

KLAIPĖDOS
UNIVERSITETAS

International Scientific Conference

**MODERN TRANSFORMATION OF ECONOMICS
AND MANAGEMENT IN THE ERA OF GLOBALIZATION**

January 29, 2016

Proceedings of the Conference

Tarptautinė Mokslinė Konferencija

**EKONOMIKOS IR VADYBOS DABARTINIS PAKITIMAS
IR GLOBALIZACIJOS LAIKOTARPIS**

2016 m. sausio 29 d.

Konferencijų pranešimų medžiaga

Klaipėda – 2016

Organising Committee

Chairman

Rimantas Stašis

Professor, Dr. Of Economics, Head of Management Department, Klaipeda University, Lithuania.

Members

Jan Žukovskis

Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania.

Lina Pielienė

Associate Professor, Dr. of Economics, Vytautas Magnus University, Kaunas, Lithuania.

Alexander Masharsky

Professor, Dr. of Economics, Baltic International Academy, Latvia.

Fitim Deari

PhD, Assistant Professor in Finance and Accounting, Department of Finance and Accounting Faculty of Business and Economics, South East European University, Tetovo, Republic of Macedonia.

Olga Chwiej

Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.

Octavian Țicu

Associate Professor, Dr. of Economics, Researcher-Coordinator, Institute of History, State and Law, Academy of Science of the Republic of Moldova.

Ekaterine Natsvlishvili

Associate Professor, Dr. of Economics, Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, Tbilisi, Georgia.

International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings. January 29, 2016. Klaipeda: Baltija Publishing. 356 pages.

Each author is responsible for content and formation of his/her materials.

The reference is mandatory in case of republishing or citation.

CONTENTS

MODERN ECONOMIC THEORIES

Гончарова В.А. ОТ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ К ЭКОНОМИКЕ ЧЕЛОВЕКА	1
Сергієнко-Бердюкова Л.В. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	3
Старостенко Г.Г., Сурженко А.В. КЛЮЧОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ РИНКУ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ.....	7
Удовенко І.О. ТЕОРЕТИЧНІ ПОГЛЯДИ НА ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО ТИПУ НАЙМАНОГО ПРАЦІВНИКА.....	11
Федотова Ю.В. РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ SMART–ЕКОНОМІКИ У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МІСТА	14

GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bekh K.A. CURRENT APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT OF «GLOCALIZATION»	17
Demchenko N.V. ACTUAL ASPECTS OF THE GLOBAL ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT	20
Zamaslo O.T. UKRAINIAN TAX SYSTEM IN THE GLOBAL COMPETITIVE ENVIRONMENT.....	23
Kornieieva Iu.V. PECULIARITIES OF THE FINANCIAL MANAGEMENT OF STATE-OWNED CORPORATIONS IN UKRAINE.....	26
Біленко Ю.І. ЕВОЛЮЦІЯ ПАРДИГМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ.....	30
Бригадир В.О. РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	33
Дунай Ю.И. ОСОБЕННОСТИ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТЬЮ И ПРИГРАНИЧНЫМИ РАЙОНАМИ РЕСПУБЛИКИ ПОЛЬША	37

ECONOMY AND TRANSFORMATION OF NATIONAL ECONOMY REGULATION

Bogdan O.D. SOME ASPECTS OF INNOVATIVE POTENTIAL OF UKRAINE AT THE REGIONAL LEVEL	40
Shaposhnykov K.S., Bogoyavlenska Y.V., Stašis R. MODERN FEATURES OF INFOCOMMUNICATION INDUSTRY IN THE NATIONAL ECONOMY	45
Аванесова Н.Е., Марченко О.В. РИЗИКИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	47
Берлоус М.В., Василюшина Н.Є. ІНФОРМАЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ В ГАЗОТРАНСПОРТНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....	50
Бортнюк Т.Ю., Мощич С.З. ЕКОЛОГІЧНА ОПТИМІЗАЦІЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	52
Бричко А.М. УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОЮ АДАПТАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	55
Гончаренко А.І. СТРАТЕГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	58

Гречан А.П. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК.....	61
Плотнікова М.Ф., Ramanauskas J. СТВОРЕННЯ РОДОВИХ ПОСЕЛЕНЬ – ОДИН З НАПРЯМІВ ПЛАНОМІРНОГО ВІДРОДЖЕННЯ МЕРЕЖІ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТИВ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ.....	64
Позняк О.В. СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА ОСНОВІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	67
Присяжнюк О.Ф. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПРОЕКТАМИ.....	71
Прохорчук С.В. УКРАЇНА У ГЛОБАЛЬНИХ РЕЙТИНГАХ.....	74
Романченко Ю.О. ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ СЕКТОРОМ ЕКОНОМІКИ.....	77
Рубіш М.А. ПРИКОРДОННА ТОРГІВЛЯ В СУЧАСНИХ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИХ РЕАЛІЯХ.....	81
Кінаш І.П., Савчук Л.М. ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ.....	83
Сагун О.С. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ ПІДТРИМКИ ЛОКАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ В УКРАЇНІ.....	86

ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS CULTURE: MANAGEMENT OF CHANGES

Sielicka E. RELATIONSHIPS IN THE SUPPLY CHAIN.....	90
Андрущенко Н.О. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМУНІКАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	91
Бондарчук М.Ю. ВИЗНАЧАЛЬНІ ПАРАМЕТРИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТА МАЛОГО БІЗНЕСУ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ.....	95
Бортнік С.М., Тарасюк О.Л. НЕОБХІДНІСТЬ СОЦІАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	98

ENTERPRISE ECONOMICS AND CORPORATE REGULATION: MODERN TRANSFORMATIONAL PROCESSES

Boblovskiy O.Yu. INVESTMENT SUPPORT PRODUCTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	103
Dzhur O.Y. ORGANIZATIONAL CULTURE AND ORGANIZATIONAL EXCELLENCE AS THE BASIS OF PERFECT SUCCESS OF ENTERPRISES OF SPACE INDUSTRY.....	106
Malyuk S.O. GENESIS OF THE CONCEPT OF ENTERPRISE'S CORPORATE MANAGEMENT.....	110
Андрющенко І.С. ГЕНЕЗА ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	112
Астаф'єва К.О., Ільченко В.О. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ РІШЕННЯ, ЩОДО ВВЕДЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ.....	115
Бакай М.Л. ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ НОВІТНІХ УПРАВЛІНСЬКИХ ІНСТРУМЕНТІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	118

Батанова Т.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ РЕИНЖИНИРИНГА И СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ	121
Безугла Ю.Є. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	124
Бобровникова Р.Г., Онуфрієнко Н.Л. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДИК ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ	127
Деренська Я.М. ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТАПІВ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТНИМ ПОРТФЕЛЕМ	130
Докуніна К.І. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	134
Дудник О.С. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ	138
Мариненко Н.Ю. ТЕОРЕТИЧНИ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ АДАПТИВНИМ РОЗВИТКОМ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР	141
Матвєєв В.В. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ	144
Мокряк Е.В. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	147
Озірська Н.В. ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	151
Павлова С.В. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ОЦІНКИ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАТОРІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ	153
Педько І.А. ТРИЕТАПНІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ-ВИРОБНИКАМИ БЕТОНУ	156

PROBLEMS OF HUMAN CAPITAL REPRODUCTION

Horvynchenko O.V., Levchenko A.O. LIFELONG LEARNING AS A FACTOR OF QUALITATIVE DEVELOPMENT OF THE HUMAN CAPITAL	159
Артеменко Л.Б. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	161
Фріман І.М., Фріман Є.М. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	165

MANAGEMENT AND MARKETING PROBLEMS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Antonova Y.V. FEATURES OF MANAGEMENT FINANCIAL SAFETY OF ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF UNSTABLE ECONOMY.....	169
Анісімова Л.А. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ В УКРАЇНІ.....	171

Базь М.О. МАТРИЧНИЙ МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ	175
Бездітко О.Є. РОЗРОБКА ВАРІАНТІВ РИЗИК-РІШЕНЬ В УМОВАХ РИЗИКІВ І НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	178
Белко І.А. ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНОЮ ПОЗИЦІЄЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ	182
Крикун В.А. ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО МАРКЕТИНГУ	186
Кузнєцова Т.В., Басараба І.О. НЕЙПРОМЕРЕЖЕВЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВІДНОСНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ АНГСТРЕММЕНЕДЖМЕНТУ АВІАПІДПРИЄМСТВ	190
Курбацька Л.М., Кадирус І.Г. РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	194
Бикова А.Л., Лобза А.В. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ НАЙМУ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	196

PRODUCING POWERS TRANSFORMATIONS AND MODERN FEATURES OF TERRITORY DEVELOPMENT

Serogina D.O. LEGAL ASPECTS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE CITIES OF UKRAINE	200
Садчикова І.В. УПРАВЛІНСЬКІ ВАЖЕЛІ ЯК СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ПРІОРИТЕТНО-ПОЕТАПНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ	202
Свида І.В. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ОРГАНІЗАЦІЇ КЛАСТЕРІВ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН.....	205
Ягольницький О.А. ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ	209

ECONOMY OF NATURE USING AND MODERN PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

Sribna E.V. ENERGY LOGISTICS – PRESENT AND PERSPECTIVES.....	213
Обиход Г.О., Омельченко А.А. ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УРЯДОВИХ ТА НЕУРЯДОВИХ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ	216
Пашак У.П. МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ФУНКЦІЙ ЛІСУ, ЗОКРЕМА ЙОГО ЗДАТНОСТІ ДО ПОГЛИНАННЯ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ	220
Скопова О.С. ОСНОВНІ ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	223
Трофимчук А.Б. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ КАМЕНЕОБРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	227
Хомяк Н.Л. РОЗВИТОК ОРЕНДИ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	230

DEMOGRAPHY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS IN THE CONDITIONS OF JOB MARKET GLOBALIZATION

Риндзак О.Т. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ	234
Гнатенко І.А., Рубежанська В.О. ЗАГРОЗИ СОЦІАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ІНДИКАТОРИ ВИМІРУ	237

BUSINESS ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL FEATURES AND WORLD TENDENCIES

Нездойминога О.Є. СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	241
Піхняк Т.А. НАПРЯМИ ЗБЛИЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ І ЗАРУБІЖНИХ МЕТОДИК СКЛАДАННЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА	245
Труш І.Є. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ	249
Чудак Л.А. ГОРИЗОНТАЛЬНИЙ МОНІТОРИНГ В СИСТЕМІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ	253
Шевчук К.В. ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ НОРМ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА.....	256
Яковець Т.А. СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	260

FINANCES, MONEY AND CREDIT: INNOVATIONAL AND INVESTMENT STRATEGIES

Балашова О.В. СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	263
Безкровний О.В., Стрільчук С.П., Таран С.І. СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКІВ З ДОХОДІВ АДВОКАТІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОПОДАТКУВАННЯ НЕЗАЛЕЖНОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	267
Бычкова Н.В., Ломачинская И.А. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСИАЛИЗАЦИИ	271
Білошапка В.С. БАНКІВСЬКІ ІННОВАЦІЇ ТА ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ НИМИ	275
Болдова А.А. ІННОВАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ	278
Борисова С.Є. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	280
Лисенок О.В., Древуш А.Р. БРУДНІ ГРОШІ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАГРОЗИ ІНДИВІДА. МІФ ЧИ РЕАЛІЇ СУЧАСНОГО ЖИТТЯ?	284
Луценко І.С. ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ – ЗАПОРУКА БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	288
Мельник М.І. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОФОРМУВАНЬ.....	292

Михайленко С.В. НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ПРИНЦИПАМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ	296
Міщенко С.В. УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ АКТИВАМИ БАНКІВ.....	300
Недбалюк І.Р. ВИДИ ТА ФОРМИ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ.....	303
Осадець О.М., Швець Н.Р. РИЗИКИ ПОВ'ЯЗАНІ З ДІЯЛЬНІСТЮ КРЕДИТНИХ СПЛОК В СУЧАСНИХ УМОВАХ	306
Осадчий Є.С. КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	309

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Kovalchuk O.Ya. APPLAING OF THE GAME THEORY FOR STUDING OF INTERNATIONAL ECONOMIC SITUATIONS	313
Голячук Н.В., Голячук С.Є. ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ.....	316
Полторак К.А. МОДЕЛЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО КОМУНІКАЦІЙНОГО ВПЛИВУ В МЕРЕЖЕВИХ ІНТЕРНЕТ-СПІВТОВАРИСТВАХ	319
Проскурович О.В., Ястремський М.М., Сорока Л.О. ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	325
Сагайдак-Нікітюк Р.В., Бандура В.І. АКТУАЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ ЄДИНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОЛЯ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ ЛІКАМИ.....	328
Ющенко Н.Л. МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ І МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ МЕРЕЖЕВИХ ГРАФІКІВ ПРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ КОМУНАЛЬНОЇ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ	331

STATE REGULATION AND LEGAL SUPPORT OF ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY

Bukreieva D.S. OPTIMIZATION OF THE TAX BURDEN ON ENTREPRENEUR SINGLE TAX PAYER IN THE CONTEXT OF STABILIZATION UKRAINIAN ECONOMY.....	335
Dolya S.V., Dolya O.E. STATE REGULATION AND LEGAL SUPPORT FOR ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES OF BUSINESS ENTITIES, WHICH PROVIDED SERVICES FOR THE CARRIAGE OF PASSENGERS ON PUBLIC BUS ROUTES IN UKRAINE.....	338
Ваганова Л.В. ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	341

Гончарова В.А.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры социально-экономических дисциплин,
Харьковский национальный университет внутренних дел,
г. Харьков, Украина*

ОТ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ К ЭКОНОМИКЕ ЧЕЛОВЕКА

Основным лейтмотивом проведения экономического форума Давос-2016 стала перспектива «четвертой промышленной революции», т.е. будущее за обществом знаний (экономикой знаний). В действительности сегодня мы констатируем и осознаем радикальный прорыв в технологиях последних лет. «Среди предметов обсуждения форума – робототехника, интернет вещей (Internet of Things), финансовые технологии, умные города, сложные сети IT-систем и умные производства, способные принимать решения без участия человека. При этом за период с 2015 по 2020 год обозначенные тренды приведут к потере в 15 странах 71 миллиона рабочих мест, большая часть которых придется на офисные и административные должности, сказано в докладе ВЭФ.

Кроме того, как предупреждают аналитики швейцарского банка UBS, развитие искусственного интеллекта увеличит разрыв между богатыми и бедными, в первую очередь снизив конкурентоспособность низко- и среднеквалифицированных кадров. Под ударом окажутся развивающиеся страны с низкой стоимостью рабочей силы, а также наиболее бедные слои населения» [1].

Однако «словам английского ученого, одного из основателей теории «нового лейборизма» – Энтони Гидденса, центральным событием XX ст. стала победа над материальным. «Экономика брюха» трансформируется, пишет по этому поводу Тоффлер, в «экономику души», в «постматериальную систему ценностей» [3].

Вместе с тем и Хоркхаймер М. доказывал, что «слепое развитие технологии усиливает социальное угнетение и эксплуатацию, угрожает превратить прогресс в его противоположность, в полное варварство. Все дело в том, что как статическая онтология, так и учение о прогрессе, как объективистские, так и субъективистские формы философии забыли о человеке (выделено мной – В.Г.)» [2, с. 154].

Вместе с тем сегодня производство именно знаний и высоких технологий служит основным источником роста экономики в развитых странах.

Когда у нас речь идет об экономике знаний, то подразумевают, что выиграет тот, кто сумеет наиболее эффективно быстро внедрить новые передовые технологии, быть конкурентным по отношению к общим

вызовам. При этом если и вспоминают о человеке, то лишь как о средстве получения прибыли, потому что он «в экономических, прежде всего – политэкономических исследованиях рассматривался как СРЕДСТВО получения прибыли, что собственно свойственно и новомодным ныне ТЕОРИЯМ человеческого, интеллектуального, социального, символического и прочих подобных, связанных с человеком, КАПИТАЛА» [4, с. 3].

Однако уже сегодня, по словам Гальчинского А., «выстраивая свои евроинтеграционные доминанты, мы, по большому счету, обязаны учитывать», что на Западе «экономическое развитие» позиционируется как развитие сущностных сил человека, накопления богатства человеческой личности (выделено мной – В.Г.), ее творчески-креативного потенциала» [3]. При этом «структурно усложняется поле экономической деятельности. Оно раздваивается: наряду с экономикой товара формируются функциональные механизмы социоцентристской экономики – ЭКОНОМИКИ ЧЕЛОВЕКА (выделено мной – В.Г.)» [3]. Здесь надо понимать человека-личность, потому что, как утверждал Бердяев Н.А., «человек, которого только и знает биология и социология, человек как существо природное и социальное, есть порождение мира и происходящих в мире процессов. Но личность, человек, как личность (выделено мной – В.Г.), не есть дитя мира, он иного происхождения. И это делает человека загадкой. Личность есть прорыв, разрыв в этом мире, внесение новизны. Личность не есть природа, она не принадлежит к объективной, природной иерархии, как соподчиненная ее часть. И потому... ложен персонализм иерархический. Человек есть личность не по природе, а по духу. По природе он лишь индивидуум. Личность не есть монада, входящая в иерархию монад и ей соподчиненная. Личность есть микрокосм, целый универсум. Только личность и может вмещать универсальное содержание, быть потенциальной вселенной в индивидуальной форме... Личность не есть часть, и не может быть частью в отношении к какому-либо целому, хотя бы к огромному целому, всему миру. Это есть существенный принцип личности, ее тайна» [5, с. 12].

«Мы на целую вечность, минимум на 25-30 лет, отстали в своем экономическом развитии от Запада, и нам очень сложно понять смысл происходящего» [3].

Список использованной литературы:

1. Хачатуров А. Трамп нам поможет [Электронный ресурс] / А. Хачатуров // Новая газета. – 2016. – № 7. – Режим доступа: <http://www.novayagazeta.ru/economy/71553.html>.
2. Хоркхаймер М. Затмение разума. К критике инструментального разума [Текст] / Макс Хоркхаймер. – М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2011. – 224 с.
3. Ормоцадзе М. Анатолий Гальчинский: «Логика саморазвития экономики всегда разумна» [Электронный ресурс] / М. Ормоцадзе // Forbes-Украина. – 25 декабря 2015. – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/nation/1407771-anatolij-galchinskij-logika-samorazvitiya-ekonomiki-vsegda-razumna>.
4. Задорожный Г.В. Человекомерный вектор кардинального обновления методологии экономической науки: от политической экономии через

философию хозяйства к глобалистике (к 400-летию политической экономии) [Текст] / Г.В. Задорожный. – Харьков: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2015. – 39 с.

5. Бердяев Н.А. Царство Духа и Царство Кесаря [Электронный ресурс]: онлайн / Н.А. Бердяев – М.: Республика, 1995. – 375 с. – Режим доступа: <http://www.vehi.net/berdyaev/rabstvo/011.html>.

Сергієнко-Бердюкова Л.В.

*аспірантка кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет,
м. Житомир, Україна*

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Починаючи з 1930-х років, багато промислово розвинених країн почали усвідомлювати серйозне значення наслідків забруднення та виснаження ресурсів, що були обумовлені високими темпами економічного зростання. Однак, першим поштовхом до актуалізації проблеми деградації навколишнього середовища, можна вважати період, що отримав назву «Брудні тридцяті» (Dirty Thirties or Dust Bowl) – коли у 1931-1939 роках пилові буревії у США, завдали серйозної екологічної та сільськогосподарської шкоди американським і канадським землям, що стало яскравим прикладом деградації навколишнього середовища. Однак, незважаючи на масштаби даної екологічної катастрофи, ні тогочасні методи експлуатації природних ресурсів, ні економічну модель розвитку не було серйозно поставлено під сумнів. У 1962 році, у США, біолог Рейчел Карсон (Rachel Carson) видає книгу «Мовчазна весна» («Silent Spring») [3], де автор звертає увагу на використанні пестицидів у сільському господарстві та зазначає: «Я не стверджую, що не можна використовувати хімічні інсектициди. Я стверджую, що ми передали отруйні і біологічно активні хімікати в руки людей, які здебільшого нічого не знають про їх потенційну небезпеку. Ми піддали значну кількість людей контакту з цими отрутами, не повідомивши їх про це і не запитавши їх згоди» [3]. Праця «Мовчазна весна» («Silent Spring») піддалася критиці не лише після її виходу, а і до публікації книги її автору погрожували судовими позовами, а також висували припущення, що Рейчел Карсон (Rachel Carson) має на меті знищити сільське господарство і промисловість США, охарактеризувавши працю «Мовчазна весна» («Silent Spring») як антиамериканську книгу. Адже на той час головним показником розвитку промисловості був прогрес і неважливо якої ціною він був досягнутий, а екологію взагалі не розглядали як науку. Проте незважаючи на масштаби тогочасної критики, публікацію книги Рейчел Карсон (Rachel Carson) «Мовчазна весна» («Silent Spring») вважають початком війни за збереження навколишнього середовища.

Натомість, у 1966 році Кеннет Боулдінг (Kenneth Boulding) в праці «Економіка прийдешнього космічного корабля Земля» («The economics of the coming spaceship earth») [2] вперше піднімає проблеми взаємодії економіки та екології, зазначаючи, що людське суспільно не ясно усвідомлює дані проблеми адже «навіщо турбуватися про це все...можна їсти, пити, витратити і забруднювати навколишнє середовище, при цьому бути всім задоволеним, і нехай нащадки турбуються про Землю». Роботу Кеннета Боулдінга (Kenneth Boulding) [2] можна вважати основоположною для розуміння екологічних проблем економістами. В есе «Економіка прийдешнього космічного корабля Земля» («The economics of the coming spaceship earth») [2], автор зазначає, що «основна проблема в тому, що людство збільшило масштаби своєї діяльності до рівня, коли забруднення навколишнього середовища і видобуток ресурсів більше не може бути малозначним. Ми не можемо переїхати в інше місце, щоб уникнути наших відходів або знайти нові ресурси. Це має певні наслідки, підприємства, засновані на збільшенні норм споживання, використовуючи технології, які спалюють викопне паливо і знищують руди, не піклуючись про переробку або повторне використання, є недовговічними і марнотратними». Таким чином, Кеннет Боулдінг (Kenneth Boulding) вперше піднімає питання повторного використання товарів, та вводить два унікальних терміни «Ковбой економіка» («Cowboy economy» та «Економіка космічного корабля Земля» «Economy spaceship»). Економіку майбутнього, автор розглядає як екологічну систему подібну космічному кораблю, що має обмеження щодо відновлення ресурсів і викиду відходів, натомість, тогочасну економічну систему характеризує як «Ковбой економіку», що функціонує в умовах необмежених ресурсів, збільшуючи обсяги виробництва та споживання. Головною відмінністю цих двох типів, на думку Кеннет Боулдінга (Kenneth Boulding), є те, що основною метою майбутньої економічної системи буде вирішення задач мінімізації, а не максимізації виробництва і споживання, як було на той час. Економіка майбутнього буде вирішувати задачі збереження основних запасів ресурсів та пошуку технологічних інновацій, що дадуть змогу знизити обсяги виробництва і споживання. При цьому, Кеннет Боулдінг (Kenneth Boulding) бачив вирішення даних проблем шляхом виробництва товарів з більшим терміном використання та можливою повторною переробкою. Кеннет Боулдінг (Kenneth Boulding), наголошуючи на необхідності досягнення «стабільного кругового потоку матеріалів» [1], по суті формує вперше думку про циркулярну економіку.

Система виробництва, що існує в сучасному суспільстві і досі характеризується значними обсягами споживання ресурсів, і є лінійним або як зустрічається в літературі хижим типом виробництва. Зважаючи на неефективність існуючої системи виробництва та споживання, людське суспільство повинно усвідомити необхідність зміни моделі економічного зростання, а також пошуку альтернативних моделей розвитку. Адже, як зазначають З. Юань (Z. Yuan), Дж. Бі (J. Bi), Ю. Морігуїчі (Y. Moriguichi) [6] «все частіше визнається, що традиційна лінійна модель економічного розвитку є нестійкою». Таким чином, основні проблеми, пов'язані з

ресурсами і забрудненням навколишнього середовища створюють передумови для формування та переходу до альтернативних моделей розвитку економічних систем, а саме до циркулярної економіки, яка за словами дослідників [6] «є найбільш ймовірним шляхом для досягнення поліпшення продуктивності ресурсів та екологічної ефективності».

З огляду на вищевикладене, доцільно виділити основні передумови переходу до циркулярної економіки наведено на рис. 1.

Таким чином, до основних передумов формування циркулярної економіки, було віднесено три проблеми, а саме: проблема лінійного типу виробництва, проблема ресурсів та проблема забруднення навколишнього середовища.

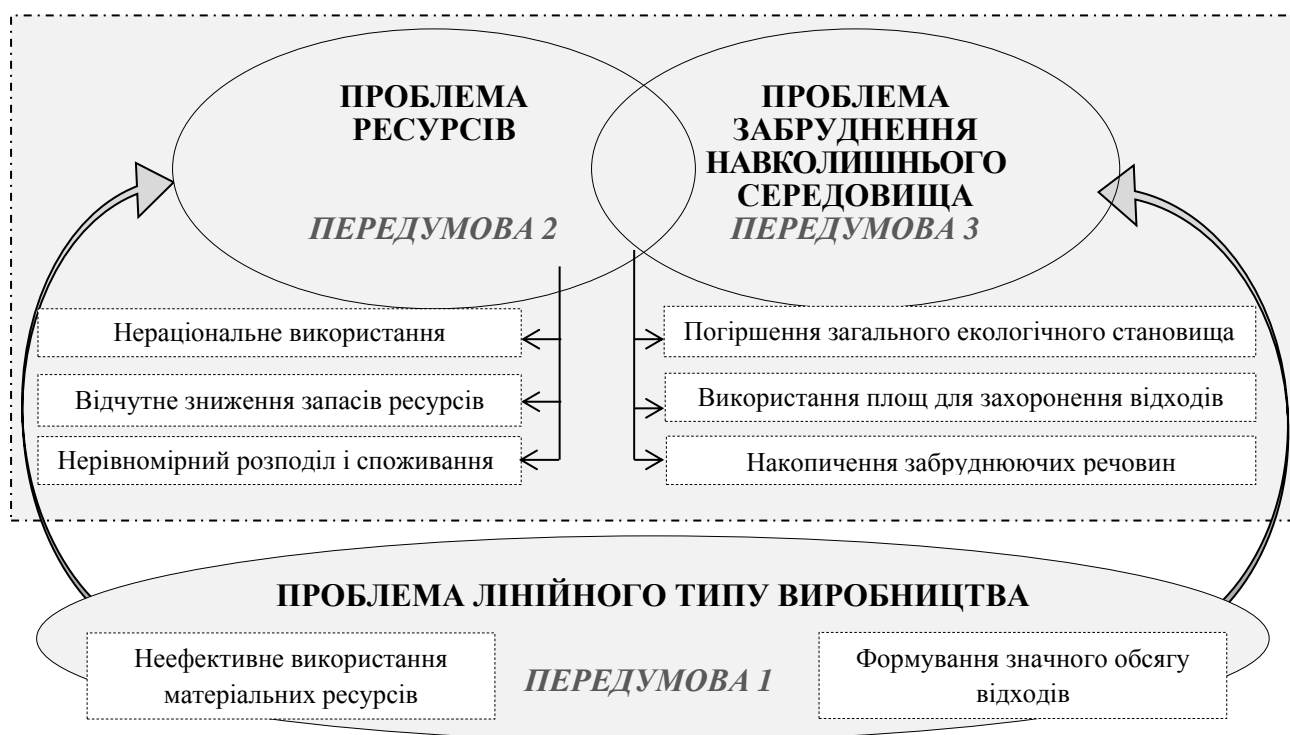


Рис. 1. Основні передумови формування циркулярної економіки

Зокрема, проблема лінійного типу виробництва полягає в його низькій ефективності, що обумовлюється неефективним використанням матеріальних ресурсів та формуванням значного обсягу відходів. Даний тип виробництва є залежним від первинних природних ресурсів, які в свою чергу, перетворюються у відходи, що, як зазначає Уоррен Мабі (Warren Mabee) [5] «не мають зворотного шляху до екосистеми, та загрожують процвітанню екологічних проблем по всьому світу. Загроза зміни клімату, а також вплив, який вона матиме є досить серйозною проблемою, що обумовлює пошук нових альтернатив нашої індустріальної економіки». Тобто лінійний тип виробництва, який існує у сучасному суспільстві можна зобразити наступним чином: сировина – продукція – відходи. Однак, така система провокує інші проблеми. По-перше, обумовлює проблему ресурсів шляхом їх нераціонального використання, що, в свою чергу, призводить до їх відчутного зниження.

По-друге, проблема неефективності лінійного типу виробництва впливає на проблему забруднення навколишнього середовища, адже наслідком такої системи є формування значної кількості відходів, які, в свою чергу, створюють проблеми накопичення забруднюючих речовин у навколишньому середовищі та використання значних площ земель під полігони та для захоронення відходів. Зазначене чинить негативний вплив на загальне екологічне становище, а проблеми екології вже набули глобального масштабу. Натомість, проблема ресурсів та проблема забруднення навколишнього середовища пов'язані між собою. Адже, як зазначає Ма Кай (Ma Kai) [4] «накопичення забруднюючих речовин тісно пов'язане з обсягами використання ресурсів, а також зі зростанням економіки».

Таким чином, причини неефективності сучасної економічної системи є очевидними, а впровадження положень альтернативної моделі розвитку – циркулярної економіки дозволить вирішити ряд екологічних проблем, забезпечити стійке економічне зростання, та досягти гармонії між людською діяльністю і природною системою.

Список використаної літератури:

1. Boulding K. Earth as a Space Ship / Kenneth E. Boulding. // University of Colorado at Boulder Libraries. – 1965. – Р. 3.

2. Boulding K. The Economics of the Coming Spaceship Earth [Електронний ресурс] / Kenneth E. Boulding // Environmental Quality in a Growing Economy. – 1966. – Режим доступу до ресурсу: http://arachnid.biosci.utexas.edu/courses/THOC/Readings/Boulding_SpaceshipEarth.pdf.

3. Carson R. Silent Spring / Rachel Carson. – USA: Houghton Mifflin, 1962. – 155 p.

4. Kai M. Implementation of scientific development outlook and promotion of circular economy in China / M. Kai. // National circular economy conference. – 2004.

5. Mabee W. Circular Economies and Canada's Forest Sector [Електронний ресурс] / Warren Mabee // Researchers' Workshop: «Greening Work in a Chilly Climate». – 2011. – Режим доступу до ресурсу: http://warming.apps01.yorku.ca/wp-content/uploads/WP_2011-08_Mabee_Circular-Economies.pdf.

6. Yuan Z. The circular economy: a new development strategy in China [Електронний ресурс] / Z. Yuan, J. Bi, Y. Moriguchi // Journal of Industrial Ecology. – 2006. – Режим доступу до ресурсу: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1162/108819806775545321/pdf>.

Старостенко Г.Г.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії;*

Сурженко А.В.

магістр,

*Національний університет державної податкової служби України,
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

КЛЮЧОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ РИНКУ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

На сучасному етапі розвитку національної економіки України та побудови оптимального механізму господарювання одним з універсальних засобів регулювання життя суспільства є сприяння становлення ефективного ринкового середовища. Формування ринку в Україні відбувається в унікальних умовах, що мають свою специфіку, адже перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки – це великий крок на шляху до якісної перебудови соціально-економічного життя та побудови гнучкої, сприйнятливої до науково-технічного прогресу, соціально орієнтованої економіки.

Складність і глибина цього процесу вимагають здійснення широкого комплексу заходів, спрямованих на створення ефективного ринкового господарства. Головними пріоритетними напрямками розвитку ринкових відносин в Україні є перебудова механізму державного регулювання ринку, сприяння на створення здорового конкурентного середовища, раціоналізація податкової та фінансової систем, створення механізму соціального захисту населення, приведення у відповідність структури виробництва і структури попиту тощо.

Здійснення ринкових перетворень потребує глибокого теоретичного осмислення економічних процесів, що відбуваються на рівні національної економіки, обумовлює необхідність наукового пізнання об'єктивних тенденцій розвитку. Крім того, в сучасних умовах соціально-економічного розвитку країн пріоритетним питанням подолання диспропорцій процесу господарювання є створення оптимального середовища для діяльності суб'єктів економічних відносин на засадах ринку. Як економічна категорія, ринок є складним і багатограним, розуміння його сутності можливе через дослідження різних складових, що забезпечують його формування та функціонування.

Саме поняття ринку виникло в умовах розширення меж товарного виробництва, що було спричинено суспільними поділами праці. Підтвердилася об'єктивна необхідність побудови ринкової мережі в умовах розвитку різних форм власності та збільшення масштабів торгівлі, що створило необхідність формування опосередкованих зв'язків між економічними суб'єктами. Стабільність непрямих господарських зв'язків була створена за допомогою ринку.

Ринок виник ще в період розпаду первіснообщинного ладу, з виникненням товарного виробництва, тобто з появою товару. З початку розвитку в економічній літературі ринок розглядали як певна територія. Із поглибленням поділу праці та розвитку товарного виробництва поняття «ринок» набуває все складнішого тлумачення: «ринок – це будь-яка взаємодія, в яку вступають люди для торгівлі один з одним» [2, с. 19]. Засновник економічної науки А. Сміт відзначав, що найважливішим чинником, який урегулює суспільні та приватні інтереси й безжалісно витісняє з ринку фірми, котрі виробляють неякісну і непотрібну ринку продукцію, є конкуренція. Принцип «невидимої руки» діє так, що хоча підприємці ззовні й турбуються лише про особисті інтереси, обставини змушують їх діяти в інтересах усього суспільства [3, с. 275].

Виникає розуміння ринку як сфери обігу або відносин у сфері обігу. Ринок як економічна категорія – це сукупність відносин, котрі виникають у сфері обігу в зв'язку з продажем- купівлею товарів. Розглядаючи ринок із соціально-економічних позицій, відзначимо, що його робота зосереджується на споживачеві, розвитку й задоволенні його потреб, здатності відповідати найскладнішим його запитам. Роль ринку в суспільному виробництві полягає в наданні інформації виробництву про те, в якому обсязі та структурі потрібно виробляти продукцію, урівноважуючи попит і пропозицію та забезпечуючи збалансованість економіки у здійсненні її ринкової рівноваги.

У сучасній вітчизняній та світовій економічній науці також існують різні підходи до визначення сутності ринку: ринок – це система економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово-кредитних механізмів [1, с. 189]; ринок – це обмін, що здійснюється відповідно до законів товарного виробництва і обігу [4, с. 148]; ринок – сукупність економічних відносин між суб'єктами господарювання щодо організації виробництва та обміну товарів і послуг відповідно до законів товарного виробництва [3, с. 183].

Визначення ринку у даному випадку розкриває його економічну сутність, адже воно характеризує не лише ринок як сферу взаємодії суб'єктів економічної діяльності, але й вказує на закономірності його функціонування відповідно до певних чинників. Ними є попит і пропозиція – головні фактори, на основі взаємодії яких формується ринкова ціна на товари і послуги.

Попитом в економічній науці прийнято вважати можливість покупців купувати товари та послуги за певною ціною, а пропонування – це кількість певного товару чи послуги, який покупець має змогу і готовий продати за певною ціною. В результаті домовленості між покупцем і продавцем формується ціна рівноваги: ціна, за якою рівень продажу і купівлі товарів є рівним.

Головним фактором, що формує регулює рівень попиту і пропозиції на ринку, є ціна: зі збільшенням ціни на товар чи послугу на ринку покупець змушений обмежувати їхню купівлю, що зумовлює зниження попиту. Пропонування прямо пропорційно залежить від ринкової ціни: чим більша

ціна, тим сприятливіші і вигідніші умови для збільшення обсягів товарів і послуг для продажу з боку продавця.

Важливим також у розумінні функціонування ринкового механізму є різноманітність його видів, що формуються на основі певних ознак, що домінують на ньому. Ринки прийнято класифікувати наступним чином:

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види ринків
1.	За об'єктами, що реалізуються на ринку	1.Ринок промислової продукції (предметів споживання) 2.Ринок послуг 3.Ринок засобів виробництва 4.Ринок нерухомості 5.Ринок землі 6.Ринок інтелектуальної власності 7.Ринок інформації 8.Фінансовий ринок 9.Ринок праці 10.Ринок інновацій та ринок ліцензій 11.Грошовий ринок 12.Ринок с/г продукції
2.	За конкуренцією	1.Ринок досконалої конкуренції 2.Ринок недосконалої конкуренції: 2.1.Монопольний 2.2.Олігопольний 2.3.Монополістичної конкуренції
3.	За адміністративно-територіальною ознакою (відповідно до територіального устрою держави)	1.Внутрішній 1.1.Місцевий 1.2.Регіональний 1.3.Національний 2.Зовнішній 2.1..Міжнародний (зовнішньоекономічна діяльність декількох країн) 2.2.Світовий
4.	За характером продажу	1.Оптовий 2.Роздрібний
5.	За ступенем регулювання	1.Регульований 2.Нерегульований
6.	За ступенем насиченості товарами	1.Профіцитний (надлишковий) 2.Рівноважний 3.Дефіцитний
7.	За відповідністю до чинного законодавства	1.Легальний 2.Нелегальний 2.1.«Тіньовий», де порушується система оподаткування, незаконно розташований. 2.2.«Чорний» ринок (продаються заборонені товари)

8.	За способом організації	1. Організований 2. Стихійний
9.	За формою оплати товару	1. Ринок грошових розрахунків: 1.1. Готівкових 1.2. Безготівкових 2. Ринок натуральних розрахунків (бартер)
10.	За строком використання товару	1. Ринок товарів довготривалого користування 2. Ринок товарів короткотривалого користування: 2.1. Товарів повсякденного вжитку 2.2. Одноразових товарів

Всі ці види ринків не є ізольованими один від одного: вони перебувають у постійному взаємозв'язку і взаємодії, формуючи таким чином ринкову соціально-економічну систему в державі відповідного рівня розвитку.

Процес функціонування ринків не є стихійним, тому що він відбувається на основі наступних принципів: принцип безмежності потреб і обмеженості ресурсів. Будь-яке суспільство зустрічається з проблемою вичерпності економічних ресурсів в процесі виробничої діяльності, що призводить підприємців до проблеми вибору; принцип раціональності поведінки суб'єктів господарювання, що полягає в прагненні максимізувати корисність; принцип егоїстичного індивідуалізму (те, що вигідно індивіду, вигідно суспільству).

Отже, ринок як економічна категорія є безпосереднім чинником впливу на формування стабільного економічного розвитку країни. Функціонування ринкового механізму встановлює ціну на товари та послуги та визначає пріоритети розвитку економіки на певному етапі відповідно до реалізації наведених принципів. Тому дослідження сутності та видової будови ринку становить основу його дослідження в розрізі виконуваних ним функцій та дії законів ринкового господарства.

Список використаної літератури:

1. Економічна теорія: Політекономія: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – [7-ме вид., стер.]. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
2. Макконнелл К. Р. Экономика: принципы, проблемы и политика / К. Макконнелл, С. Брю : в 2 т. – М.: Республика, 1992. – Т. 1. – 1992. – 339 с.
3. Мацелюх Н.П., Максименко І.А., Бурдейний І.М., Теліщук М.М. Економічна теорія: історія економіки та економічної думки, політична економія, мікроекономіка, макроекономіка: [навч. пос., 2-ге вид., доп. і пероб]. – Чернівці: Прут, 2012. – 552 с.
4. Політична економія: навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін. / [за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка; вид. 2-ге, без змін]. – К.: КНЕУ, 2009. – 508 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ПОГЛЯДИ НА ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО ТИПУ НАЙМАНОВОГО ПРАЦІВНИКА

Якісні зміни та нетипові характеристики найманого працівника інноваційного типу виробництва, що стали характерними, були спричинені новими поступами науково-технічної революції (далі – НТР), яка неодноразово була передумовою переходу суспільного виробництва до наступного етапу розвитку. Так, при переході до індустріального типу виробництва, НТР спонукала до початкових спроб часткової автоматизації деяких виробничих процесів з поступовим поділом технології виробництва на більш прості, які не потребують масового залучення робочої. Така економічна політика створила умови при яких виникла потреба у найманих працівниках середньої рівня освіти та підготовки, виробнича діяльність яких диктувалася вимогами щодо виконання контролюючих функцій над виробничими процесами. Досвід розвинених країн, спираючись на тенденцію розвитку світового капіталізму, визначає якість людського капіталу одним із найвизначніших засобів досягнення загальної гегемонії. Новими ознаками сучасного розвитку НТР стала всебічна та всеохоплююча, відносно всіх сторін суспільного життя, комп'ютеризація та автоматизація переважної більшості технологічних процесів виробництва. Інтенсифікація процесів машинізації, а згодом і автоматизації виробничих процесів, невпинно призведе до зменшення витрат, а тому й зниження рівня цін, що в свою чергу обумовлює вигоду для найманих працівників. Подібні структурні зміни в економіці і зайнятості привели до таких наслідків, як збільшення частки кваліфікованих працівників, зміни в характері праці, і збільшили значення сучасних організацій (корпорацій).

Найбільш повну реалізацію моделі переходу від найманого робітника, як виконавця простих виробничих операцій до найманого працівника-управлінця з правом участі у організаційних процесах можна прослідкувати у концепціях і управлінській практиці Ф. Тейлора й Г. Форда. Головним завданням управління вони вважали розвиток кожного працівника до максимально доступного йому ступеню продуктивності в межах природних здібностей. При цьому, подібне завдання розглядалося як чисто технічне, що розв'язується за допомогою раціоналізації трудового процесу, наукового пошуку найбільш ефективного способу виконання тих або інших робіт [1]. Новий характер праці пов'язаний з її індивідуалізацією. Зміст цього явища досить ґрунтовно розкривають праці основоположників теорії підприємництва й інновацій Й. Шумпетера і Ф. Хайека [2]. В умовах розвитку індустріального суспільства в Україні, вчені почали враховувати вплив екзогенних факторів глобалізаційного характеру. Зміна ролі

найманого працівника у процесі виробництва спричинила появу та поширення категорії «трудоий потенціал». Від іманентної властивості трудових ресурсів економісти приходять до розуміння трудового потенціалу як поліфакторного явища, рівень розвитку якого детермінується дією чинників різноманітного походження. Подібний підхід простежується й у науковій праці А. Чухно. Згідно із ним, сучасне високотехнологічне виробництво потребує не часткового, залежного робітника, а людини вільної, котра володіє сучасними знаннями, вміє їх ефективно застосовувати і постійно нарощувати. Для такої людини праця має переважно творчий характер, вона стає значною мірою її життєвою внутрішньою потребою. У даному контексті академік НАНУ А. Чухно вказував, що в сучасних умовах розвиненої економіки автоматизація виробництва, а тим більше, застосування інформаційно-комунікаційних технологій потребують не недостатньо кваліфікованого робітника, а навпаки, освіченого, висококваліфікованого працівника, який, маючи ґрунтовні знання і практичний досвід і вміючи здійснювати складні й інтелектуальні операції, виконує функцію контролю за роботою складної техніки і технології, забезпечує їх безперебійне функціонування [3]. Новий характер праці визначає і новий характер відносин, що виявляються у взаємодії та спілкуванні, у діалозі особистостей. Той факт, що люди в суспільному виробництві сьогодні спілкуються з людьми, а не взаємодіють з машинами і механізмами, є фундаментальною характеристикою праці в постіндустріальному суспільстві. Зміни в економічній структурі господарства і зайнятості відповідним чином вплинули і на формування нових підходів до соціальної стратифікації. Якщо раніше основу соціальної структури складала приватна власність, то в сучасному суспільстві суспільний статус людини залежить від її природних здібностей і освітнього рівня. Технологічною базою сучасного суспільства є наука і теоретичне знання. На початку 60-х років ХХ ст. формується теорія «людського капіталу». Прихильники даної теорії вважали, що трудові навички і здібності працівників є складовою основного капіталу. Автори і послідовники цієї теорії (М. Беккер, Б. Вейсброд, А. Хансен, Т. Шульц, Л. Туроу, П. Гутман та ін.) [4, с. 142-145.] «людським капіталом» як фактором виробництва вважають фізичні, інтелектуальні, психічні сили людини – природжені й набуті в процесі навчання, праці, спілкування з іншими людьми. Ця теорія переносить акцент з використання трудових ресурсів на проблеми формування якісно нової робочої сили в умовах науково-технічної революції. За теорією людського капіталу знання, навички і здібності людини – це капітал, тому що вони є джерелом майбутніх заробітків або майбутніх задовольень.

На думку член-кореспондента НАНУ д.е.н., проф. В.С. Савчука [5, с. 100] характерними рисами людського капіталу є майстерність, талант і здібності, що належать певному індивідууму. Найважливішими формами інвестицій в «людський капітал» є витрати на освіту, виробничу підготовку, охорону здоров'я, міграцію, пошук інформації про ціни і доходи, народження і виховання дітей. Такі інвестиції вважаються «четвертим фактором» виробництва. З позицій теорії «людського

капіталу» поряд з власниками засобів виробництва виникає нова група власників – власники «людського капіталу», які стають капіталістами, оскільки набули знань і навичок, що мають економічну цінність і приносять доходи. Теорія «людського капіталу» зумовила розширення сфери освіти і підготовки кадрів у розвинутих капіталістичних країнах. Зміни техніко-технологічної складової суспільного виробництва обумовили появу та стрімке зростання відособленої соціальної групи працівників інтелектуальної праці. Характерно, що сформований прошарок інтелектуальних працівників поступово отримав провідний статус у системі господарювання, а ще й інтенсивними темпами даний клас трудового потенціалу почав нарощувати чисельність в загальній структурі зайнятості працездатного населення. Перші оцінки його чисельності, наведені Ф. Махлупом, станом на 1958 р., визначили його частку в загальній структурі зайнятості США в 31%. Згідно з більш пізніми даними, вона зросла до 42,1% на початку 1960-х рр. і 53,3% – у 1980 р. [6]. Виникнення працівників інтелектуальної праці на ринку праці радикальним чином вплинуло і на формування соціально-економічних відносин. Оскільки ці працівники знаходяться у вужчому колі конкуренції, тому що розпоряджаючись своїми знаннями як провідним активним фактором виробництва, вони набувають статусу власників (носіїв) унікальних властивих тільки їм якостей і здібностей. Тому рівень їх конкурентних переваг значно вищий, ніж в секторах зайнятості притаманних традиційним професійним напрямкам. Революція інтелектуалів стала розвиватися на основі нової якості сучасної освіти і нового ставлення до неї з боку держави, компаній і самих людей. Навчання сьогодні розглядається як процес, який провадиться від початку життя і до кінця активної діяльності індивіда. Доступність освіти стала умовою входження в нове суспільство й основним предметом соціально-економічних відносин. У конкуренції вирішальну роль відіграють якість і інтенсивність безперервного навчання людей, створення висококваліфікованої робочої сили. При цьому домінуючою сферою економічної активності стає сфера послуг, у першу чергу інтелектуальних. Підвищення рівня вимог до якості робочої сили у результаті розвитку сучасних технологій потребує постійного вдосконалення знань та вмінь індивіда протягом трудового життя з метою забезпечення його продуктивної зайнятості, професійної мобільності та конкурентоспроможності. Поліпшення якості освітніх послуг повинно бути спрямоване на забезпечення умов для формування системи безперервної освіти «life-long education» з метою оптимізації професійно-кваліфікаційної структури робочої сили. Таким чином, фундаментом сучасного етапу суспільного розвитку є знання, а не праця або інші фактори виробництва. Саме наймані працівники, що відносяться до інтелектуального типу виробництва, є творцями та власниками основного виробничого ресурсу сучасності – знань та інформації.

Список використаної літератури:

1. Астахова О. В. Трудові відносини як об'єкт соціального управління: Нації та перспективи розвитку (матер. наук.–практ. конф) / За заг. ред. д. ф. н, проф. М. П. Лукашевича [Електронний ресурс] / О. В. Астахова – Київ, 2009. – Режим доступу : <http://uadocs.exdat.com/docs/index-84068.html?page=2>
2. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм и демократія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gumfak.ru/polit_html/shumpeter/shum02.shtml
3. Чухно А. А. Нова економічна політика / Анатолій Андрійович Чухно // Економіка Україна. – 2005. – № 7. – С. 15–23.
4. Башнянин Г. І., Лазур П. Ю., Медведєв В. С. Політична економія: підруч. [для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] / Башнянин Г. І., Лазур П. Ю., Медведєв В. С. – Л.: Львівська комерційна академія, 1997. – 307 с. – С. 140–158.
5. Савчук В. С. Трансформаційна економіка: навч. посіб. / [В. С. Савчук, Ю. К. Зайцев, І. Й. Малий та ін.]; за ред. В. С. Савчука, Ю. К. Зайцева. – К.: КНЕУ, 2006. – 612 с. – С. 100.
6. Rubin M. R., Huber M. T. Knowledge Production and Occupational Structure // Cortada J. W. (Ed.) Rise of the Knowledge Worker. – P. 95.

Федотова Ю.В.

*доцент кафедри економічної теорії,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова,
м. Харків, Україна*

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ SMART–ЕКОНОМІКИ У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МІСТА

Економічна думка сьогодні констатує перехід суспільства від індустріального суспільно-господарського укладу до якісного нового, що передбачає: домінування інформації і знань, як економічних ресурсів, у процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання благ; поширення інформаційно-комунікаційних технологій; збільшення питомої ваги послуг у структурі виробництва та ін. У літературі для визначення новітніх тенденцій суспільно-економічного розвитку використовують ряд концепцій, які узагальнено можна згрупувати наступним чином: 1) теорії інформаційної економіки й інформаційного суспільства; 2) теорії економіки та суспільства знань. Така класифікація обумовлена певними суперечностями у співвідношенні понять «знання» та «інформація». На думку В. О. Климова, ««знання» та «інформація» не тотожні, однак водночас вони не суперечать одне одному». Автор стверджує, що інформації без знання не може бути, натомість знання без інформації існує. Отже, інформація – це певна форма існування знання, а знання втілює зміст інформації [1, с. 65]. Аналізуючи особливості цих понять, слід зазначити, що вони мають спільні риси, серед яких: кумулятивність, можливість відокремлення від суб'єкта (людини), ділимість тощо [2].

Отже, сучасним етапом розвитку суспільства є економічна система, що базується на інтенсифікації ролі високих технологій і інформації (інтелектуальна (smart) економіка). Впровадження принципів інтелектуальної економіки формує нове суспільство, яке сьогодні має назву:

- Information Society (інформаційне суспільство),
- Net-Intellect Society (суспільство мережевого інтелекту),
- Global Society (глобальне суспільство),
- Digital Society (цифрове суспільство),
- Lifelong Learning Society (суспільство безперервного навчання),
- Silicon Society (кремнієве суспільство).

Основними складовими смарт-суспільства є: освічені працівники; ефективна підприємницька культура; розвинена інфраструктура з широким впровадженням новітніх технологій і мереж; низькі витрати виробництва; впровадження принципів «зеленої економіки»; забезпечення соціального захисту населення.

Прикладами реалізації вищенаведених принципів є створення «розумних міст» (Smart City) більше ніж у 2500 міст світу. Smart City передбачає створення інтелектуальної транспортної системи, яка оптимізує рух транспорту через відображення ситуації на дорогах на встановлених інформаційних панелях. Ще однією важливою складовою «розумного міста» є електронна поліція, що передбачає відображення місця знаходження людини під час дзвінка у поліцію на карті міста для проведення оперативних заходів. Важливим елементом Smart City є електронна освіта. Цей сервіс дозволяє студенту бути присутнім на лекції за допомогою інтернет-технологій. Студент має право задавати питання викладачу, а всі лекції зберігаються для наступного перегляду, необхідного для закріплення матеріалу. Електронна охорона здоров'я значно спрощує запис пацієнта у разі звернення до лікаря. Основою цієї системи є сформована електронна база пацієнтів. Система відеоконференцзв'язку з ефектом присутності має змогу забезпечити проведення консилиуму спеціалістів [3].

В Україні концепція Smart City впроваджується на прикладі м. Київ. Ця концепція передбачає розвиток міста за наступними напрямками [4]: підвищення якості життя жителів міста; модернізація фізичної та розбудова технологічної інфраструктури міста; використання технологій для ефективного управління містом; дотримання стандартів екологічності, сталого економічного розвитку та соціальної інклюзії; активне залучення громадськості.

На шляху реалізації цієї концепції зроблено ряд першочергових заходів:

1) он-лайн бюджет для забезпечення прозорості та вільного доступу громадськості до інформації про стан планування та виконання бюджету міста;

2) електронні закупівлі – система, створена з метою переходу до електронного документообігу, повної звітності та аналізу державних закупівель;

3) система управління майном – комплексна система управління майновим комплексом;

4) єдина система обліку – єдина інформаційна система з оптимізацією та уніфікацією бізнес-процесів;

5) електронні послуги – надання адміністративних послуг жителям міста [4].

Отже, очевидне посилення тенденцій інформатизації на сучасному етапі розвитку суспільства обумовило появу нової концепції економічної думки – смарт-економіки, яка знаходить своє відображення у розробці стратегії розвитку мегаполісів для побудови ефективної системи забезпечення комфорту, соціальної привабливості, екологічної безпеки за умови швидкого оновлення технологій.

Список використаної літератури:

1. Копилов В. О. Інформація і знання – тотожність або відмінність (спроба експлікації кореспондування понять) / В. О. Копилов // Гуманітарний часопис. – Х.: Вид-во НАУ ім. М. Є. Жуковського «ХАІ», 2011. – № 2. – С. 62-70.

2. Замлелый А. Ю. Формирование SMART (интеллектуальной) э кономики: теория и практика: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=6684>

3. Сайт «Умный город» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://city-smart.ru/>

4. Концепція Київ Смарт Сіті 2020: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kscf.in.ua/Smart_City_UKR_Print_final.pdf

GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bekh K.A.

*Ph.D. student of the Department of International Business,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Kyiv, Ukraine*

CURRENT APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT OF «GLOCALIZATION»

Since the first use of the concept of «global village» by Marshall McLuhan [1] there are some disagreements among economists concerning the appropriateness of the use of the term «global» to the overall activities of transnational corporations (TNCs), because, on the one hand, TNCs use the advantages of their brands' globality, on the other hand, TNCs have to take into account national differences in promoting goods in different countries. As for glocalization, it not only recognizes the existence of both global and local aspects in corporations' international activities, but also helps to understand what subjects should be of special attention to avoid mistakes while entering markets of different countries. That is why the scholars are increasingly interested in reviewing and interpreting the concept of «glocalization».

The term «glocalization» firstly appeared in Japanese economists' articles in «Harvard Business Review» in the late 1980s [2, p. 124]. Nowadays there are a large number of definitions of the concept that can be divided into four main groups by key aspects that emphasize one or another feature of the glocalization phenomenon in the world economy. These key aspects are:

1. Cultural feature.
2. Influence on international economic relations.
3. Influence on business practices in different countries.
4. Influence on TNCs' marketing.

Let's consider the first key aspect – cultural feature of the glocalization phenomenon, the importance of which is emphasized in definitions made by T.L. Friedman, G. Ritzer, O.M. Oliynyk and V.V. Kuropata. T.L. Friedman holds that glocalization is «the ability of a culture, when it encounters other strong cultures, to absorb influences that naturally fit into and can enrich that culture, to resist those things that are truly alien, and to compartmentalize those things that, while different, can nevertheless be enjoyed and celebrated as different» [3, p. 295]. G. Ritzer defines glocalization as «the interpenetration of the global and the local, resulting in unique outcomes in different geographical areas» [4, p. 168]. O.M. Oliynyk says that it is «a reaction process of various fields of human life at the local level in answer to the world globalization resulting from the synthesis of globalization and regionalization processes»

[5, p. 44]. In another paper O.M. Oliynyk and V.V. Kuropata determine glocalization as «a phenomenon of interpenetration of global and local in the process of interaction between them» [6, p. 348].

S.A. Zhukov draws attention to glocalization's influence on international economic relations defining glocalization as «a modern overall form of international economic relations' transformation characterized by activation of intraregional and industry (local) economic flows leading over the growth dynamics of international economic relations (economic globalization)» [7, p. 201].

Let's consider the aspect of influence on business practices in different countries. Oxford Dictionary of English gives the following definition: glocalization is «the practice of conducting business according to both local and global considerations» [8, p. 744]. R. Wilken and J. Sinclair think that glocalization is «a mix of global strategy and local adaptation» [9, p. 3]. D. Sharma defines glocalization as «a strategic route adopted by organizations determined to lead and conquer markets beyond their cultural and geographical boundaries» [2, p. 127].

Apart from definitions that focus attention on glocalization's influence on business practices in different countries, we should mark out those that emphasize the need for TNCs to use some changes in marketing for different countries. In particular, R. Robertson, to whom the popularization of the concept is ascribed, defines glocalization in the following way: «the tailoring and advertising of goods and services on a global or near global basis to increasingly differentiated local and particular markets» [10, p. 28]. American professor of international marketing, Ph.D. in economics Philip Kotler defines glocalization as «the strategy of introducing well-known international brands into another country with appropriate local adaptations» [11, p. 1]. L. Dumitrescu and S. Vinerean assert that glocalization means «providing a global offer (brand, idea, product, service, etc), while taking local related issues into account» [12, p. 151]. S. Hollensen defines the term in the following way: it is «the development and selling of products or services intended for the global market, but adapted to suit local culture and behaviour» [13, p. 8]. For L.H. Bahiyev glocalization means «providing competitive advantage of a global company on the basis of dialectical unity of localization and globalization, when the former is provided by adapting of the seller's marketing mix to some national markets, and the latter is provided by creation of global target markets on the basis of integration/modification of other national markets» [14, p. 647].

The key idea uniting all the abovementioned approaches is the recognition of the simultaneous existence of both global trends and local features. Therefore summarizing the interpretations of the concept, the author defines glocalization as a phenomenon of interaction and mutual influence of global trends and local features, globalization and localization. In the field of marketing it means that even if a company produces a standardized for all countries good (service), its marketing may require certain changes under the conditions of certain markets.

References:

1. McLuhan M. *The Gutenberg Galaxy: The Making of Typographic Man* / M. McLuhan. – Toronto: University of Toronto Press, 1962. – 297 p.
2. Sharma D. A Study of Glocalization Concept As A Current Trend in Indian Economy / D. Sharma // *SVIM e-Journal of Applied Management*. – 2013. – Vol. 1. – № 1. – P. 124–135.
3. Friedman T.L. *The Lexus and the Olive Tree* / T.L. Friedman. – NY: Anchor Books, 1999. – 490 p.
4. Ritzer G. *The McDonaldization of Society 6* / G. Ritzer. – 6th ed. – Thousand Oaks: Pine Forge Press, 2011. – 328 p.
5. Олійник О.М. Концептуалізація глокалізації: методологічні аспекти / О.М. Олійник // *Гуманітарний вісник ЗДІА*. – 2009. – Вип. 38. – С. 41–51.
6. Олійник О.М. Особливості глокалізації в економічній сфері / О.М. Олійник, В.В. Куропата // *Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону*. – 2010. – С. 347–350.
7. Жуков С.А. Глокалізація як сучасний і перспективний процес розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин / С.А. Жуков // *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка*. – 2014. – Вип. 3. – С. 199–201.
8. *Oxford Dictionary of English* / Edited by A. Stevenson. – Oxford: Oxford University Press, 2010. – 3rd ed. – 2112 p.
9. Wilken, R. *Global Vision, Regional Focus, «Glocal» Reality: Global Marketers, Marketing Communications and Strategic Regionalism* / R. Wilken, J. Sinclair // *Australian & New Zealand Communication Association Annual Conference, 2007: Communication, Civics, Industry*. – Melbourne: ANZCA & La Trobe University, 2008. – February 2008. – P. 1–11.
10. Robertson R. *Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity* // *Global Modernities* / Edited by M. Featherstone, S. Lash and R. Robertson. – London: Sage Publications, 1995. – P. 25–44.
11. *Globalization and Glocalization: special interview from Emerging Markets Insight* [Electronic resource]. – Q1 2014. – 4 p. – Available from: <http://investments.miraeasset.com.hk/docs/conversation-philip-kotler.pdf>.
12. Dumitrescu L. *The Glocal Strategy of Global Brands* / L. Dumitrescu, S. Vinerean // *Studies in Business and Economics*. – December, 2010. – Vol. 5. – № 3. – P. 147–155.
13. Hollensen S. *Global Marketing* / S. Hollensen. – 4th ed. – Harlow: Pearson Education, 2007. – 714 p.
14. Багиев Г.Л. *Международный маркетинг: Учебник для вузов* / Г.Л. Багиев, Н.К. Моисеева, В.И. Черенков. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 688 с.

Demchenko N.V.
*PhD in Economics, Associate Professor of the Department
of Management and Economics of Enterprise,
National University of Pharmacy,
Kharkiv, Ukraine*

ACTUAL ASPECTS OF THE GLOBAL ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT

Global transformations, typical of modern economics, politics, social and cultural space, increase the degree of social and political risk, increase the likelihood of unforeseen events, initiate the growth of geopolitical risk with such threatening its components and effects as the risk of the conquest of the state, the risk of disintegration of the state under the influence of external forces [1].

Integrative trends in culture, politics, economics, end of the XX–XXI century accompanied by deep qualitative changes in the content and structure of the analytical and methodological reflection in comparison with its previous forms, requiring the identification of mechanisms and geopolitical country risks in different areas and the state of global culture.

Analysis of risk- taking society as a whole and specific political risks should be carried out in the context of the integration of national states in the world socio-cultural, economic, political space, in the mechanisms of the global division of labor. From this point the political risk is the probability of adverse political developments, which require consideration in the economy and politics.

Geopolitics has recorded a number of laws that put before the subjects of the government questions, both theoretical and practical plan, thereby causing their thoughtfulness and restraint in political decision-making and risk behavior [2].

Globalization socio-economic processes and practices are closely related to the tightening of the global market competition for control of natural resources, and information space through the use of new technologies. Modern globalization, along with the destabilization of the financial sector leads to increased imbalances in the world economy and to an increase in social polarization, to the simultaneous release of highly dynamic systems and expand the number of stagnating, exacerbate social and political problems.

Interdependence between geopolitics and economics make it difficult for predict the development of such situations as sanctions and other instruments of economic coercion, thus raising the risk of unintended consequences.

Today global economic growth is defined by tensions in East Asia, the acceleration of regional integration in South-East Asia and the rise of preferential and regional trade agreements more generally, the shale gas and oil revolution in the United States, turbulence in the Middle East and Ukraine, competing integration mechanisms in Latin America, China's assertion of leadership in the global economy, and acts of terrorism and violent strife that are redrawing borders and sending economies backwards.

Economic sanctions are another type of punitive geo-economic measure, indicates that some countries are ready to countenance a long period of economic hardship and diplomatic woe to achieve their political goals. The risk is thus significant that if the use of punitive geo-economic measures becomes more widespread, a growing number of countries may revert to protecting national producers and supply chains, which could considerably impact global trade flows.

Europe is already weakened by ideological disagreements over whether to shut down from all the continent and objectively look at the outside world. But it will continue to bear the brunt of the worsening war in the Middle East. The growing influence of ISIS, the pressure on Saudi Arabia, political instability in Brazil and Turkey's increasing global instability.

In 2016, the split in Europe will reach a critical point, when there will be key conflict between open and closed Europe. The combination of inequality, refugees, terrorism and political pressure the public will be an unprecedented challenge to the principles on which the new Europe was founded.

Growing nationalism is evident around the world: in Russia, as seen in the Crimea crisis; in India, with the rising popularity of nationalist politicians; and in Europe, with the rise of far-right, nationalistic and Eurosceptic parties in a number of countries.

Geopolitical risks can have cascading impacts on other risks. As state structures are challenged by conflict, the risk of the failure of national governance and state collapse or crisis can increase in areas where current state boundaries do not necessarily reflect popular self-identification. A recent example is Iraq and Syria, where ISIS has claimed control of territory.

Geopolitical tensions, currently concentrated in Eastern Europe, the Middle East, and, to a lesser extent, South East Asia, could rise in the short- and medium-term (Fig. 1).

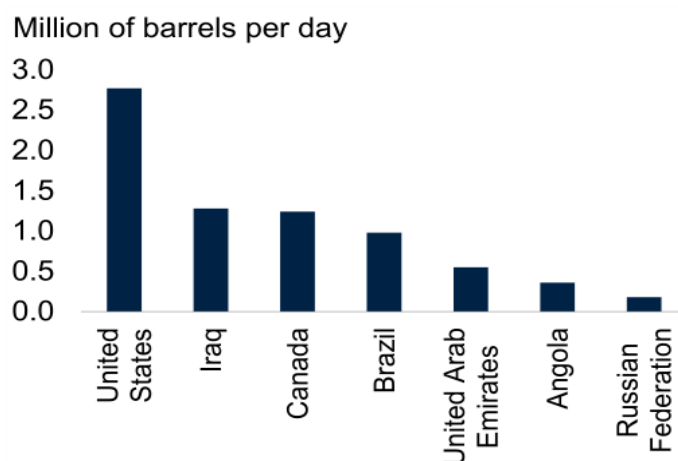


Fig. 1. Expected capacity increase in oil production, 2014-2019 [3]

The direct impact on the affected regions has already been significant. Global repercussions of uncertainty associated with these tensions on financial markets and investment-although limited in earlier episodes -could exceed that of the actual disruptions to supply chains, trade, and travel. If investor confidence

were sufficiently shaken, geopolitical tensions could trigger a general repricing of risky assets, including those of emerging and frontier markets. Significant geopolitical risks exist in several areas of the world: An escalation of tensions between the European Union (EU) and Russia could disrupt gas supplies to Europe for a sustained period. Given the reliance of many European countries on Russian gas, this could stifle the fragile recovery in the continent. Disruptions could also deepen the recession in Russia, which would dampen growth in trading partners and remittance recipients across the region. A further escalation of violence in Syria and Iraq would aggravate the existing spillovers. These conflicts have already forced heavy migration internally and to neighboring countries. Over 3 million Syrian refugees are hosted in other countries in the Middle East, amounting to 25 percent of the population in Lebanon, and 10 percent in Jordan. The presence of these refugees could intensify economic, social, and fiscal pressures (although, in the longer term, it might increase labor supply and aggregate demand in host countries). Setbacks in political transitions in Egypt, Iraq, Libya, Tunisia, and the Republic of Yemen or rising political tensions between Israel and West Bank and Gaza may further undermine confidence and adversely affect tourism, trade, investment, and foreign direct investment (FDI) flows.

Ukraine's economy faces a highly uncertain outlook. In the baseline scenario, which assumes no further escalation of tensions, activity is expected to bottom out in 2015 and to recover in 2016-2017.

Tensions between Russia and Western countries escalated throughout 2014, resulting in a series of sanctions and countersanctions that disrupted trade and financial flows, and curtailed access to international financial markets for Russia's oil, finance, and defense industries. Although the natural gas sector has thus far been largely excluded from the sanctions, and gas stocks remain ample following a mild winter, several countries in the region are vulnerable to disruptions in supply. The recent cancellation of the South Stream gas pipeline project, which was to supply Russian gas to southern Europe, has raised the stakes [3]. Should sanctions materially disrupt the gas sector, protracted weakness in both EU and Russia could ensue, with negative spillovers to the entire region. Sharp or sustained declines in commodity prices or remittance inflows from Russia – the major source of remittances to the region – represent major risks for CIS countries. A significant slowdown in remittances from Russia would weaken these countries' current account balances, household consumption, and poverty dynamics. Most countries are heavily reliant on a few commodity exports, which make them vulnerable to commodity price swings. Furthermore, some CIS countries trade extensively with each other, increasing the risk of self-reinforcing declines.

The state's substantial footprint on the economy will continue to deter foreign investment, while still-high inflation will dampen consumption growth. Armenia, the Kyrgyz Republic, Moldova, and Tajikistan are vulnerable to dislocations in the Russian labor market because of the importance of remittances from Russia. Declining prices of agricultural commodities, metals, and raw materials are expected to weaken the terms of trade and reduce trade balances. In oil-importing CEE countries, a gradual strengthening in the Euro

Area, additional monetary accommodation and a decline in international energy prices should support industrial activity and export growth. In Hungary and Romania, domestic demand is expected. In South and Eastern European countries, including Bulgaria, Bosnia and Herzegovina, FYR Macedonia, and Serbia, external demand will remain the key driver of growth as consumer and business confidence remain weak over lingering political uncertainty.

References:

1. Glushchenko V.V. Geopolitical risk as an economic category in the context of globalization / V.V. Glushchenko. – M.: Bulletin of the University, State University of Management. – 2007. – № 2 (20). – P. 211-221.
2. Yaskevich J.S. Political risk and the psychology of power / J.S. Yaskevich. – Minsk: Law and Economics, 2011. – 298 p.
3. Global Economic Prospects 2015 / International Bank for Reconstruction and Development. – 2015. – 216 p. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>

Zamaslo O.T.

*PhD (Economics), Associate Professor of the
Department of Finance, Money Turnover and Credit,
Ivan Franko National University of Lviv,
Lviv, Ukraine*

UKRAINIAN TAX SYSTEM IN THE GLOBAL COMPETITIVE ENVIRONMENT

Globalization of the economy and development of innovative technologies in conditions of limited resources caused evolution in the theory of economic competition from the level of rivalry for primary inputs to the stage of secondary income sources of the national economy redistribution, which was displayed in the emergence and development of tax competition.

The theoretical principles and practical tools of the tax system formation, in conditions of tax competition, are researched in scientific works of such scientists as D. Wildasin, J. Wilson, Z. Varnalii, R. Gordon, Yu. Ivanov, A. Krysovatyi, I. Ped, O. Pohorletskyi, Y. Samusevych, D. Serebrianskyi, C. Tiebout, T. Tuchak, T. Field, N. Frolova, I. Tsymbaliuk and others.

In modern conditions of the integration processes, citizens and businesses are able to choose between various states that offer different sets of public goods and prices for them, established in the form of taxes. This means that countries, that conduct economic policy which does not meet the interests of the business, may face massive capital flows to other countries. As the result of this process can be expected a reduction in tax revenues and the economic downturn.

By liberalization of tax law governments are trying to attract foreign investments, and at the same time to prevent the outflow of the tax base abroad, causing a competition between states in tax [6, p. 97-98].

The harmonization of Ukrainian tax system is one of the most important methods to ensure the international competitiveness of the national economy. It is able to provide innovative and investment development of economy and improve the level of life.

The main purpose of the interstate tax harmonization of EU countries is to support fair tax competition and provide sufficient budget revenues to the member states. The experience of European countries in the field of taxation should be the main tendency of development for Ukrainian economy.

Complexity, contradictions and frequent changes in tax law, tax burden, reducing business activity of economic entities, conflicts between supervisory authorities and taxpayers and also the shadow economy are major drawbacks of Ukrainian tax system.

The necessity of harmonization Ukrainian national legislation with EU norms and standards makes the following tendencies [1, p. 78]:

- In the short and medium terms harmonization of Ukrainian and the EU legislation in the priority areas of cooperation will open up access to the EU internal market;
- Defining common goals with the EU and the deadline for achieving them;
- Comparative-legal analysis of regulation the relations between Ukraine and EU, forecasting economic and social consequences of harmonization in specific areas to set goals and directions of harmonization;
- Harmonization should occur in close interaction between the government and parliament.

The main purpose of reforming the tax system under globalization is creating favorable conditions for business, investment, consumer demand growth in the internal market, while dynamic increase in total tax revenue of the state. It needs [3, p. 262]:

- Improving the regulatory capacity of the tax system through the introduction of innovative and investment preferences;
- Gradual reduction of the tax pressure on taxpayers;
- Promoting the strengthening of domestic businesses to compete by reducing the tax amount in costs.

Reforming the tax system of Ukraine with EU requirements should occur gradually, considering the ratio between direct and indirect taxes, production and consumption, individuals and legal entities income, differentiation of tax rates and the possibility of granting tax exemptions.

At international level, cooperation between competent authorities of different countries in the confrontation against tax evasion by using mutual administrative assistance in tax disputes, and participation in international organizations.

Ukraine's accession to the Convention on Mutual Administrative Assistance in tax disputes significantly increased the fiscal instrument of the State Service fiscal of Ukraine to cooperate with the fiscal authorities of other countries in the fight against tax evasion at international level. Further development of

international cooperation in this area should be aimed at concluding bilateral or multilateral agreements or memorandums of mutual assistance with member countries of the Convention to prevent and resist tax evasion at the international level.

It is necessary to provide in Ukrainian national legislation, privacy order for received and provided information, exchanged in order to assure mutual administrative assistance in tax disputes to resist tax evasion, ensure the rights of taxpayers and their economic security.

The system of resistance against hidden capital evasion from Ukraine should provide the same conditions of accumulation the capital, formed as a result of economic activity in Ukraine, in the national economy and abroad. Under the circumstances tax competition between countries, Ukraine, as a state that has to fulfill its social obligations and to reform economic and social areas, can not afford to reduce taxes to a level that is equivalent to the level of taxation in the «tax haven».

Given the practice of using covert techniques withdrawal of capital from Ukraine, the priorities of combating hidden flight of capital from Ukraine should be:

- Formation of legal framework and enforcement of the rules of taxation of controlled foreign corporations;
- Establishing efficient regulation of transfer pricing;
- Improving procedures of taxation of transactions carried out with «tax havens»;
- Improvement of legislation in the system of resistance the legalization of funds obtained by criminal means.

Thus, international tax competition improves the efficiency of the business, attracting foreign investment, reduce taxes, reduce wastage of public expenditure and the formation of an effective economic policy. On the other hand, international tax competition leads to a flight of capital to countries with a lower tax burden, fiscal dumping, increase the tax burden on the citizens of a threat to the budget deficit.

Ukraine has defined its foreign policy vector, concluding an association agreement with the European Union. The strategy further reform of the national tax system must comply with European aspirations. Establishment of transparent rules for the conduct of business and taxation, and to ensure fair uniform approach to all subjects of tax relations will contribute to strengthening partnership between citizens, business entities, government and intergovernmental organizations.

References:

1. Biletska H.M., Karmalita M.V., Kuts M.O. et al. (2012). Harmonizatsiia podatkovoho zakonodavstva: ukraïnski realii [The harmonization of tax laws: the Ukrainian reality]. Kyiv: Alerta [in Ukrainian].
2. Ivanov Yu.B. & Chumakova O.O. (2010). Shchodo vyznachennia vydiv podatkovoi konkurentsii [Regarding definitions of types of tax competition] Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky – Mechanism of economic regulation, 1, 5-8 [in Ukrainian].

3. Lehkostup I.Iю & Katsuba K.V. (2014). Podatkovi systemy v umovakh hlobalizatsii: problemy vzaiemodii ta perspektyvy rozvytku [Tax system in the conditions of globalization: problems cooperation and prospects of development]. BIZNES INFORM – BUSINESS INFORM, 7, 259-264 [in Ukrainian].

4. Ped I.V. (2009). Podatkova konkurentsia [Tax competition]. Kyiv: Ekspert-Konsaltn [in Ukrainian].

5. Frolova N.B. (2009). Podatkova konkurentsia: novi vyklyky reformi podatkovoi systemy Ukrainy [Tax competition: new challenges tax reform Ukraine]. Ekonomika i prohnozuvannia – Economics and Forecasting, 3, 48-60. Retrieved from http://eip.org.ua/docs/EP_09_3_48_uk.pdf [in Ukrainian].

6. Tsymbaliuk I.O. (2012). Mizhnarodna podatkovna konkurentsia: perspektyvy ta realii [International tax competition: prospects and realities]. Visnyk Pryazovskoho derzhavnogo tekhnichnoho universytetu – Bulletin of Azov State Technical University. (Issue 24), (ser.Economics), (pp.96-104). Mariupol: PDTU [in Ukrainian].

7. Wilson J.D. & Wildasin D.V. Tax Competition: Bane or Boon? Retrieved from <http://www.bus.umich.edu/otpr/wp2001-11paper.pdf> [in English].

Kornieieva Iu.V.

*PhD (Economics), Assistant Professor,
Institute of International Relations of
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Kyiv, Ukraine*

PECULIARITIES OF THE FINANCIAL MANAGEMENT OF STATE-OWNED CORPORATIONS IN UKRAINE

An important aspect of economic policy is providing of effective public sector management model, which can make a positive impact on the competitiveness of the national economy. Most of the world's attention has been focused on the impact of the financial crisis on corporate governance issues. Development of financial policies of government-owned corporations (GOC) under the impact of unfavorable market conditions requires a particular attention in the context of overcoming the crisis. The financial management of GOCs in developed countries has fundamentally changed over the past two decades. Now leading state-owned enterprises are quite competitive, although they are not always as effective as similar private companies. Public corporations which happen to have a government entity as one of their shareholders consolidate significant financial, intellectual and technological resources of the state. That is why the problems of the formation of an effective system of public financial control that will control government spending not only on compliance with the law, but also in terms of social utility, the achievement of strategic objectives – i.e. the efficient use of public funds – are very important. For Ukraine, problem of improving the efficiency of financial

management of state-owned corporations in conditions of severe economic and political crisis is very serious, which leads to the relevance of this study.

Finances of government owned corporations on the one hand, are closely linked to the category «finances of business entities», and on the other – with the category «government finances». The main feature that distinguishes these categories is using of state capital.

A distinctive feature of modern government-owned corporations in developed countries is their «autonomy», in other words, their daily production activities are outside of the parliamentary control; finances are separated from the state budget. For developing countries, for Post-Soviet states, this rule does not apply. Being a part of the state apparatus, GOC can raise additional funds from the budget when beginning to bear losses. So it also can be rescued from the state budget if it faces bankruptcy. Thus state-owned corporations can act as if their budgets are elastic or «soft». The term «soft budget constraint» was coined by the famous Hungarian economist Janos Kornai for explanation of the behavior of socialist enterprises under central planning, but it can be also applied to the functioning of state enterprises in the capitalist economy [1].

A good example would be an activity of The National Joint Stock Company Naftogaz of Ukraine. In 2014 the Cabinet of Ministers of Ukraine decided to increase the authorized capital of Naftogaz for 22.3 billion UAH. The total amount of received financing for Naftogaz deficit from Ukrainian state budget (in direct and indirect way) in 2014 amounted to 107.3 billion UAH. Most of the state-owned companies in Ukraine are loss-making. Only during 2014 they formed more than 70 billion UAH losses (without Naftogaz). The use of effective financial management is very acute for Ukrainian GOCs.

Aivazian Varouj A. notes that privatization of GOCAs has generated large revenues for many governments and, more importantly, it has provided a potential solution to the problem of inadequate SOE performance [2]. The Cabinet of Ministers of Ukraine has included 17 billion UAH into the budget for 2015, which the government expects to receive from the privatization. However, permanent changes in the legislative framework in Ukraine lead to the situation when the privatization is constantly being in the process of preparation and coordination. Moreover large problems arise because of the corruption component. Unfortunately, quite often we can observe situations in which the state-owned companies in Ukraine can be sold at significantly reduced prices. It is well-known that during the privatization of many objects requirements for auction participants are written explicitly for a specific customer that is why many investors do not even try to participate in competitions of The State Property Fund and offer their prices.

Another very popular in Ukraine scheme is the privatization of the state-owned company through bankruptcy, for example, in such way was sold «Dneproenergo» in March 2012. Dneproenergo is one of the largest suppliers of thermal power in Ukraine. It comprises three thermal power plants: Krivorozhska, Pridneprovska (both in Dnipropetrovsk Region) and Zaporizhska (Zaporizhya Region). Because of the lack of competition state-owned shares of Dneproenergo were sold at a price which was only on 0.48% higher than the starting one. In 2012, the holding company «DTEK» (which belongs to Rinat

Akhmetov), won the competition for the sale of 50% shares in the regional utility company, offering 660.1 million with a starting price of 600 million USD. Currently, DTEK owns 72.9% of shares «Dniproenergo DTEK».

So to achieve good indicators in government-owned corporations, managers must pay attention to the following aspects: the necessity to define policies on capital structure and the source and terms of financing of public corporations. In most developed market countries the decisions on the capital structure of public corporations with government entity as one of their shareholders are in the competence of the board of directors and management with limited government intervention.

Government-owned corporations should recognize the rights of all shareholders and ensure equal treatment and equal access to corporate information (GOCs should provide transparent reporting to all shareholders, to develop an active policy of cooperation and consultation with all shareholders and protect the rights of minority shareholders).

Many state-owned corporations started limited listing of its shares, which enabled shareholders to have at least a limited impact. For Ukrainian state-owned corporations this problem is much broader. The state owns 50% + 1 shares of state-owned company «Ukrnafta», but is experiencing problems with the regular holding of meetings of shareholders of the company because of the structures of group «Privat», which controls 42% of shares and often ignore this meetings. Accordingly, it is difficult to make decisions on the allocation of net income and payment of dividends, change of management companies.

Another problem is that due to the replenishment of the statutory funds of companies by the blocking stakes of subsidiaries, not controlling ones, these companies do not have the capacity to increase the responsibility of subsidiaries for the results of their economic activities and affect the performance of the company on the whole.

Management optimization, the growth of the efficiency of finances of state-owned corporations requires the introduction of related legal regulating norms that will solve some shortcomings of the legal form of public corporations. Typical shortcomings in Ukraine include free transfer of state property at the base of the state corporation without preservation of rights and duties on this state property by government; lack of general organizational mechanisms, regulation of state-owned corporations and absence of the impact of the founder on state corporations; lack of clear rules on the issues of reorganization and liquidation of state-owned corporations.

For such countries as Ukraine, the efficient work of state-owned sector can be tempered by a highly politicized environment. As a striking example we can again mention the huge volume of funding from the budget to The National Joint Stock Company Naftogaz of Ukraine. The presence of a powerful political lobby prevents the reorganization of that company, and that fact does not allow the energy market in Ukraine to be liberalized, still liberalization can greatly increase its effectiveness.

Analysis of the formed today in Ukraine state holding companies shows the lack of effectiveness of their work, with a significant share of companies operating at a loss. Among the causes of unprofitability of companies should be

underlined inefficient management and control, orientation mainly on addressing issues instead of planning long-term development objectives. Being a part of the state apparatus, GOC can raise additional funds from the budget when beginning to bear losses. Thus state-owned corporations can act as if their budgets are elastic or «soft». This situation can be a significant threat to the stability of public finances.

As the government of Ukraine is usually faced with constant limited budget, more manageable state corporations have better opportunities to attract financing for the development of infrastructure and other important services through capital markets. To become a member of a stock exchange, companies need to fulfill a number of requirements based on the regulatory framework of capital markets. Public offering usually requires on-going provision and public dissemination of consolidated financial statements, and adoption of common standards of corporate governance. Listing on the stock market leads to the increase of transparency in the company. And implementation of efficiency audit is very important for that purpose. An effective system of accountability requires government-owned corporations to adhere to the same systems of reporting, control and audit, as other companies.

It seems to be a reasonable offer to deprive the state corporations of the exclusive status, leveling them with joint-stock companies. Corporate procedures should be the same for all state-owned corporations and require the uniform rules relating to major transactions, conflicts of interest of management of public corporations. There mustn't be legal entities that are in a privileged position, although engaged in commercial activities on the market. It is necessary to define more precisely the legal status of the property of state corporations. On the one hand, it is the property of the state corporation that means private (legal entity), on the other hand – the property, which is endowed by government to perform public rather than commercial functions.

References:

1. Kornai J. The soft budget constraint / Kornai J. // *Cyclos*. – Vol. 39. – 1986. – P. 3–30.
2. Aivazian Varouj A. Can corporatization improve the performance of state-owned enterprises even without privatization? / Aivazian Varouj A. // *Journal of Corporate Finance*. – vol. 11. – Issue 5. – 2005. – P. 791-808.
3. State Statistics Service of Ukraine. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Біленко Ю.І.

*завідувач кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна*

ЕВОЛЮЦІЯ ПАРДИГМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ

Проблеми економічного розвитку актуалізувались і сформувались не тільки в економічну дисципліну, а також в прикладні рекомендації щодо економічної політики після закінчення II Світової війни, масштабної деколонізації світу, формування нових незалежних держав і визначення соціально-економічної траєкторії їхнього розвитку.

В 50-х роках XX століття була популярною економічна політика індустріального Великого поштовху (Big Push), який ґрунтувався на значних інвестиціях в основний капітал у низку стратегічних промислових галузей, використовуючи значні ресурси дешевої робочої сили для тривалого збалансованого економічного зростання.

По суті, ідея нагромадження капіталу була доміантною в забезпеченні успішного економічного розвитку і переходу на вищий рівень економічного добробуту в XX століття, і залишається актуальною у сучасну епоху, особливо, для постсоціалістичних країн Європи і Азії. Нагромадження капіталу, яке передбачає запуск технічного прогресу, технологічних змін, які втілені у машини та устаткування, а також супроводжується інтенсифікацією процесу навчання дало позитивні результати в Німеччині та Японії.

На початку XX століття Й. Шумпетером у своїй фундаментальній праці «Теорія економічного розвитку» (1911) у гострій полеміці з ідеями статичної рівноваги були сформульовані основні способи виведення економіки з нижчого рівня економічної рівноваги («господарського кругообігу») на вищий рівень рівноваги, який характеризується новими комбінаціями факторів виробництва, новими якісними товарами, новими технологіями, новими ринками збуту, новими формами організації промисловості [6, с. 158]. Тільки таким чином організований економічний процес можна назвати економічним розвитком держав.

На початку XX століття з розвитком промислового капіталізму, рішення про заощадження та інвестиції розділені і для їх реалізації вимагають відповідних фінансових інституцій. Експансіоністська фаза інноваційної підприємницької діяльності супроводжується швидкою монетарною емісією завдяки прискоренню кредитних операцій комерційними банками [6, с. 164-169]. Очікування прибутків серед підприємців активно зростають не тільки через зниження процентної ставки, а також через монетарну експансію. На ринку відбувається ланцюгова реакція, коли монетарні вливання породжують когорту послідовників, які також збільшують інвестиції в інновації. Такий бурний потік інвестицій може призвести до ситуації, коли ринок товарів виснажується або зростає

інфляція і, відповідно це спричиняє рецесію і виникає нова шумпетеріанська рівновага. Ці відкриття Й. Шумпетера зближують його теорію економічного розвитку зі сучасними теоріями ендогенного економічного зростання.

До цього ще можна додати стимулювання експорту промислових товарів, що сприяло високим темпам економічного зростання в країнах Південно-Східної Азії.

Ця парадигма у кінці 80-х та на початку 90-х років доповнена політикою сприяння дії ринкових сил, посилення ринкових інститутів та покращення розміщення ресурсів, зменшення трансакційних коштів ведення бізнесу, формування якісного людського капіталу для поглиблення технологічних можливостей, структурних змін та значної відкритості економіки.

Сучасні найбільш швидко зростаючі економіки у світі: Індія та Китай, які зростають більше двадцяти років підтримують рівень інвестицій від 40 до майже 50% від ВВП. У швидко зростаючих економіках Східної Азії частка інвестицій у ВВП сягає 30% і вище. Це дозволяє зробити висновок, що високі та зростаючі темпи нагромадження капіталу є такі ж важливі як 30 чи 50 років назад. Такі процеси сприяють підвищенню виробничої потужності, дозволяють промисловості реалізувати ефект масштабу, диверсифікувати виробництво, сприяють будівництву інфраструктурних об'єктів та розвитку урбанізації, що стимулює ефективність економіки [5, р. 51-55].

В економічній науці все ще не розкрита таємниця, які інструменти економічної політики придатні для стимулювання інвестицій [5, р. 55] Звичайні фіскальні і фінансові інструменти, а також валютний курс мають дуже обмежений вплив на мобілізацію ресурсів, особливо інвестицій вказує У. Істерлі [2].

Неефективна макроекономічна політика може тривати набагато довше, ніж очікується, тому що генерує великі доходи, дивіденди, привілеї для малих впливових груп, а збитки розпорозуються у порівняно незначних величинах на душу населення, але на дуже значну кількість людей робить висновок відомий економіст А. Діксіт [1].

Якщо інституційні реформи, вільно ринкові інститути не стимулюють мобілізацію ресурсів і економічного зростання, держава може зайняти лідируючі позиції у мобілізації та збільшенні інвестицій. Незважаючи на те, що інвестиції, які здійснюються державними установами і пряме кредитування фінансовими інституціями, які є у власності або контролюються державою можуть бути ризикованими і стати марною тратою фінансових ресурсів у Китаї, Малайзії, Сінгапурі лєвова частка інвестицій здійснюється державними установами і достатньо успішно. В Південній Кореї прямими кредитами державних або квазідержавних банків переважно фінансувався процес індустріалізації. Очікувана трудність впливати на інвестиції ринковими стимулами через процентну ставку спричиняє необхідність враховувати інституційне середовище, в якому відбуваються економічні процеси, тобто треба говорити про видиму руку, яка б визначала прибуткові інвестиції у нові галузі, тобто забезпечення збалансованого економічного зростання впирається у

проблему координації зростаючих і спадаючих інвестиційних потоків підкреслює Д. Родрік.

Якщо у державі низька платоспроможність населення, мала ефективність виробництва, низький національний дохід, немає заощаджень населення та акумуляції прибутків підприємств, відповідно, немає інвестиційного процесу, немає утворення капіталу. Високий рівень капіталу – це умова безкризового розвитку економіки.

Малорозвинуті держави перебувають у зачарованому колі, оскільки продукція сировинних галузей стикається сьогодні зі значною конкуренцією на світовому ринку, у них немає значних прибутків з виробничої діяльності, що сповільнює інвестиційний процес. Ринки ж готових продуктів, технологічних новинок є монопольними і недоступними для виробництва у мало розвинутих країнах, що спричиняє економічний колапс при несприятливій світовій кон'юнктурі на сировинні товари. Якщо ж створити певні інституційні умови (бути чесними, відповідальними, не організовувати злочинних схем у веденні бізнесу), тобто зменшити податки, отримати чесний, професійний високооплачуваний бюрократичний апарат, який повністю виконує суспільні, а не приватні злочинні функції, додатково до цих умов створити соціальну, транспортну, виробничу інфраструктуру, тоді і підуть інвестиції і фізичний капітал почне давати прибуток. Це механізм успіху, якісні інститути дорожчі за матеріальну складову, чесність набагато дорожча за грошовий капітал, який може бути частково відсутній.

Ще один важливий висновок можна зробити з аналізу реформування посттоталітарних держав: коли національний культурний та етнічний дух пронизує створення інститутів приватної власності, відносин між роботодавцями, профспілками та урядом, формування державної еліти (Чеська Республіка, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, і навіть Японії, Німеччини) високі темпи економічного зростання.

Альтернативною, проте не менш важливою можна назвати концепцію реалізму, яка була розроблена німецьким економістом Фрідріхом Лістом у відомій праці «Національна система політичної економії». В центрі цієї класичної парадигми знаходяться економічні інтереси держави, а не індивідуума, національна економіка превалює над приватною. Ця концепція формувалась у гострій критиці ліберальної парадигми А. Сміта, яка є космополітичною і не враховує історичних, культурних особливостей економічного розвитку держави. Основні досягнення реалістичної парадигми полягають у створенні основ економіки продуктивних сил держави, які включають національну єдність, єдину мову, верховенство права, поліцію, армію, а також систему освіти, митну систему, колоніальну політику, тобто все те, що сприяє створенню матеріальних цінностей у довгостроковому періоді [3, р. 208-227].

Якщо ми подивимося на світову економічну історію, то можемо констатувати, що з часів лібералізму жодна країна не здійснила успішне будівництво національної держави, якщо національна економіка перебувала під владою лібералізму. Сильна державна промислова політика і контроль щодо створення нових галузей сприяли консолідації

суспільства та нагромадженню якісного та ефективного капіталу для досягнення економічного зростання.

Список використаної літератури:

1. Dixit A. The Making of Economic Policy / A Dixit.– Cambridge, MA: MIT Press. 1996.
2. Easterly W. National Policies and Economic Growth: A Reappraisal / W. Easterly // Handbook of Economic Growth, ed. Philippe Aghion and Steven N. Durlauf. – Amsterdam: Elsevier, 2005. – P. 1015-1059.
3. List F. National System of Political Economy/ F. List. – Philadelphia : J.B. Lippirett, 1856. – 427 p.
4. Rodrik D. 2004. Industrial Policy for the Twenty-First Century./ Dany Rodrik // CEPR Discussion Paper. – 2004. – № 4767. – Centre for Economic Policy Research, London.
5. Yusuf S. Development economics through the decades : a critical look at thirty years of the world development report / S. Yusuf. – Washington: The World Bank, 2009. – 189 p.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Йозеф Шумпетер. – Москва: Прогресс, 1982. – 455 с.

Бригадир В.О.

*аспірант кафедри міжнародного менеджменту
та маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль, Україна*

РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ В УКРАЇНІ

Позиція України щодо Євросоюзу була сформована ще указом президента України «Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу» від 11 червня 1998 року [6]. Ось починаючи із цього моменту Україна почала тяжіти до європейського інтеграційного об'єднання і від того моменту намагалась все ж таки приєднатись до ЄС, ці намагання ми можемо спостерігати і до сьогоднішнього дня.

Співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню нашої держави до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя та добробуту населення.

Тому, важливо розглянути та проаналізувати рівень соціальної стратифікації в Україні відносно країн ЄС, а також всередині країни – по регіонах.

Так, відповідно до визначення Євростату, Україна за рівнем ВВП на душу населення у 2014 р. як і у 2013 р. відносилась до групи найбідніших країн, із зазначенням аналізованого показника 8 614,1 дол. США у 2013 р. і 8 665,5 дол. США у 2014 р.

Частка населення із середньодушовими доходами нижче розміру прожиткового мінімуму в середньому за місяць збільшилася порівняно з 2013 р. і склала 9%.

За індексом добробуту Україна посідає 70 сходинку, займаючи найнижче місце за економічним показником – 127, та за якістю державного управління – 120. Водночас за показником освіти Україна посідає 37 щабель, а за рівнем соціального капіталу – 41. В той час, як Швейцарія посідає друге місце в індексі, а Данія піднялася з 4-го на третє місце порівняно з минулим роком. Серед країн ЄС найнижчі позиції у Хорватії (53 місце), Болгарії (51) і Румунії (50) [7].

Розглянувши стан України у міжнародних рейтингах, варто звернути увагу і на стан внутрішньої стратифікації всередині країни.

Як ВВП для всієї України, для регіонів найбільш узагальнюючим макроекономічним показником може виступати валовий регіональний продукт (ВРП), загальна сума якого по регіонах країни має відповідати показнику ВВП країни.

В Україні продовжується територіальний перерозподіл економічного потенціалу та зосередження його в найпотужніших регіонах. Так, станом на 2013 р. Дніпропетровська, Донецька області та м. Київ становлять майже половину ВВП України, а саме 43,3%. Спостерігається значне відставання решти регіонів. До таких можна віднести: Вінницьку, Житомирську, Закарпатську, Запорізьку, Івано-Франківську, Київську, Кіровоградську, Луганську, Львівську, Миколаївську, Одеську, Полтавську, Рівненську, Сумську, Харківську, Хмельницьку, Черкаську та Чернігівську області. Водночас, надзвичайно низька частка ВВП Волинської, Тернопільської, Херсонської та Чернівецької областей (менше 1,5%). Тобто найвищу результативність і надалі демонструють металургія, гірничодобувна промисловість, частково харчова, а не галузі, які містять високу частку доданої вартості.

При зіставленні показників ВРП на душу населення у 2013 р. регіонів країни помітно, що м. Київ також займає лідируючі позиції (109 402 грн.). Наступними йдуть Дніпропетровська (46 333 грн.), Київська (39 988 грн.), Полтавська (39 962 грн.), Донецька (37830 грн.), Харківська (31 128 грн.) та Запорізька (30 526 грн.) області [2].

Найнижчим цей показник є у Закарпатській (17 044 грн.), Тернопільській (16 819 грн.) та у Чернівецькій (15 154 грн.) областях [4].

Як видно з даних рис. 1 у 2013 р. до групи лідерів, які мали показник ВРП вище середнього можна віднести м. Київ, Харківська, Полтавська, Київська, Запорізька, Донецька і Дніпропетровська області. В основному це найбільш урбанізовані регіони, особливо ті, які мають великі міста-мільйонники – Київська, Дніпропетровська, Харківська області.

До другої групи із показником ВРП нижче середнього, відносять Вінницьку, Житомирську, Івано-Франківську, Кіровоградську, Луганську, Львівську, Миколаївську, Одеську, Сумську, Хмельницьку, Черкаську, Чернігівську області.

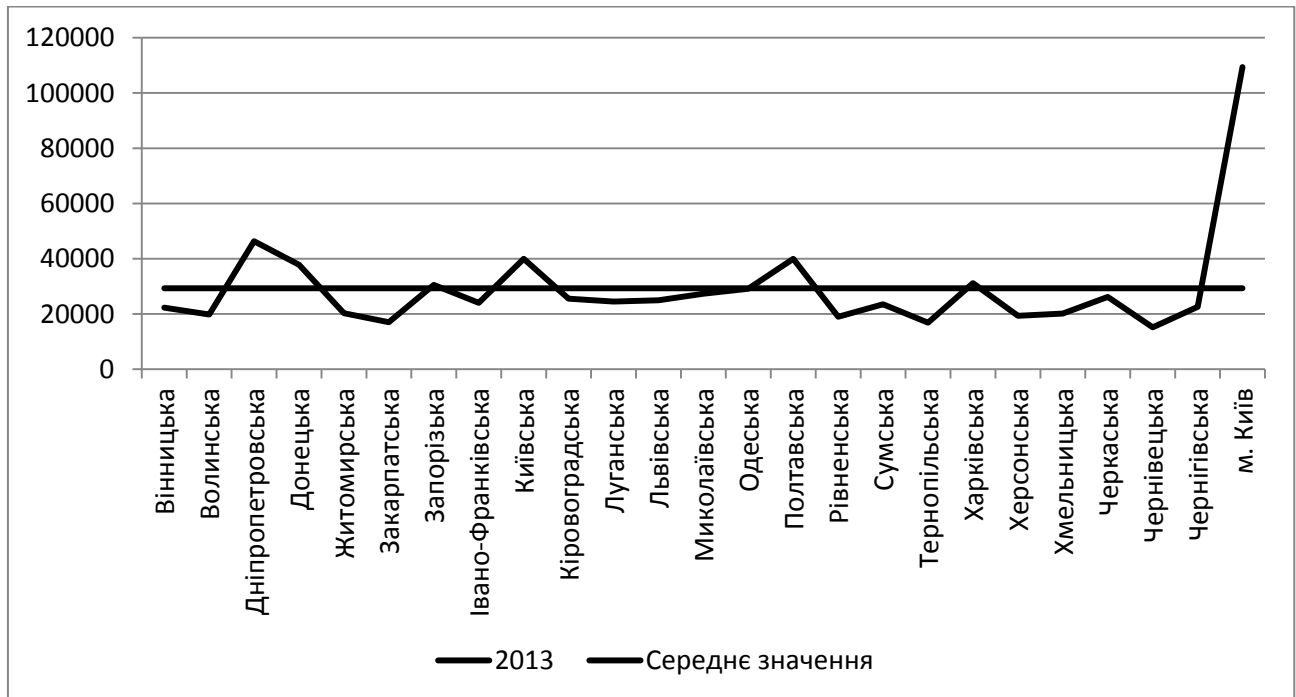


Рис. 1. Середнє значення ВРП на душу населення у регіонах України (грн.) [2]

До третьої групи – аутсайдерів відносять слабо урбанізовані області, такі як: Волинська, Закарпатська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська та Чернівецька. У деяких з цих регіонів розрив із середнім значенням ВРП досягає 2 разів.

Різні регіони України не однакові з економічної точки зору. Вони відрізняються за структурою економіки – на сході країни домінує промислове виробництво, у Карпатах туризм, а у великих містах головну роль відіграє сектор послуг. Різняться й обсяги економік регіонів. Так, наприклад, ВРП Києва більш майже в десять разів більший, ніж ВРП Чернівецької, Тернопільської, Закарпатської областей. Це пояснюється тим, що Київ займає провідні позиції майже за усіма економічними показниками. Так, у столиці найкраще розвинені малі підприємства, найнижчий рівень безробіття, й вона одержує значно більше інвестицій, ніж будь-який інший регіон [5].

Після проведеного аналізу економічного стану України, приходимо до висновку, що внутрішні регіональні проблеми можуть бути вирішені лише на місцевому рівні, як про це свідчить європейський досвід [1]. Тобто необхідно продовжувати втілювати реформу децентралізації.

17 червня 2014 року Верховна Рада України прийняла перший з пакету «децентралізаційних законів» – Закон України «Про співробітництво територіальних громад» [3]. Децентралізація передбачає створення фінансово незалежних громад, які зможуть самостійно і на належному рівні утримувати дитячі садки і школи, амбулаторії, будинки культури і клуби, дороги, інфраструктуру [1].

Парламент прийняв зміни до Податкового та Бюджетного кодексів, які уже розширили фінансові можливості місцевого самоврядування, а в

майбутньому дозволяють зробити економічно самодостатніми та спроможними і нові об'єднані громади.

Об'єднані громади отримують весь спектр повноважень та фінансових ресурсів, що їх наразі уже мають міста обласного значення, зокрема зарахування 60% ПДФО на власні повноваження, прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом (зараз прямі відносини мають лише області, райони, міста обласного значення – УП), державні субвенції.

Логіка цих змін полягає в тому, що податки, які передаються на місця, дозволяють збільшити місцеві бюджети. Але справа не тільки в цьому. Якщо громада лівову частину податків, які створюються на її території, залишає в себе, у неї з'являється стимул заробляти більше.

Так громади стають активними учасниками економічного життя та досягти економічного зростання у країні.

Здійснення децентралізації є необхідним кроком з огляду на євроінтеграційний зовнішньополітичний курс держави.

Список використаної літератури:

1. Гройсман В. Навіщо нам децентралізація? – Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/articles/2015/06/22/7072007/?attempt=1>

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2008_u.htm

3. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/>

4. Економіка України як єдність регіональних соціально-економічних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1642121038639/grp/ekonomika_regioniv

5. Рейтинг економічного розвитку регіонів. – Реальна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/8006.html>

6. Указ президента України Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу від 19 червня 1998 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/615/98>

7. Україна займає 37 місце за рівнем освіти за рейтингом індексу добробуту. – Народна армія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://na.mil.gov.ua/25950-ukra%D1%97na-zajmae-37-misce-za-rivnem-osviti-za-rejtingom-indeksu-dobrobutu-video>

Дунай Ю.И.
*аспирант кафедры товароведения
и продовольственных товаров,
Экономический университет,
г. Познань, Польша*

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТЬЮ И ПРИГРАНИЧНЫМИ РАЙОНАМИ РЕСПУБЛИКИ ПОЛЬША

Регион балтийского моря в последнее время выделяется особенно динамичным развитием, усилением связей и расширением многосторонних отношений между соседствующими странами. Географическая особенность расположения стран балтийского моря, смещенных от центра Европы, находящихся на периферии основных транспортных артерии и экономических связей, способствует сотрудничеству между странами балтийского бассейна и созданию интегрированного в европейский союз пространства позволяющего комплексно развивать данный регион. Похожие климатические условия социально-экономические особенности, состав населения, а так же общие границы обуславливают общую стратегию развития для данного региона и уменьшение различий между государствами партнерами.

Регион балтийского моря является наиболее перспективным и более динамично развивающимся по сравнению с остальной частью центральной Европы. Регион занимает стабильное место в мировой экономике, около 15% мирового экспорта товаров и более 14% мирового рынка услуг сосредоточено в Балтийском регионе. Исследование процессов, происходящих в этом регионе, становится почвой для публикаций и а так же предметом повышенного интереса ученых. Несмотря на общие факторы присущие странам балтийского бассейна, существуют значительные различия в основном из-за оттока человеческого капитала и смещения экономической активности к северу.

Одним из таких сложных регионов в экономическом и политическом плане является Варминьско-мазурское и поморское воеводства Польши и Калининградская область, которые в силу географического положения образуют польско-российское пограничье. Введение режима малого приграничного передвижения еще больше расширило сферу интересов и влияния обеих стран и способствовало расширению экономических связей, усилению межрегионального сотрудничества, слиянию отраслей и секторов экономики, помогло социально – экономической интеграции в регионе балтийского моря.

Существует несколько направлений наиболее приоритетных для сотрудничества между Польшей и Калининградской областью, но основным из них был и остается туризм. Развитие туристической инфраструктуры Польши является фактором, который все больше привлекает калининградских туристов. После вступления в силу

соглашения о местном приграничном передвижении усилилось движение в пунктах пропуска через границу между Польшей и Калининградской областью. Повышенная численность россиян наблюдается не только в приграничной зоне, но и на всей территории, охваченной соглашением [5].

Наибольшей популярностью пользуются Миколайки, Мазурские озера, агломерация Труймяста, морские курорты польской части Балтийского моря. Туристы из Калининградской области пополняют бюджет Польши на сумму около 7 млн. злотых ежегодно [6]. Согласно официальной польской статистике каждый выходной на территорию поморского воеводства приезжают около 15 тысяч калининградцев, а общая сумма выезжающих в Польшу в 2014 году составила около 5,5 миллиона человек. Введение соглашения о местном приграничном передвижении привело к увеличению поездок поляков в Калининградскую область. Раньше так же осуществлялись поездки в Россию, особенно на уровне муниципальных властей в целях сотрудничества в области спорта и культуры, однако теперь, благодаря МПП, выезжать могут также индивидуальные граждане.

По мнению экспертов, пример Калининградской области и граничащих с ней Польских воеводств показывает, что упрощение визового режима может оживить туристический обмен. В связи с этим особенное значение имеет развитие межкультурного диалога, увеличение количества межличностных контактов, что конечном счете позитивно отразится на доходах туристического сектора и обстановке в регионе в целом.

В бизнес сфере существует взаимный неподдельный интерес, хотя политическая ситуация и торгово-экономические ограничения играют не последнюю роль в сокращении уровня сотрудничества в бизнесе. Хотя Калининградская область это, пожалуй, единственный регион, где существует неподдельный интерес к Республике Польша. А с возможным закрытием специальной экономической зоны «Янтарь» деловые отношения возможно приобретут новую актуальность, так как для сокращения транспортных издержек российские предприниматели вынуждены будут искать более близких географически, деловых партнеров. От связей Польши и Калининградской области во многом зависит жизнеобеспечение и благополучие этого микро региона. Как отмечает известный российский ученый Николай Бухарин в своей книге «Россия – Польша, опыт двадцатилетних отношений» на территории Калининградской области по-прежнему действуют производственные предприятия с польским капиталом [1].

Введение безвизового режима оказалось сильным стимулом для экономического развития приграничных регионов. Тем не менее, следует учесть, что от этого выиграли, прежде всего, компании в определенных секторах, которые чаще всего имели торгово-экономические отношения с представителями российской стороны, а также хозяйственные субъекты из приграничных районов. Количественные исследования, проведенные по заказу министерства иностранных дел Польши показали, что по мнению жителей польской зоны МПП, отмечается развитие торгово-экономического обмена, а также общее экономическое оживление.

Сотрудничество между органами местного самоуправления и в научной сфере так же является неотъемлемой частью польско-российских отношений.

Существует сотрудничество экологических организаций, регулярно организуются экскурсии и совместные мероприятия, экологические акции, школьные и студенческие обмены и молодежные встречи. Так же довольно динамично развивается сотрудничество в сфере спорта и отдыха, прежде всего среди детских и молодежных групп. Российские и польские сборные активно участвуют в турнирах и спортивных соревнованиях организованных на территории российской и польской сторон [3].

Трансграничное сотрудничество чаще всего инициируется между сообществами близкими географически, культурно, имеющими тесные взаимоотношения, в результате переплетений истории. Такие отношения между Россией и Польшей существовали всегда и особенно они сильны в самой западной части России непосредственно граничащей с Польшей [2]. На практике эта взаимосвязь выливается в способ взаимопомощи и решения общих проблем, с которыми отдельно взятая страна не может самостоятельно справиться. Такими проблемами как показал анализ литературы, являются экологические проблемы Балтийского моря упрощение коммуникации внутри балтийского бассейна и на прилегающих территориях, развитие межкультурного диалога и добрососедских отношений между государствами Балтийского моря. Так же такое сотрудничество это шанс на оживление социально – экономической ситуации приграничных районов.

Межличностные контакты способствуют активизации локальных сообществ, а это непосредственно влияет на развитие культурных связей. Важную роль в этом вопросе играет упрощение процедуры пересечения границы, отмена или изменение визовых процедур развитие пограничных переходов, транспортных артерий. Введение малого приграничного передвижение между Калининградом и Польшей положительно отразилось на обстановке между соседними странами, увеличения контактов в сфере культуры бизнеса и администрации, а так же позитивного и взаимного туристического интереса. Пример сотрудничества Калининградской области и Польши может послужить ориентиром, на основе которого другие государства будут основывать свою стратегию взаимодействия выгодного для каждой страны в отдельности и для улучшения социального климата и экономического развития региона балтийского моря в целом.

Список использованной литературы:

1. Бухарин Н. И., Россия Польша, опыт двадцатилетних отношений / Москва, Нестор-история, 2014.
2. Palmowski T., Pogranicze polsko-rosyjskie / Gdynia – Pelplin. – 2007
3. Palmowski T., Kaliningrad – szansa czy zagrożenie dla Europy Bałtyckiej? / Gdańsk, Bernardinum, 2013.
4. Białobrzeska R., Kisiel R., Współpraca transgraniczna wschodnich regionów Polski / wyd. UWM Olsztyn 2003.
5. Problem współpracy transgranicznej wojewódstwa warmińsko-mazurskiego na tle procesów integracyjnych. Olsztyn, 2006.
6. Raport z badań opinii publicznej wśród mieszkańców powiatów objętych Małym Ruchem Granicznym, Centrum Polsko-Rosyjskiego DIALOGU i Porozumienia/ Warszawa, 2013.

ECONOMY AND TRANSFORMATION OF NATIONAL ECONOMY REGULATION

Bogdan O.D.

PhD Student

*Department of Management Innovation and Investment,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Kyiv, Ukraine*

SOME ASPECTS OF INNOVATIVE POTENTIAL OF UKRAINE AT THE REGIONAL LEVEL

Condition of innovative activity of the country is an important indicator of economic development. Today, in developed countries, innovation policy is part of the state socio-economic policy. It allows you to meet the challenges of economic restructuring, continuous updating of technical base of production of competitive products and is aimed at creating a favorable economic environment for innovative processes.

The low position of Ukraine on innovative factors are confirmed by other, independent of the WEF estimates. In the Global Innovation Index 2013 in Ukraine – has the 71th out of 142, up 8 positions lower than in 2012. The problem of determining innovative capacity, features and more intensive development acceleration reflected in the writings of scientists, namely: Firsov S. [1], Chizhov V. [2], Dubovykova M., Velichko A., Anroschuka G., Zhilyaev I. [3].

Foreign scientists as Kaldiyarov, DA, Sharipov, AK, Bedelbayeva, AE [4], emphasizing on the building of state regulation and offer the concept of state regulation of economic governance at the optimum agribusiness sector. In their writings, Daniel, F.-J., Perraud, D. [5] justifying of using policy instruments in France and the Netherlands. In the study, attention is focused on the concept of the differences in two different countries, and the importance of its versatility.

In the works Militaru G., Purcărea A.-A., Borangiu T., Drăgoicea M., Negoită O.D. [6] emphasize the expansion of research on corporate social responsibility as the main driving force of innovation. They emphasize the role of this concept on innovation activity in the field of cooperation with customers, staff collaboration and cooperation of business partners. Managers using limited resources can stimulate innovation by stimulating the development of the principles of social responsibility.

Through analysis of innovative development of the agricultural sector in Ukraine can provide a number of problems that hinder increasing economic competitiveness sector. The largest of them – the lack of funding innovation. In international practice it is carried out with both public and private sources. For most of Western Europe and the US balance of typical investments of public

and private resources in the development of innovative potential agribusiness sector.

Given the government's program for 2016 on decentralization and deregulation of the economy, it is necessary to consider the implementation of innovation policy at regional level. The potential of innovative regional development based on complex providing innovative processes aimed at increasing their efficiency, namely financial, organizational, logistical, personnel. Effective shift of innovative processes in the region depends on such key factors as: economic, technological, organizational, managerial, legal, professional training. These factors depend on the joint efforts of the government, regional authorities and private enterprises.

Table 1

Innovative capacity Index of regions of Ukraine by 2010-2013

Regions	2010		2011		2012		2013	
	Index	Rank	Index	Rank	Index	Rank	Index	Rank
Crimea	0,515	10	0,517	14	0,452	18	0,423	20
Vinnitsia	0,357	23	0,555	8	0,387	21	0,426	19
Volyn	0,342	24	0,352	25	0,412	20	0,329	24
Dnipropetrovsk	0,620	4	0,609	4	0,600	5	0,590	7
Donetsk	0,601	6	0,582	6	0,601	4	0,581	9
Zhytomyr	0,364	22	0,378	22	0,351	24	0,308	26
Zakarpattia	0,378	21	0,355	24	0,300	26	0,420	21
Zaporizhia	0,629	3	0,624	3	0,629	3	0,610	3
Ivano-Frankivsk	0,487	14	0,555	10	0,554	7	0,606	4
Kyiv oblast	0,485	15	0,532	11	0,513	9	0,513	14
Kirovograd	0,513	11	0,528	13	0,466	17	0,517	13
Lugansk	0,510	12	0,529	12	0,545	8	0,511	15
Lviv	0,494	13	0,586	5	0,492	12	0,583	8
Mylolaiv	0,558	9	0,414	21	0,496	11	0,594	6
Odessa	0,611	5	0,507	15	0,429	19	0,402	23
Poltava	0,575	8	0,559	9	0,485	14	0,559	10
Rivne	0,264	26	0,299	26	0,337	25	0,316	25
Sums	0,590	7	0,575	7	0,594	6	0,601	5
Ternopil	0,212	27	0,417	20	0,502	10	0,504	16
Kharkiv	0,746	2	0,741	2	0,743	2	0,785	2
Kherson	0,477	16	0,476	18	0,485	15	0,532	11
Khmelnysky	0,271	25	0,259	27	0,252	27	0,267	27
Cherkasy	0,401	19	0,473	19	0,382	22	0,457	18
Chernivtsi	0,406	18	0,484	17	0,476	16	0,520	12
Chernihiv	0,459	17	0,490	16	0,486	13	0,492	17
Kyiv	0,857	1	0,855	1	0,846	1	0,823	1
m. Sevastopol	0,379	20	0,362	23	0,359	23	0,418	22

Source: The State Statistics Committee of Ukraine

The table shows that the greatest potential for innovation of the index observed in Dnipropetrovsk, Zaporizhia, Ivano-Frankivsk, Lviv, Sumy, Kharkiv, Kyiv. The lowest rates were found in Rivne, Kherson, Zhitomir, Volyn, Odessa, Sevastopol.

Currently actively forming of financial institutions, banks are interested in the commercialization of system projects. But it is important to vision for them, strategy development industries, without which the state can hardly articulate. This strategy is quite complex to implement, so it is important to develop a system of incentives to enterprises that produce similar products as they are high costs and risks than most inventors.

As of November 1, 2014 the number of active businesses in regions of Ukraine and of economic activity leading regions of Ukraine is shown in Figure 1.

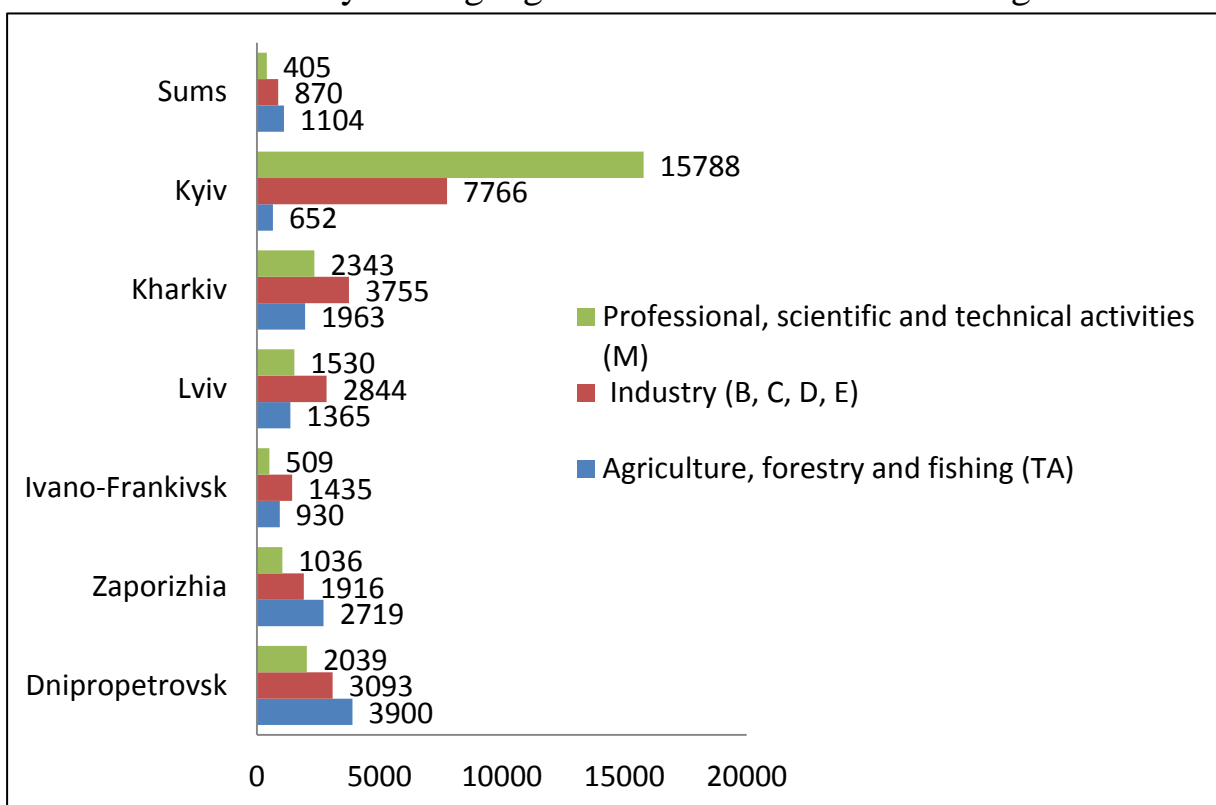


Fig. 1. The number of active enterprises leading regions of Ukraine and economic activity

Source: The State Statistics Committee Ukraine

Based on the data, there is imbalance in the distribution of productive forces and resources of the region for the effective realization of the potential of innovative development. We see a fragmentation of activity by NACE sections: in some areas of business professional, scientific and technical activities excluding m. Kyiv is much less than the industry, so we can assume that the industrial sector is weak linkages with research that complicates the effective implementation of public and international programs.

In Sector, spending on modernization of fixed assets (according to the survey in 2013 [8]) increased in agriculture. Among the leading regions of renewal of fixed assets allocated smallest – Volyn and Chernivtsi region (4.73 and 4.61) and Sevastopol City (4.65 points), while the lowest in the major evaluation

(3.99 in Crimea, 3.87 in. and 3.86 in Kyiv Zaporizhia region). By the way, according to the State Statistics for 2012, Zaporozhye. and m. Kyiv were among the obvious outsiders and Volyn region – one of the leaders in the growth of capital investment.

Table 2

**Profiles of regional development of innovative potential
by indicators in points from 1 to 7**

Indicator	Dnipropetrovsk	Zaporizhia	Ivano-Frankivsk	Lviv	Kharkiv	Kyiv	Sums
The level of business development	4,13	4,02	4,02	3,88	4,21	3,98	4,05
Innovation	3,40	3,00	3,14	3,17	3,60	3,27	3,05
Access to research and education	4,98	4,75	4,53	4,58	5,51	5,22	4,60
Staff training	3,12	3,23	2,96	2,87	3,31	3,01	3,05
Costs of Agricultural Policy	3,52	3,39	3,31	2,79	3,71	3,12	3,76
The ability to keep talent	3,10	2,76	2,36	2,54	3,10	3,14	2,46
The ability to attract talent	3,06	2,03	2,86	2,82	3,31	4,21	2,35
The availability of new technologies	3,90	3,20	3,74	3,46	4,20	3,99	3,54
Introduction of technologies at the company level	4,52	3,20	4,36	4,10	4,46	4,55	4,34
The ability to innovate	4,04	3,64	4,11	4,22	4,13	4,08	3,94
The quality of scientific research institutions	4,34	3,73	4,00	4,07	4,83	4,44	3,62
Procurement of high-tech products	3,16	2,93	2,64	2,81	3,26	2,75	3,33
Availability of scientists and engineers	3,64	3,13	3,19	3,38	3,95	3,35	2,98
Patents for inventions (in million)	3,18	2,70	2,98	2,85	3,31	2,78	3,12
Intellectual property protection	4,37	3,71	3,99	3,79	4,62	4,25	3,22
Expenses for research and development companies	5,24	1,10	0,89	2,37	6,00	2,75	0,75
Cooperation of universities and business in R & D	3,19	3,21	3,23	3,17	3,40	2,94	3,27

Source: [8]

Found that the most successful region, in terms of regional development of innovative potential is the Kharkiv region.

To overcome the drawbacks in the formation and further use of innovative potential of the region need to determine the characteristics of its components. As a necessary condition of rational use of available resources for effective implementation of regional innovation infrastructure should be considered part of the innovation potential of the region as successful models.

Infrastructural changes at the regional level coordination and cooperation of various companies and organizations that provide relationship with its constituents, promotes the creation and operation of innovative businesses at different stages of the innovation process, increases efficiency and reduces its duration, provides integration of science and industry in general. An infrastructure component could include parks, techno, business centers, business incubators, technology transfer centers, innovation clusters and others.

In the future, further research by the author proposed to draw on the experience of the Kharkiv region in the development of indicators to measure the high rates existing potential of innovative development and a closer look components and drivers of success for application (balance) them to improve the existing mechanism of innovative development of other regions of Ukraine including agro-industrial sector.

References:

1. Firsova S.M., Chebotar S.I. The main elements of the innovation potential // Economic Bulletin of Donbas. – № 3 (25). – 2011. – P. 202-207.
2. Vladimir Chizhov Institutional and innovative aspects of regional development // Proceedings of Kirovograd National Technical University: Economics, vol. 8. – Kirovograd: KNTU. – 2005. – P. 92-100.
3. The strategy of innovative development of Ukraine for 2010 – 2020 in the Conditions of Global Challenges / Avt.-compilation. : G. Androschuk, I.B. Zhylliaev, B.G. Chizhevsky, M. Shevchenko. – K. : Parliamentary publishing house, 2009. – 632 p.
4. Kaldiyarov D.A., Sharipov A.K., Bedelbayeva A.E. Development of the concept of the optimum mechanism of government administration by economy of agroindustrial complex of the Republic of Kazakhstan // Life Science Journal. – 2014. – P. 12-15.
5. Daniel F.-J., Perraud D. The multifunctionality of agriculture and contractual policies. A comparative analysis of France and the Netherlands//Journal of Environmental Management. – 2009. – P. 134-135.
6. Militaru G., Purcărea A.-A., Borangiu T., Drăgoicea M., Negoită O.D. // Lecture Notes in Business Information Processing. – 2015. – P. 23-29.
7. Hvesyk MA, LM Gorbach, PP Pastushenko Placement of the productive forces and regional economy: Training. – K. : posibn. – Condor, 2005. – 344 s.
8. Report on the Competitiveness of Regions Ukraine in 2013 published by the Foundation «Effective Management» supported by the World Economic Forum.

Shaposhnykov K.S.

*Doctor of Economics, Professor, Director
Black Sea Research Institute of Economy and Innovation,
Odessa, Ukraine*

Bogoyavlenska Y.V.

*PhD, Associate Professor,
Department of Personnel Management and Labour Economics
Zhytomyr State Technological University,
Zhytomyr, Ukraine*

Rimantas Stašis

*Professor, Dr. of Economics, Head of Management Department,
Klaipeda University,
Klaipeda, Lithuania*

MODERN FEATURES OF INFOCOMMUNICATION INDUSTRY IN THE NATIONAL ECONOMY

«Infocommunication» – a term introduced into circulation in the process of interpenetration (convergence) of computer and telecommunication networks, is the inextricable link of information and telecommunication technologies in the creation of information and its subsequent exchange [1]. In this case, under the infocomm industry need to understand the industry, bringing together actors, providers of telecommunications services and other types of information services.

«The emergence and formation of the infocomm industry was the result of research and development activities of international companies, introduced to the market a completely new services – cellular, satellite, broadband and Internet. To maintain the competitiveness of the company are active innovation policy and systematically bringing to market new services. It is also significant that in the last few years has changed the emphasis of competition within the infocomm industry, he has moved into the sphere of the provision of additional services and sales promotion for the conquest of new market segments» [2]. One of the most common ways of optimization of innovative activity in modern conditions is a competitive company policies aimed at cooperation and cooperation with competitors.

Analyzing the global trends in the development of info-communications can be concluded that the ICT industry of the national economy in today's evolving world of information can only be viewed as a regional segment of the global information space. National market has great potential. Sustained high growth, high market capacity, consolidation of regional companies contribute to the growth of investment attractiveness for foreign telecom companies. But the specificity of the existing national market: the diversity of government policies with respect to alternative and traditional telecom operators, the small number of manufacturers of telecommunications equipment, the difference in the levels of development of the regions of the country – risks creating additional

conditions for foreign investors [1]. At the same time, further development of the market is impossible without investment.

In today's national economic role of natural monopolies is expressed in the exclusive right to carry out its production and sales activities in the economic system is to implement a vital function for society. Infocommunication industry, being a natural monopoly, which is characterized by high barriers to entry, low elasticity of demand, but most importantly, the network nature of the organization of the market, the existence of an integrated system of extended space networks, by means of which the provision of certain services, has a high economic and social significance. Her reform was to compensate for the costs of reform in a competitive environment and a new system of management, increase profitability, and provide the necessary volume of communication services at optimal rates for all categories of consumers [1].

But not all of these objectives were achieved. A feature of the provision of information and communication services is that the production process to create complete communication services for the transmission of information from the outgoing to the incoming caller requires the simultaneous participation of a plurality of business entities, each of which is on the site performs part of the work, the network gives it character. Therefore, the final results of individual companies may differ from the final results of the production chain. Administrative and economic independence of telecoms gives them the right to organize the production process for maintenance of equipment and the provision of telecommunications services to customers in accordance with the plan agreed with the appropriate level of the hierarchy in the system [2].

In the context of the emergence of many business entities need to consider the possible directions of the strategy for the successful functioning of the infocomm industry [1]. It is, first of all, necessary reorganization of the backbone of the industry, the formation of effective industrial markets through appropriate licensing policies and policies for allocation of frequency spectrum; transition to conventional techniques in the world of the tariff regulation of public telecommunications services; concept development to support national productions in the area of info-communications; government support for large-scale rapid spread of terminal equipment for the Internet, the program creates conditions for accelerated development of the Internet in all areas, including the creation of mechanisms for universal service.

Features of development of industry and telecommunications have caused such a problem in the area of regulation, as the definition of the boundaries of the functioning and development of info-communication providers. By the properties of distributed network and virtual organizations, territorial and administrative subordination, it is impossible to clearly define where the line organization and the external environment [2].

Currently, global infocommunication industry is undergoing revolutionary changes. Continuous development of information and communication technologies, new vehicles and communications equipment to give network operators new challenges in terms of maintaining standard quality communication services [1]. The growing competition in the field of info-communications, deregulation and de-monopolization of services markets

encourage both recognized and new operators look for ways to more rapid introduction of new services and reduce their costs.

That is why the process of globalization of the economy through the development of information and communication technologies makes it possible to move towards new forms and principles of the regulation, to carry out positive changes in governance structures, production and corporate culture, establish new production and economic contacts with foreign partners, to participate in the specialized information databases, which makes it possible to effectively make strategic decisions on the management of the organization. This particular branch of communication and information technologies in the nature of the cause of network management and the need for coordination functions from a single center.

References:

1. Kiryanova N.I. Natural monopoly infocomm industry: analysis of the causes of ways of reforming / N.I. Kiryanova // Economic Bulletin of the Rostov State University. – 2008. – V. 6. – Part 2. – № 2. – 0,5 pp.

2. Safonova L.A. Conceptual model for assessing investment priorities in the field of info-communications / L.A. Safonova, G.N. Smolovik // Bulletin of the Siberian State Aerospace University named after Reshetnev, 2009. – Issue 1 (22). – P. 5.

Аванесова Н.Е.

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та кредиту;*

Марченко О.В.

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

РИЗИКИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Вплив глобалізаційних процесів на становлення і розвиток України за роки її незалежності був і залишається доволі чутливим. Нині ж виклики глобалізації для української економіки набули особливо загрозливого характеру та потребують негайного подолання. Відтак проблема забезпечення економічної безпеки як України в цілому, так і окремих галузей господарського комплексу, набуває нового суттєвого змісту.

За підсумками науковців та аналітиків, ключовими ризиками для економічної безпеки країни можна вважати наступні [1]:

- критичне гальмування економічного розвитку України та погіршення основних макроекономічних показників (макроекономічне розбалансування за головними показниками);

- згортання промислового виробництва;
- зниження економічної активності, насамперед інвестиційної;
- погіршення добробуту населення (домогосподарств) та зростання рівня безробіття;
- посилення боргового тиску, насамперед, у державному секторі;
- підвищення тінізації економічної діяльності.

Особливе місце в системі національної економічної безпеки посідає проблема економічної безпеки окремих галузей промисловості. У результаті проведеного аналізу існуючих наукових підходів встановлено, що економічна безпека окремої галузі є складним багатозначним поняттям, яке доцільно розглядати з різних позицій відповідно до мети дослідження.

В контексті даного дослідження під поняттям економічної безпеки розуміється система заходів, які забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність конкретної галузі, а також сприяють підвищенню рівня добробуту суб'єктів господарювання. Отже, виходячи з вищезазначеного, належна робота керівництва галузі з формування системи її економічної безпеки має бути водночас спрямована на виявлення джерел загроз і розробку заходів з мінімізації негативного впливу руйнівних чинників на життєдіяльність галузі.

Не применшуючи значення інших галузей можна стверджувати, що за умови загострення зовнішньої агресії, для України останнім часом набуває критичного значення саме функціонування оборонної промисловості.

Через надмірну політизацію і конфліктний характер відносин у сфері оборонної промисловості та військово-технічного співробітництва, загострення кризових явищ в економіці держави і прогалин чинного законодавства, процеси в цій сфері протягом останнього десятиріччя набули руйнівного характеру.

Сьогодні оцінка оборонної промисловості не є однозначною і залежить від стану справ у певних, умовно виокремлених сегментах (групах) і на конкретних підприємствах. Залежно від результативності діяльності, підприємства можна умовно поділити на три групи, склад яких є мінливим [2].

Зокрема, групу найбільш успішних і стабільних вітчизняних оборонних підприємств (20-25) складають провідні підприємства наступних сегментів: ракетно-космічного, авіабудівного, танкового та авіаційного двигунобудування, морського газотурбобудування; розробки та виробництва бортових систем управління, високоточних засобів ураження, радіолокаційних і радіотехнічних систем, окремих унікальних типів комплектуючих систем озброєння та військової техніки. Останнім часом до цієї групи наближаються окремі ремонтні підприємства, переважно авіаційної техніки.

Групу менш стабільних підприємств складають виробничі та ремонтні підприємства, науково-дослідні інститути, конструкторські бюро (20-25), що мають певні (іноді унікальні) проектувальні, технологічні або виробничі можливості, але стабільність яких є порівняно меншою і критично залежною від експортних замовлень. На обсяги їх діяльності

значно впливає економічна та, часто, політична кон'юнктура ринку озброєння та військової техніки. Окремі з цих підприємств є субпідрядниками в контрактах підприємств першої групи.

До останньої групи належать решта підприємств (понад 100), значна частка яких є збитковими через недостатню якість менеджменту, високий знос і низький технологічний рівень основних фондів, відсутність замовлень і підтримки з боку держави.

Для запобігання ризиків і загроз економічній безпеці оборонної галузі, необхідно постійно враховувати весь спектр численних чинників, від яких залежить її функціонування, зокрема:

1) адаптивність стратегічного потенціалу галузі, що визначається не тільки внутрішніми, а й зовнішніми впливами;

2) залежність галузі від інтенсивності кооперованих її зв'язків із постачальниками різного роду ресурсів;

3) охорона комерційної таємниці галузі, з одного боку, і нагромадження інформації про можливе втручання інших економічних агентів у діяльності галузі – з іншого;

4) рівень можливого ризику прийнятих рішень.

Загалом можна сказати, що ризики і загрози промисловості, в т.ч. оборонній розподіляються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх можна віднести:

- швидкі зміни зовнішніх ринків збуту;
- залежність від імпорту нафти, газу та інших ресурсів;
- низький рівень інвестицій;
- ускладнений доступ до кредитних ресурсів.

Основні внутрішні ризики та загрози це:

- недостатній загальний рівень технологічного розвитку держави;
- рівень кваліфікації персоналу;
- надмірне споживання ресурсів і низький рівень рентабельності;
- недостатня державна підтримка виробників на зовнішніх ринках;
- недосконала система просування продукції на зовнішніх ринках;
- недосконала нормативно-правова база.

Таким чином, для забезпечення ефективного функціонування оборонної промисловості необхідно постійно проводити моніторинг зовнішніх загроз, оперативно на них реагувати, а також вчасно виявляти локалізувати внутрішні ризики та загрози.

Список використаної літератури:

1. Власюк О.С. Ризики та загрози економічній безпеці України у 2015-2016 роках та механізм їх мінімізації / О.С. Власюк, Я.Б. Базилук, С.В. Давиденко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ruzuku_zagrozu1-bab4e.pdf

2. Оборонна політика: потреба реформ Збройних Сил України [Текст]: збірник матеріалів за результатами публічних консультацій. – К.: Заповіт. – 2011. – 148 с.

Берлоус М.В.

асистент кафедри менеджменту і адміністрування;

Василишина Н.Є.

доцент кафедри менеджменту і адміністрування,

Івано-Франківський національний

технічний університет нафти і газу,

м. Івано-Франківськ, Україна

ІНФОРМАЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ В ГАЗОТРАНСПОРТНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

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].

Для рішення цих завдань при проектуванні інформаційних систем, насамперед, проводиться аналіз інформаційних потоків, що дозволяє [2]:

- розглянути усі ланки системи обробки даних, починаючи з одержання вихідних відомостей, поступове перетворення та формування кінцевих даних, які направляються керованій системі як команди у якості звітної й іншої інформації. При цьому визначається роль кожного підрозділу у комплексі робіт, що виконуються системою управління підприємством і зафіксованих у схемі обробки даних, уточнюється їхня структура та функції;

- побудувати схему інформаційних зв'язків підрозділів підприємства між собою та зовнішнім середовищем. У схемі можуть залишатися відомості про конкретні форми інформаційних зв'язків і вказуються їх кількісні та тимчасові характеристики;

- виявити первинні (вихідні) для підприємства дані. Аналіз потоків інформації – найважливіший етап у раціоналізації існуючої системи управління, що повинен забезпечити виконання цільових завдань проектування та з'ясування особливостей існуючої практики планування економічної діяльності.

Мета аналізу інформаційних потоків на підприємстві – виявити місця дублювання надлишку й недоліку інформації, причини її збоїв і затримок.

Найпоширеніший і, очевидно, найпрактичніший метод аналізу інформаційних потоків – складання графіків інформаційних потоків. Але для побудови графіків інформаційних потоків варто знати (або виробити самим) певні правила їхнього складання та умовні позначки окремих елементів.

Надійність функціонування газотранспортної мережі Гораль Л.Т. визначає в трьох аспектах: технічному, технологічному та системному [3].

Системна надійність полягає у гнучкості, адаптаційній здатності, маневреності потоків газу та визначається через взаємозв'язок техніки, технології і функції 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, тому для оптимізації функціональних інформаційних зв'язків варто їхній аналіз робити на кілька етапів:

- опис стану об'єкта тобто фізична фотографія. Це передбачає набір технічно-економічних показників і параметрів що характеризують керуючу і керовану системи з відповідною класифікацією цих показників;
- моделювання класифікаційних зв'язків в інформаційних масивах з виділенням причинно-наслідкових залежностей тобто формування приватних статичних моделей;
- відображення в інформаційних моделях динаміки окремих елементів і процесів, тобто обґрунтування тенденцій кількісних та якісних змін у ГТС України. При цьому кількісна зміна передбачає коригування інформації, а якісна зміна її часткову або повну перебудову;
- інтегрована інформаційна модель процесу інформаційного обігу ГТС України, яка відображає взаємозв'язок і динаміку локальних процесів [4].

Удосконалення методів управління є одним з основних завдань від вирішення яких залежить ступінь прогресу підприємств ГТС України. З кожним роком неминуче зростає і ускладнюється інтенсивність обміну інформацією в силу того, що структура газотранспортної системи потребує ревіталізації, у зв'язку з чим більшої актуальності набуває проблема створення методів опису аналізу та дослідження потоків інформації. Її вирішенню будуть присвячені наступні роботи авторів.

Список використаної літератури:

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. Алешин В.С. Анализ информационных потоков на предприятии / В. С. Алешин, А. Н. Швецов // Вузовская наука – региону. – Вологда, 2000. – С. 156–159.
3. Теорія і практика реструктуризації газотранспортної системи: монографія / Л. Т. Гораль – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 326 с
4. Модин А. А. Исследование и анализ потоков информации на предприятии / А. А. Модин. – М.: Энергия, 2007. – 304 с.

Бортнюк Т.Ю.

*викладач кафедри суспільних дисциплін,
Луцький педагогічний коледж,
м. Луцьк, Україна*

Мощич С.З.

*старший викладач,
Західний локальний центр дистанційно-заочного навчання
Національного університету водного господарства
та природокористування,
м. Рівне, Україна*

ЕКОЛОГІЧНА ОПТИМІЗАЦІЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Національна енергетика є пріоритетною галуззю, від стану та подальшого розвитку якої залежить існування незалежної Української держави та її місце в сучасному глобалізованому світі; на даний час знаходиться в складному стані, викликаному як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами, серед яких основними є зношеність основних фондів; дефіцит інвестицій; низькі темпи реновації; висока питома вага монопольних утворень; ігнорування екологічної складової енергетичних технологічних процесів.

Удосконалення державного регулювання паливно-енергетичного комплексу (далі – ПЕК) є одним із важливих завдань «Нової енергетичної стратегії України: безпека, енергоефективність, конкуренція» (далі – проект НЕС), розробленої у 2015 році Центром Разумкова та Національним інститутом стратегічних досліджень при Президентові України. Серед всього комплексу взаємопов'язаних стратегічних завдань та цілей НЕС як до 2020 року, так і до 2035 року домінує вимога досягнення енергетичної безпеки України, яку сформульовано так: енергозаощадження + власні енергоресурси (вугілля, природний газ, нафта, біомаса, відновлювані джерела енергії) + диверсифікація імпорту + стратегічні резерви + інтеграція в енергетичний простір ЄС (сполучені та синхронізовані енергетичні мережі) [1]. Не викликає сумніву актуальність (особливо в нинішніх політичних та економічних реаліях України) кожного із вказаних елементів цієї конфігурації. Однак, на нашу думку, цей перелік необхідно доповнити ще одним ключовим елементом, який пропонується визначити як екологічна оптимізація. Під екологічною оптимізацією ПЕК України розуміємо його перебудову на принципах системної мінімізації руйнівного впливу енергопродукуючих технологій на довкілля та на його основний елемент – людину.

Зрозуміло, що енергетика за своєю сутністю ніколи не була, не є та не буде абсолютно екологічно сприятливою для навколишнього середовища. Навіть відновлювані джерела енергії при їх масштабному застосуванні дають передбачуваний або непередбачуваний, не тільки позитивний, але й

негативний наслідок. Зокрема, розвиток гідроенергетики спричинив ландшафтні зміни внаслідок підтоплення територій (за рахунок створення штучних водойм), сонячні електростанції дали побічний негативний результат – інфрачервоний перегрів атмосфери над полями сонячних електробатарей, вітрові електростанції стали джерелом так званих інфразвукових коливань, шкідливих для людини. ПЕК України у його нинішньому вигляді сформовано за часів Радянського Союзу, тоді, коли питанням екології та мінімізації шкідливих впливів на довкілля не приділяли особливої уваги. Цей негативний підхід залишається характерним і для України після здобуття Незалежності. Він отримав додаткову мотивацію в умовах приватизації ПЕК – олігархічні структури, заволодівши енергопотужностями, не поспішають вкладати кошти в їх оновлення та скорочення викидів забруднюючих речовин, максимально мобілізувавшись на швидкій окупності коштів, вкладених у купівлю енергопідприємств.

Вважаємо, що економічні та екологічні важелі повинні взаємовраховуватись та взаємобалансуватись. Жодне ефективне економічне рішення не повинно розглядатись без врахування можливих екологічних наслідків. Тільки такий підхід при функціонуванні та розвитку ПЕК забезпечить соціально-економічну та політичну стабільність в державі. Запропонована методика еколого-економічної оптимізації ПЕК повинна використовувати багатофакторний аналіз виробничих процесів (технологічний, екологічний, економічний, суспільно-політичний) із обов'язковим домінуванням екології (виробництва, наслідком яких є настання незворотних негативних змін довкілля, не мають права на існування).

Розглядаючи наявну управлінську практику в контексті забезпечення енергетичної безпеки України та реформування її енергетичних ринків з врахуванням вищевикладеного на прикладі ринку газовидобування, зазначимо, що диверсифікація джерел постачання природного газу, задекларована урядом як пріоритетне завдання на найближчі роки, послабила увагу експертів до основного питання реальної енергетичної незалежності – нарощування обсягів власного видобутку газу. Доведені запаси традиційного газу дозволяють отримати щорічний видобуток в межах 20-23 млрд. кубометрів із тенденцією до незначного росту (при умові здійснення інвестицій) [3, с. 256]. Однак забезпечити ріст власного видобутку газу в найближчій перспективі (протягом 5 років) до 30-40 млрд. кубометрів в рік, на думку спеціалістів, не є реальним, оскільки виявлені в Україні родовища газу переважно невеликі за обсягами ресурсу, 75 відсотків з них мають сумарні початкові запаси менше 10 млрд. кубометрів; основні родовища газу в Україні розробляються вже 40-60 років і значною мірою виснажені. З початкових видобувних запасів вже видобуто дві третини; більше 15 відсотків розвіданих запасів газових родовищ належать до категорії важковидобувних, вилучення з яких вимагає застосування спеціальних новітніх наукоємних та високозатратних технологій і обладнання.

Відмітимо, що (попри нинішнє загальне падіння обсягів споживання природного газу та завдання на перспективу щодо їх подальшого скорочення) структура ПЕК України протягом найближчих 10-ти років потребуватиме щорічно (за умов припинення падіння обсягів промислової продукції) від 50 до 70 млрд. кубометрів газу.

За висновками Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) основний приріст видобутку природного газу в Україні в перспективі може бути досягнутий за рахунок нетрадиційних видів газу, до яких в Україні відносяться: газ щільних порід; сланцевий газ; метан вугільних родовищ.

Зазначимо, що розвідка цих видів газу в Україні перебуває на початковому етапі, жоден з цих видів поки що не видобувається. Орієнтовні прогностичні обсяги запасів нетрадиційного газу в Україні: 1,2 трлн. кубометрів сланцевого газу; 8,5 трлн. кубометрів газу щільних колекторів (порід); понад 12 трлн. кубометрів газу вугільних пластів. Аналізуючи із врахуванням методики еколого-економічної оптимізації можливість видобування в Україні найбільш реальних з точки зору наявних технологій різновидів нетрадиційного газу – так званого газу щільних порід та сланцевого газу зазначимо, що на території України розглядається два перспективних регіони з покладами: газу щільних порід Дніпровсько-Донецький (Східна Україна) та сланцевого газу Люблинський (Західна Україна) із запасами 1,4 трлн. кубометрів та 4,2 трлн. кубометрів відповідно. Із цих запасів технічно можливо видобути 1,2 трлн. кубометрів газу, що (за умов збереження споживання на рівні 2015 року) вистачить загалом (без інших джерел газу) приблизно на 25 років [2]. Це є вихідні позитиви з точки зору економіки. З точки зору пофакторного аналізу (технологія + екологія + економіка) газ щільних порід та сланцевий газ мають свою специфіку в порівнянні із традиційним газом. Зокрема, технологічна специфіка: видобуток газу щільних порід та сланцевого газу є високотехнологічним процесом, що потребує потужного обладнання, висококваліфікованого персоналу, значних фінансових інвестицій; мала тривалість функціонування свердловини: навіть нові технології (горизонтальне буріння та гідророзрив), які збільшують площу контакту свердловини з породою в 30-50 разів, забезпечують її економічно ефективного функціонування лише до 2-3 років (для порівняння – свердловини для видобутку традиційного газу в Уренгої функціонують 10-15 років). Екологічна специфіка полягає в тому, що незрозумілими є екологічні наслідки, особливо віддалені, не вивчені питання реакції навколишнього середовища, в першу чергу забруднення підземної гідросфери (в тому числі стратегічно важливих горизонтів прісних вод питної якості); наявні технології видобутку передбачають суттєві додаткові впливи на існуючу інфраструктуру та навколишнє середовище, які обумовлені не тільки вилученням значних земельних площ, але й залученням із наступним забрудненням великих обсягів водних ресурсів (від 4 до 20 тис. кубометрів води на одну видобувну свердловину), додатковим навантаженням на підприємства знешкодження відходів та транспортні комунікації. Економічна специфіка видобутку

нетрадиційного газу: собівартість видобутку суттєво перевищує собівартість видобутку традиційного газу (в США реальні витрати складають 212 – \$283 за 1 тис. кубометрів, в ВАТ «Газпром» – \$19 за 1 тис. кубометрів), окупність інвестицій при видобутку сланцевого газу становить 10-12 років проти 5-7 років при видобутку традиційного газу; сланцеві басейни та басейни газу щільних порід не вивчені настільки, щоб можна було оцінювати запаси та витрати на видобуток для побудови бізнес-моделей, тим більше, що їх собівартість суттєво залежить від глибини видобутку [2].

Тож аналіз специфіки газу щільних порід та сланцевого газу в розрізі технологічних, екологічних, економічних факторів спонукає до висновку щодо значної екологічної небезпеки видобування цього енергоресурсу при нинішньому технологічному рівні та про відсутність переконливої аргументації щодо більшої економічної ефективності в порівнянні із традиційним газом.

Список використаної літератури:

1. Нова енергетична стратегія України до 2020 року : безпека, енергоефективність, конкуренція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>
2. Перспективи видобутку сланцевого газу в Україні: екологічні аспекти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/slanets-19b15.pdf>
3. Энергетика: история, настоящее и будущее [Текст] : в 4-х т. – К. : АДЕФ – Украина, 2010. – Т. 4 : Возобновляемая энергетика. Функционирование и развитие энергетика в современном мире. – 440 с.

Бричко А.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки,
Сумський національний аграрний університет,
м. Суми, Україна*

УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОЮ АДАПТАЦІЄЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Можливість здійснювати ринкові перетворення на підприємстві, підвищувати рівень конкурентоспроможності національної економіки залежить від наявності сучасної та ефективної інфраструктури, яка складається з інституціональних структур з поєднанням гнучкості, адаптивності та продуктивності. Чим ефективніше буде здійснюватись управління інфраструктурою, тим менше виникатимуть структурні, організаційні, виробничо-технічні, логістичні, управлінські, фінансові,

маркетингові протиріччя, а також підприємство швидше адаптуватиметься до умов глобалізації.

Інфраструктура, як вважає більшість науковців – це сукупність організацій, установ, посередників, діяльність яких покликана прискорювати просування продукції підприємства на різноманітних ринках. В основному інфраструктуру поділяють на виробничу і соціальну.

Управління інфраструктурою є невід'ємною складовою системи управління підприємства. Особлива увага приділяється цьому питанню, бо існують наступні закономірності: істотна залежність результатів функціонування підприємства від рівня інфраструктурного забезпечення; велика питома вага витрат на інфраструктуру в загальних витратах (нерідко понад 50 %); необхідність розробки політики заміни або відновлення значної частини інженерних систем і устаткування, а також їх обслуговування; наявність значних резервів підвищення ефективності інфраструктури; відсутність системності у фінансуванні інфраструктури [1, с. 7].

Виробнича інфраструктура повинна бути маневреною та адаптивною в постійно змінних умовах глобалізації. Також адаптацію інфраструктури необхідно проводити в тому випадку, коли здійснюється виробництво нових товарів та послуг, змінюються їх кількісні, якісні параметри, технічні і технологічні зміни в змісті та організації основного виробничого процесу, кількісні і якісні зміни ресурсної бази як основного виробничого процесу, так і самої інфраструктурної системи.

Потрібно не забувати і про ряд проблем функціонування інфраструктури підприємств: нераціональну систему організації інфраструктурного обслуговування; недостатньо ефективну систему управління; низький рівень механізації і автоматизації інфраструктурних робіт; кількісну і професійну незабезпеченість кадровими ресурсами; недосконалу систему стимулювання працівників інфраструктурних служб і підрозділів [2, с. 71-78].

При управлінні інфраструктурою найпоширенішими методами вирішення даних проблем, що виникають на підприємствах є методи:

1) моделювання процесів розташування елементів інфраструктури, які повинні бути розташовані таким чином, щоб витрати на їх використання були максимально низькими. При вирішенні задач оптимального розміщення використовують наступні підходи: на основі нескінченної кількості варіантів та на основі реально доступних варіантів. В першому випадку використовується метод знаходження центру тяжіння (пошук компромісу між витратами на постачання матеріалів та витратами на їх розподіл) та модифікації методу знаходження центру тяжіння (використання фактично відстаней, а не координат). Для реалізації цього підходу не потрібна велика кількість вихідних даних, але його недоліком є складність отримання достовірних даних щодо проведення точних розрахунків, тому знайдене оптимальне рішення може бути не зовсім практичним. В другому випадку на основі реально доступних варіантів, передбачається існування невеликої кількості реально можливих місць, та вибір серед них оптимального;

2) удосконалення системи управління і контролю над фондами підприємства, з метою зменшення виробничих витрат на експлуатацію обладнання протяж всього життєвого циклу;

3) розподіл стратегічних необоротних активів (обладнання), виходячи з потреб виробництва, користуючись методом внутрішніх розрахунків (ABC-аналізу): площі, кількості засобів механізації, кількості робітників тощо. Це забезпечує збільшення продуктивності основних засобів підприємства, зменшення вірогідності неефективного використання елементів інфраструктури;

4) зменшення витрат підприємства за рахунок оренди, а не купівлі споруд, обладнання або придбання їх в кредит;

5) комплексне планування технічного обслуговування та проведення запобіжних заходів щодо ремонту та модернізації основних засобів підприємства;

6) розробка нових більш ефективних моделей інтегрованої інфраструктури підприємств, використовуючи новітні інформаційні технології: створення наскрізної моделі інфраструктури підприємств, яка дозволить об'єднати в єдину систему логістичні процеси та операції, створити єдиний центр [3, с. 99-101].

Сьогодні вітчизняні підприємства використовують змішану форму організації виробничої інфраструктури, що призводить до нераціональних витрат, простоїв устаткування та робочих, неефективного їх використання тощо. Це перешкоджає створенню міцної технічної бази, прогресивної організації виконання функції обслуговування основного виробництва на підприємстві.

У процесі здійснення високоефективної і конкурентоспроможної діяльності підприємства існує декілька альтернативних стратегій розвитку виробничої інфраструктури. Виділяють два адаптаційні шляхи перетворень: розвиток без зміни рівня організації і структурні перетворення всередині організації із переформатуванням уставлених каналів зв'язків і центрів впливу [4, с. 103-138]. У відповідності із цими шляхами адаптаційних перетворень виділяємо основні стратегії розвитку інфраструктури підприємства: 1) оперативне регулювання без організаційних змін; 2) реструктуризація управління інфраструктурними підрозділами.

Таким чином, зниження витрат на інфраструктуру, використання резервів підвищення ефективності інфраструктури, створення нових робочих місць шляхом перекваліфікації і підготовки кадрів в різних сферах інфраструктурного забезпечення в управлінні інфраструктурою підприємства призведуть до швидшої адаптації в умовах глобалізації. Для досягнення високих результатів слід створити в колективі комфортні умови і сприятливий психологічний клімат, забезпечити соціальну мотивацію праці, тобто сформувати соціальну інфраструктуру. Успішне функціонування підприємства неможливе без взаємозв'язку основного виробництва, виробничої і соціальної інфраструктур, а також без обґрунтованого управління інфраструктурним забезпеченням.

Список використаної літератури:

1. Бельтюков Є.А. Управління інфраструктурним забезпеченням діяльності підприємств та організацій / Є.А. Бельтюков, Г.І. Задорожко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4, Т. 1. – С. 7-10.
2. Шашко В.О. Способи реорганізації виробничої інфраструктури промислового підприємства [Текст] / В.О. Шашко // Вісник ДДМА. – 2012. – № 4 (29). – С. 71-78.
3. Павліха Н.В. Застосування логістичного підходу з метою управління потоками відходів в регіоні [Текст] / Н.В. Павліха // Научные труды ДонНТУ: Серия экономическая. – 2004. – Вып. 75. – С. 139-145.
4. Вейк К. Организационные изменения и развитие [Текст] / К. Вейк, Р. Куинн // Управление изменениями : хрестоматия. 2-е изд. / пер. с англ. под ред. Г.В. Широковой. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. – С. 103-138.

Гончаренко А.І.

викладач кафедри фінансів і кредиту,

Вінницький інститут економіки

Тернопільського національного економічного університету,

м. Вінниця, Україна

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ

З метою створення сприятливих умов для забезпечення населення країни цінними продуктами харчування та розширення експортного потенціалу необхідно створити дієвий організаційно-економічний механізм розвитку продовольчого ринку та підвищити ефективність вітчизняного виробництва продуктів харчування. Надійність продовольчого забезпечення полягає як у достатньому самозабезпеченні продуктами харчування, так і в наявності коштів для їх імпорту в необхідних обсягах за умов мінімальної потенційної вразливості продовольчого забезпечення населення в разі виникнення ускладнень з імпортом продовольства (відсутність валюти, зростання цін, ембарго тощо) [1, с. 6].

Проблемі обґрунтування теоретико-методологічних проблем продовольчого забезпечення, розвитку продовольчого ринку та продовольчої безпеки присвятили свої праці Андрєєва Н.М., Білик Ю.Д., Бойко В.І., Болдуєв М., Варченко О., Власов В.І., Глібов Р.В., Гойчук О.І., Збарський В.К., Приходько О.М., Саблук П.Т. Скидан О., Хвесик М.А. та інші науковці. У той же час потребують дослідження питання визначення стратегічних передумов формування ринку продовольчої продукції та сукупності нових завдань, що вимагають негайного вирішення як на рівні країни так і регіонів.

Забезпечення продовольчої безпеки визначено одним з основних напрямів державної політики з питань національної безпеки України [2]. Стан продовольчої безпеки залежить від дієвості системи продовольчого забезпечення та рівня розвитку продовольчого ринку держави.

Продовольчий ринок країни залишається ринком з деформованою структурою попиту через низьку платоспроможність населення [3].

Для вітчизняних товаровиробників, ситуація на внутрішньому ринку залишається критичною внаслідок заповнення окремих його сегментів продукцією іноземного походження. В ланцюгу «виробник – торгівельна мережа – споживач», не налагоджені міцні та довготривалі стосунки між учасниками всього процесу товаропросування. Вітчизняні товаровиробники здійснюють торгівлю продукцією за рахунок особистих контактів учасників, адже в більшості виробників відсутні навички пошуку каналів реалізації власної продукції. Ускладнення процесів її реалізації викликані насамперед функціонуванням чисельних посередницьких структур та відсутністю ринкової інформації. Разом з тим, специфічною галуззю є сільське господарство, що потребує особливого підходу, суттєвої та активної підтримки з боку держави [4].

22.12.2011 року ВРУ прийняла закон «Про продовольчу безпеку» [5]. Актуальність і необхідність у прийнятті названого Закону зумовлена негативними тенденціями стану сучасної продовольчої безпеки в країні, серед яких – критичний рівень доступності населення до продуктів харчування, низький рівень контролю якості продовольства, стихійні цінові стрибки на харчові продукти, погіршення показників імунної системи і, як наслідок, показників життєдіяльності населення. Так, Закон встановлює основні засади формування концепції продовольчої безпеки України, правовий механізм її інституційно-функціонального забезпечення, індикатори та критерії продовольчої безпеки, основні напрями державної політики у сфері харчування населення, забезпечення якості та безпеки продовольства, його економічної та фізичної доступності тощо.

Закон визначає правові, економічні та організаційні основи діяльності держави, спрямованої на захист національних інтересів і гарантування в Україні продовольчої безпеки особи, суспільства і держави від зовнішніх і внутрішніх загроз та встановлює відповідальність держави за належний рівень харчування населення. Його дія поширюється на галузі, що забезпечують виробництво продукції сільського і рибного господарства, її заготівлю, зберігання, переробку та реалізацію, аграрну науку й освіту, вирішення продовольчих і соціальних проблем. Визначено основні завдання у сфері формування продовольчої безпеки [6]. Особлива увага в Законі України «Про продовольчу безпеку України» приділяється якісним показникам сільськогосподарської харчової продукції та продовольства під час їхнього виробництва та реалізації.

Потенційно потужний внутрішній ринок залишається однією з головних конкурентних переваг вітчизняної економіки. Проте ефективність його функціонування є дуже низькою. За даними Звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму за 2015–2016 рр. за розміром внутрішнього ринку Україна посідає 46 місце

серед 140 країн світу, водночас за ефективністю товарних ринків – лише 106 позицію [7].

Для зміцнення та підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку необхідно: створити умови для спрощення доступу виробників на вітчизняний ринок, зокрема у спосіб розбудови сучасної ринкової інфраструктури, у т. ч. мережі оптових ринків; сформувати мережу інформаційно-маркетингових центрів із вільним доступом учасників ринку до інформації про рівень цін на товарних ринках, показники якості продукції та відповідність вимогам технічних регламентів і стандартів; розширити державні закупівлі продуктів і матеріалів за державними інвестиційно-інфраструктурними програмами на основі конкурентних процедур; розробити галузеві програми імпортозаміщення; посилити боротьбу з контрабандою та тіншовими схемами імпорту; удосконалити механізми виявлення та припинення антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання (насамперед під час проведення державних закупівель) [8].

Як зазначає Глібов Р.В.: «Нині недостатньо сформованою є інформаційна база ринку продовольчої продукції. Це пов'язано, насамперед із низьким рівнем фінансування не тільки пошуку відповідних пріоритетів, а й у цілому кваліфікованих науково-практичних досліджень» [9, с. 116]. Ми погоджуємося з автором, що для конструктивного формування ринку продовольчої продукції в найближчій перспективі доцільно виділити відповідні стратегічні пріоритети до яких належать: відновлення економічних зв'язків; активізація техніко-технологічного розвитку продовольчого комплексу; нарощування експортного потенціалу продовольчого комплексу; розвиток інформаційної інфраструктури продовольчого ринку. При цьому пріоритетним напрямом діяльності на національному рівні має бути фінансова підтримка розвитку імпортозамінних виробництв та економіко-правова раціоналізація придбання продовольчих товарів за кордоном.

Як визначає Гойчук О.: «Система продовольчої безпеки визначається такими характеристиками, як: самозабезпеченість, незалежність, доступність, якість» [10]. Продовольче самозабезпечення передбачає задоволення основної частини потреб у продуктах харчування за рахунок вітчизняного виробництва, що обумовлює незалежність держави у задоволенні базових потреб своїх громадян. Продовольча незалежність характеризується таким рівнем розвитку економіки, коли держава здатна забезпечити продовольчу безпеку у випадках повного чи часткового припинення зовнішніх продовольчих поставок.

Як відомо, розвинуті ринкові відносини передбачають організацію їх на основі поєднання інтересів держави, виробників і споживачів при пріоритеті останніх. Щодо організаційних заходів формування і розвитку ринку, то ними є стандартизація, нормативна база, формування статистичної й інформаційної служби, квотування і ліцензування експортно-імпортних операцій, організація карантинної служби і насінневого контролю, контроль якості продукції, здійснення антимонопольної політики тощо.

Від рівня розвитку продовольчих ринків залежить продовольча безпека держави. Відтак, формуванню єдиного ринку продовольчої продукції потребує розробки і здійснення правових, соціально-політичних, економічних, науково-технічних, організаційних, інформаційних та інших заходів й формування на цій основі відповідних стратегій на державному та регіональному рівнях.

Список використаної літератури:

1. Лозинська Т.М. Стратегія державного управління розвитком аграрного ринку / Т.М. Лозинська, О.П. Голобородько // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 1(32). – С. 1-7.
2. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 39. – Ст. 351.
3. Устик Т.В. Ринок як середовище реалізації конкурентних стратегій сільськогосподарських підприємств / Т.В. Устик // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2013. – Вип. 6(57). – С. 52-55.
4. Гончаренко А.І. Стратегічний підхід до організації галузевого розвитку агропромислового комплексу / А.І. Гончаренко, Б. В. Погрішук // Агросвіт. Науково-практичний журнал, № 19, жовтень 2013 – С. 13-17.
5. Про продовольчу безпеку України № 8370-1 від 22.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua/>
6. Інформаційне агентство «Агравері» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/495>
7. Економічний дискусійний клуб // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0> – Назва з екрану.
8. Глобальні ризики і виклики розвитку економіки України та цілі стратегії модернізації // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.govfor.com>
9. Глібов Р.В. Стратегічні пріоритети розвитку ринку продовольчої продукції / Р.В. Глібов // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 115–120.
10. Гойчук О.І. Продовольча безпека: монографія / Гойчук О.І. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.

Гречан А.П.

*професор кафедри економіки,
Національний транспортний університет,
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Базовим довгостроковим критерієм здійснення необхідних структурно-інноваційних змін в економіці кожної держави є забезпечення системної модернізації промислового виробництва, його відповідності сучасним

вимогам науково-технологічного прогресу та постіндустріального розвитку.

Аналіз галузі з позиції системного підходу зумовлює необхідність визначення її основних властивостей. Зважаючи на те, що галузь – це специфічна система, пропонується застосувати для виявлення характеристик її розвитку такі групи властивостей:

- 1) що характеризують сутність і складність галузі;
- 2) що характеризують зв'язок галузі із зовнішнім середовищем;
- 3) що характеризують параметри розвитку галузі.

Перша група характеризується такими показниками:

- Первинність цілісного. Галузь існує як єдине ціле, яке можна розділити на окремі складові (підгалузі, об'єднання, підприємства). Ці складові існують у межах галузі. В галузі (як цілісній системі) окремі складові функціонують спільно, забезпечуючи в сукупності функціонування галузі.

- Складність структури галузі. Складність структури галузі характеризується такими параметрами: кількість рівнів ієрархії (підприємства, об'єднання, підгалузі), специфічність компонентів та зв'язків, особливості функціонування та неадитивність властивостей, інформаційні зв'язки між компонентами.

- Розмір галузі. Залежно від кількості компонентів галузь відноситься до малих, середніх або великих. Кількість компонентів визначає складність зв'язків між ними.

- Ієрархічність галузі. Галузь у цілому та її складові можуть розглядатися як підсистема (або система) більш глобального виміру.

- Неадитивність галузі. Властивості галузі не є загальною сумою властивостей її складових (підприємств, об'єднань підгалузей). Кожний елемент розглядається у взаємозв'язку з іншими. Сукупне функціонування взаємозв'язаних складових створює якісно нові функціональні властивості галузі, які не дорівнюють сумі властивостей його складових.

До показників другої групи доцільно віднести:

- Взаємозалежність галузі і зовнішнього середовища. Галузь формує та виявляє свої властивості тільки в процесі функціонування та взаємодії із зовнішнім середовищем. Галузь реагує на вплив зовнішнього середовища, розвивається під цим впливом, але при цьому зберігаються її специфічні особливості, що забезпечують відносну стійкість та адаптивність. Без взаємодії із зовнішнім середовищем галузь, як відкрита система, не може існувати.

- Відкритість галузі. Інтенсивність обміну інформацією, ресурсами із зовнішнім середовищем, кількість систем зовнішнього середовища, які взаємодіють із даною галуззю, ступінь впливу цих систем на галузь.

- Сумісність галузі. Ступінь сумісності галузі із іншими системами (галуззями) зовнішнього середовища (макро- і мікросередовища, інфраструктури регіону) за правовим, інформаційним, науково-методичним і ресурсним забезпеченням. Інструментом забезпечення сумісності є стандартизація всіх об'єктів на всіх рівнях ієрархії управління.

Третя група оцінюється такими показниками:

- Безперервність функціонування та розвитку галузі. Галузь існує поки вона функціонує. Всі процеси в галузі взаємозумовлені. Функціонування компонентів галузі (підгалузей, об'єднань, підприємств) визначає характер функціонування галузі в цілому. Одночасно галузь повинна бути спроможною до розвитку. Джерелами розвитку галузі є конкуренція, протиріччя в різних сферах діяльності, багатоваріантність форм і методів функціонування.

- Альтернативність напрямів (шляхів) функціонування та розвитку галузі. Залежно від конкретних параметрів ситуацій, які виникають при стратегічному плануванні або оперативному управлінні, може бути декілька альтернативних напрямів виконання конкретного завдання. Це може мати як об'єктивний, так і суб'єктивний характер.

- Синергічність галузі. Ефективність функціонування галузі не дорівнює сумі ефективностей функціонування її підсистем. При узгодженій позитивній взаємодії підсистем досягається позитивний ефект синергії. Якщо сума ефективностей підсистем перевищує ефект галузі, то ефект синергії є негативним.

- Інерційність галузі. Швидкість зміни вихідних параметрів галузі у відповідь на зміну вхідних параметрів та параметрів її функціонування. Характеризується середнім часом отримання результату при виникненні змін у параметрах функціонування.

- Інноваційний характер розвитку. Інноваційна діяльність галузі, спрямована на використання природних факторів, праці, капіталу для розробки і впровадження НДДКР, патентів, ноу-хау.

Проведення аналізу галузей за виділеними показниками дозволяє оцінити можливості їх стратегічного розвитку, а також сприяє створенню сучасного, інтегрованого у світове виробництво, здатного до саморозвитку промислового комплексу кожної держави.

Плотнікова М.Ф.

*доцент кафедри менеджменту інвестиційної діяльності,
Житомирський національний агроекологічний університет,
м. Житомир, Україна*

Ramanauskas Julius

*Dr. Hab of Economics., Professor,
Professor of Management Department,
Klaipeda University,
Klaipeda, Lithuania*

СТВОРЕННЯ РОДОВИХ ПОСЕЛЕНЬ – ОДИН З НАПРЯМІВ ПЛАНІМІРНОГО ВІДРОДЖЕННЯ МЕРЕЖІ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТИВ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

Хтось вважає своєю Батьківщиною країну, в якій він народився, інший область, третій – населений пункт, а дехто конкретне місце на Землі, де жили його пращури, сіяли та збирали врожай, народжувалися та вмирали. В цьому місці все є рідне, нагадує про Рід: вишита бабусею сорочка, закладений прадідом гай... Від всього цього віє доброю пам'яттю та енергією Любові. В кожній людині має бути Батьківщина. Але не абстрактна, як межі держави, які можуть змінюватися. Людині потрібне справжнє коріння, яке пов'язує його із Землею, допомагає відчувати зв'язок з усім сущим у Всесвіті: Землею, іншими планетами, природою, пращурами, всіма людьми, Богом...

Людина без Природи, без роду, без зв'язку з Землею й іншими планетами, з Богом не може жити. Коли такий зв'язок розривається, людина вмирає. Тільки за наявності таких зв'язків Людина росте та розвивається, тоді вона є цілісною, у щасті (є частиною цілого). Тоді вона отримує живлення від усього й зцілюється. Рід є найголовнішим в розумінні сутності та ролі Родового помістя. Зростаючи, стаючи самостійними, ми вже не потребуємо батьківської опіки, та приходять час розуміння того, що все одно не вистачає батьківської енергії, яку відчували у дитинстві, адже її ніщо не замінить. Й батьки не можуть замінити бабусю й дідуся для своїх дітей. В разі розірвання зв'язку з батьками руйнуються зв'язки з прабабками, з усім своїм родом й Творцем. Зберігаючи зв'язок поколінь ми отримуємо їх Любов, маємо підтримку та спадок наших пращурів та Бога.

Більшість з нас зростали в містах, де природа перестала бути середовищем існування, а залишилася лише місцем для відпочинку. Цемент та асфальт не випромінюють корисної для людини енергії, тоді як кожне дерево, кожна квітка – випромінюють цілющу енергію буття. Томі в місті людина частіше хворіє, енергії життя в ній менше. Родове помістя – це конкретне місце на планеті, де людина народилася, живе й пов'язана з усім сущим. Це місце, де в Любові відбулося зачаття, де дитину народили та виховали. Це місце, де сформовано простір

поколіннями предків – висаджено родове дерево, сад, ліс, збудовано дім, де в кожній живій істоті або предметі розчинена енергія Любові. Це місце дарує цілющі плоди для живлення тіла та душі, що прискорюють думку. Родове помістя оберігає від негативних енергій, примножує позитивні та оберігає Любов. Це місце, де народжуються діти, які будуть пам'ятати про те, як жили їхні пращури, бо в усьому навколо будуть бачити нетлінні образи та добру пам'ять, адже більшість дерев живуть сотні років. Таким чином зберігається зв'язок з предками, Природою, Землею, Творцем. Враховуючи те, що все живе – це матеріалізовані думки Бога, то спілкуючись з Його живими творіннями, розуміючи їх, ми спілкуємося з думками Творця, поступово розуміючи Його задум, наближаючись до Нього.

На матеріальному плані буття Родове помістя – це ділянка землі розміром 1 га, на якій людина власними руками висаджує ліс, сад, живу огорожу, копає ставок, криницю, зводить будинок, альтанку, лазню, облаштовують місця відпочинку, пасіку, закладають город. В Родовому помісті створюється простір Любові, де гармонійно поєднуються інтереси Людини, розкриваються її творчі таланти, здоровішим стає тіло, народжуються діти, формуються добробут та добросусідські відносини з мешканцями Родового поселення, відтворюється інфраструктура для виробництва, освіти, виховання, відпочинку та зустрічей. Земельна ділянка розміром 1 га дозволяє створити самовідновлювану та самодостатню екосистему, що в повній мірі спроможна забезпечити родину, що на ній проживає всім необхідним.

Проектом Закону України «Про Родові садиби та Родові поселення» земля, що надається для облаштування Родового помістя, має надаватися кожному бажаючому того повнолітньому громадянину України безкоштовно в довічне використання без права продажу з правом передачі тільки у спадок. Земля, вирощені на ній продукти не оподатковуються. До поселенців державою висувається вимога засадити не менше 0,3-0,5 га неплодовими деревами. В Родовому поселенні як просторі, що об'єднує Роди, створюються передумови для будівництва доріг, шкіл, магазинів, облаштування спільних територій для занять спортом, відпочинку, формування засад діяльності територіальних громад та місцевого самоврядування, проведення свят, культурного спілкування, закладення традицій. В Родовому поселенні діяльність є більш свідомою в силу того, що його мешканці є однодумцями, тому задуми реалізуються за щасливого образу життя родин та, як наслідок, створення нової цивілізації. Майбутнє за країною, де кожна сім'я свідомо живе та створює свій простір Любові, перетворюючи свою ділянку землі у квітучий сад й розміщуючи свій Рід у здоровий та щасливий простір.

В Україні налічується близько 100 родових поселень, що ведуть господарську та життєдіяльність на засадах природної доцільності (за принципами органічного землеробства, безвідходної життєдіяльності, в тому числі з використанням відновлюваних джерел енергії та впровадження біоадекватних методик освіти та виховання). Вирішення енергетичних питань відбувається завдяки запровадженню сонячних

батареї, вітрових та водних генераторів, біогазу, а також з використанням інших видів альтернативних джерел енергії. Базова задача щодо висадки не менш, ніж на третині площі неплодових дерев забезпечує поселенців будівельним матеріалом, а сухостою під час обслуговування території вистачає для опалювання та приготування їжі.

Життя на природі дозволяє відновлювати здоров'я за рахунок природного екологічного харчування, вирощеного власними руками. Наявність джерел з чистою водою, свіже повітря, лікарські рослини, гриби та ягоди, що зростають поруч сповнюють людину життєдайною енергією. Фізична активність, можливість жити у власному ритмі, не відчуваючи впливу великих міст реалізує творчий потенціал особистості й здатність робити більше за коротший проміжок часу. Організація власного життя сприяє можливості відновлювати сили, а раціональні прийоми праці – не дозволяють втомлюватися. Життя на власній ділянці землі, на своїй Малій Батьківщині додає сил. Світова практика доводить, що довгожителі живуть подалі від великих промислових центрів. Такі особистості є працелюбними та оптимістичними, що реалізуються під час занять улюбленою справою.

За статистикою, на 2% території проживає 30% населення, що у власних домогосподарствах виробляє від 60 до 90% продукції. Це, головним чином, овочева та тваринницька продукція, фрукти, ягоди, горіхи тощо. За відсутності дотацій, субвенцій та лобювання інтересів на законодавчому рівні відбувається становлення приватного сектору, в тому числі й через повернення міських жителів до проживання в сільській місцевості, господарювання в літній період чи на вихідні. Головною умовою до таких осіб з боку держави має стати дотримання екологічного законодавства, та сприяння висадці дерев на 30-50% території. Досвід США кінця XVIII ст. засвідчив стійкість таких садиб до зовнішніх негативних чинників та здатність до відновлення природного та ресурсного потенціалу території, в тому числі з позицій вирішення демографічної ситуації. Розквіт країни пов'язаний, передусім, з відновленням національної історико-культурної спадщини, підвищення ролі й значення родин, шанобливого ставлення до землі. Досвід КНР підказує можливість впровадження наукомістких та високотехнологічних інноваційних виробництв на сільських територіях внаслідок високого рівня кваліфікації та свідомості мешканців родових поселень. В межах родових поселень активно вирішується питання освіти й виховання головним чином за рахунок впровадження біоадекватної методики (ноосферної освіти), а також відновлення роботи шкіл внаслідок підвищення рівня народжуваності в сільській місцевості, будівництва доріг, шкіл, дошкільних дитячих закладів, творчих майстерень, закладів культури та мистецтва. Природодоцільна діяльність людини, зокрема землеробство без обертання пласта дозволяє підвищити вміст гумусу в ґрунті та відновити його водно-повітряний баланс, а багатоманіття видів флори й фауни формує засади для прояву ефекту синергії внаслідок системної взаємодії. Світова практика органічного землеробства і пермакультурного дизайну (М. Фукуока, З. Хольцер, Б. Молісон,

І. Овсінський, М. Курдюмов та ін.) яскраво ілюструють перспективи таких підходів у напрямі вирощування врожаїв, зниження трудомісткості робіт, підвищення врожайності та поживності продукції, а також збільшення гумусового шару ґрунту, відновленням його водно-повітряного балансу. Мешканцями поселень вирішуються питання розвитку сільських територій з позицій гасіння пожеж, облаштування цвинтарів та доріг, будують школи та будинки творчості, відновлюють роботу закладів культури та мистецтва тощо. Співпраця в межах родів відроджує родову пам'ять як окремих сімей, так і народу, що сприяє недопущенню викривлень в його історії внаслідок передачі від одного покоління до іншого, – з першоджерела, від свідка подій.

Список використаної літератури:

1. GEN (Global Ecovillage Network). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gen.ecovillage.org>
2. Gilman R. The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony – with itself as well as nature – is tough, but attainable / R. Gilman // Context Institute. Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>
3. Living in harmony: inspiring stories from ecovillages. Editor: Dalia Vidickiene. Vilnius: BMK Leidykla, 2013 – 124 p.
4. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development / M. Plotnikova // Regional Formation and Development Studies. – 2015. – № 3. – P. 134-144.

Позняк О.В.

*доцент кафедри логістики,
Національний авіаційний університет,
м. Київ, Україна*

СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА ОСНОВІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Успішно розвиватися в умовах жорсткої конкуренції на світовому ринку Україна зможе тільки в процесі всебічної модернізації своєї економіки, при чому особливої уваги заслуговує логістична інфраструктура. Це обумовлюється тим, що Україна має унікальний транзитний потенціал, але використати його переваги не має можливості через незадовільний стан і рівень розвитку логістичної інфраструктури. Логістична інфраструктура країни представляє собою сукупність інфраструктурних елементів у вигляді морських та річкових портів, аеропортів, автомобільних доріг, IT-інфраструктури, а також всіх засобів, обладнання, систем та програм, які утворюють мережеву взаємодію даних структурних елементів в межах країни з метою забезпечення проходження потоків між

об'єктами єдиного ланцюга постачання задля підтримання ефективного обслуговування клієнта.

Ефективно функціонуючі інфраструктурні об'єкти дозволяють знижувати транспортні витрати, впливають на швидкість просторово-часового переміщення пасажиро- та вантажопотоків, скорочують обмеження пропускної здатності транспортно-логістичних систем, підвищують доступність транспортних послуг населенню та сприяють поліпшенню інвестиційного клімату в країні в цілому.

У зв'язку з тим, що логістична інфраструктура є сферою відповідальності держави і держава має бути зацікавлена в її розвитку, відповідальність за розвиток інфраструктури в країні, яка пов'язана з високими витратами, традиційно несуть органи державного управління. Зважаючи на високу вартість інфраструктурних проектів та необхідність впровадження великої їх кількості для значного покращення інфраструктурної складової логістики, держава самотійно та в достатньому обсязі не може забезпечити всі інвестиційні проекти. Тому реалізація даних проектів вимагає залучення різних джерел проектного фінансування, у тому числі за рахунок участі приватного капіталу, тобто розбудова та інноваційне оновлення інфраструктури можливо на основі широкого використання механізмів державно-приватного партнерства (ДПП), що дозволяє на взаємовигідних умовах залучити приватні фінансові ресурси для розвитку та повноцінного функціонування логістичної інфраструктури.

Державно-приватне партнерство з його сучасними механізмами фінансування на основі взаємоузгодженої політики і координації спільних дій державного і приватного секторів здатне інтенсифікувати їхні спільні зусилля щодо забезпеченості фінансовими ресурсами процесу модернізації та розвитку логістичної інфраструктури при збереженні невід'ємних повноважень і функцій держави.

На даний момент розвиток державно-приватного партнерства в Україні позиціонується як неефективний, але, зважаючи на накопичений досвід іноземних країн можна відобразити чітку взаємопов'язаність розвитку логістичної інфраструктури та механізму ДПП [2]. Наразі в Україні відсутня чітко розроблена стратегія розвитку логістичної інфраструктури, але існує велике число планів та пропозицій, які частково можна використати для її побудування. Частково розвиток інфраструктури відображений в Транспортній стратегії України на період до 2020 року [3], але й вона зачіпає лише деякі напрямки формування логістичної інфраструктури макрорівня.

Стратегія формування логістичної інфраструктури представляє собою багаторівневий довгостроковий комплексний план, який складається в чітко визначених завдань, виконання яких є необхідною умовою при досягненні стратегічної мети – інноваційного розвитку логістичної інфраструктури (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Стратегія формування логістичної інфраструктури

При цьому реалізація короткострокових цілей для подальшого поступового досягнення інноваційного розвитку логістичної інфраструктури повинна базуватися на чітких стратегічних засадах, серед яких:

- аналіз останніх тенденцій інноваційного розвитку та досвіду використання механізму державно-приватного партнерства в країнах Європейського Союзу та застосування даного досвіду в розбудові логістичної інфраструктури України, з урахування національних особливостей;
- пошук вітчизняних та іноземних компаній, які можуть займаються розробкою та впровадженням інфраструктурних проектів на основі ДПП;
- вдосконалення існуючих планів та стратегій розвитку складових елементів логістичної інфраструктури країни з орієнтацією на інноваційне майбутнє;
- застосування інноваційних технологій та створення інтегрованих виробничо-транспортних територій, кластерів, транспортно-логістичних систем, мультимодальних транспортних центрів;
- створення єдиного інформаційного простору на базі геоінформаційних технологій;
- вдосконалення системи державно-приватного партнерства тощо.

Дані засади дозволять по-новому розглянути механізм формування відносин, які створюються при виконанні стратегічно важливих проектів країни. Перехід на інноваційний розвиток дозволить пришвидшити темпи досягнення потрібних результатів, зменшити витрати ресурсів на виконання конкретних завдань, налагодити взаємовідносини приватного

та державного сектору та збудувати якісно нову систему логістики в країні.

Саме механізм державно-приватного партнерства є тим інноваційним інструментарієм, за допомогою якого, формування логістичної інфраструктури в країні буде ефективним, і ступіть успіху при виконанні тих чи інших проектів в логістичній сфері, буде напряму залежати від ступеня налагодженості даного комплексу інструментів.

По-перше, для розвитку логістичної інфраструктури на основі ДПП, є сприятливе середовище, яке характеризується стабільним економічним розвитком, налагодженими торгівельними зв'язками, добросовісна конкуренція тощо. По-друге, формування чітких засад здійснення даного виду співпраці не повинно мати хаотичних характер, йому повинна передувати конкретна стратегія діяльності, чітко визначені пріоритетні напрямки застосування даного механізму, на базі проведених досліджень, моніторингу розвитку галузей в країні та важливості їх вдосконалення, визначення інституціонального середовища для майбутньої підтримки проектів, моніторинг потенційних вітчизняних та зарубіжних учасників тощо.

По-третє, в підтримку даної співпраці повинна бути чітко сформована, прозора законодавча база, яка визначить права та обов'язки сторін, дасть їм впевненість у захисті їх інтересів тощо. Компанія-учасник державно-приватного партнерства повинна бути впевненою у рівності відповідно до закону, неупередженості, захисті власних інтересів, що поки є лише теоретичними засадами Закону України «Про державно-приватне партнерство» [1] та мізерним відображенням на практиці. Говорячи про партнерство, потрібно будувати спільну взаємовигідну діяльність, яка буде прозорою для кожної сторони, змістовною та зрозумілою і не буде трактуватися двояко.

По-четверте, повинно простежуватися чітке ієрархічне управління в даній сфері, необхідною умовою є не лише наявність відповідних органів, які займаються питаннями розвитку ДПП, а й їх ефективна робота, яка буде характеризуватися не лобіюванням інтересів окремого кола представників, а неупередженим ставленням до кожної з сторін.

На даний момент основними важливими напрямками використання державно-приватного партнерства є розвиток автомобільних шляхів та портів, оскільки з частковою втратою потужностей та території країни, вона все ж має транспортну інфраструктуру, яка визначає міжнародні транснаціональних коридори та порти міжнародного призначення, а тому дуже важливо ліквідувати дані втрати, викликані штучним шляхом, за допомогою посилення існуючих об'єктів.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI (з подальшими змінами і доповненнями) // Офіційний вісник України від 09.08.2010 – 2010 р., № 58. – С. 1-17.

2. Ніколаєнко Т.В. Визначення перспективних напрямків розвитку логістичної інфраструктури України на базі використання світового досвіду /

Т.В. Ніколаєнко, О.В. Позняк // Vedecky prumysl evropskeho kontinentu. – 2015. – Praha.: Public House «Educatoin and Science», 2015. – Str. 5-6.

3. Транспортна стратегія України на період до 2020 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>

4. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. Дослідження Національного інституту стратегічних досліджень: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>

Присяжнюк О.Ф.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій,
Житомирський національний агроекологічний університет,
м. Житомир, Україна*

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПРОЕКТАМИ

Стійкий розвиток сільськогосподарського і агропромислового виробництва та ефективне управління ними є запорукою забезпечення населення країни якісними, екологічно безпечними та доступними за цінами продуктами. Зважаючи на загальнодержавний курс на євроінтеграцію, актуальною є проблема реалізації аграрних проектів, метою яких є адаптація аграрної продукції до нових ринків збуту. При управлінні таким проектами фінансові аспекти займають ключові позиції, що підтверджує актуальність дослідження.

Метою проведення дослідження є розробка пропозицій щодо удосконалення управління аграрними проектами з акцентом на фінансовий аспект для забезпечення стійкого розвитку сільськогосподарського та агропромислового виробництва країни.

Загальновідомим є факт, що цілі проектного управління базуються на співвідношенні основних підсистем, таких як управління обсягами, якістю, управління часом та бюджетом, що підтверджують праці вітчизняних та зарубіжних науковців. Реалізація вітчизняних аграрних проектів, як і будь-яких проектів передбачає необхідність фінансових вкладень. Це підтверджено й у Єдиній комплексній стратегії та плані дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки, де в рамках пріоритетних напрямів розвитку сільського господарства країни та сільських територій розглядається доступ до фінансів [1].

Сучасна складна економічна ситуація в державі передбачає розгляд управління бюджетом, як ключового фактору успішної реалізації проектів в аграрній сфері, оскільки вони найбільше супроводжуються ризиками,

що пов'язані з природними та іншими факторами. Не зважаючи на всі складнощі, що постають перед виробниками сільськогосподарської продукції, період проведення дослідження (2012-2014 рр.) характеризується позитивними індексами розвитку виробництва сільськогосподарської продукції до попереднього року (2013 р. – 113,3%, 2014 р. – 102,2%). Показник рентабельності сільськогосподарського виробництва, що характеризує його ефективність, у 2014 р. у порівнянні з 2012 р. зріс на 5,3%, а в порівнянні з попереднім роком – на 14,6% [2]. Це звичайно не вказує на ефективність управління проектами та їх бюджетом, але свідчить про можливість прийняття ефективних рішень в аграрній сфері, що стосуються ділової активності підприємств галузі сільського господарства та створення сприятливих базових умов для реалізації проектів.

Впродовж аналізованого періоду (2012-2014 рр.) вартість капітальних інвестицій, освоєних сільським господарством, лісовим та рибним господарством України знизилась на 22,6 % та становила у 2014 р. 2040,61 млн. грн. [2]. Зважаючи на зростання вартості товарів та послуг у цей період, можна зробити висновок про зниження зацікавленості інвесторів до проектів у аграрній сфері, що насамперед пов'язано зі значним ступенем їх ризиковості. Разом з тим, слід відмітити, що Мінагрополітики у поточному році створює умови до забезпечення фінансування аграрних проектів, про що свідчить налагодження співпраці з Міжнародною фінансовою корпорацією, ЄБРР, Європейським інвестиційним банком, а також підписання разом з Європейським інвестиційним банком Декларації про спільне фінансування проектів в агропромисловому секторі України. Відповідно до умов Декларації, Європейський інвестиційний банк очікує підтримку ланцюгів виробництва зернових, масложирового насіння та аквакультури, спрямовуючи фінансування потреб інвесторів як приватного, так і державного секторів [3].

Однією з проблем управління проектами в аграрній сфері є доступність кредитів. Ключовим напрямом вирішення цієї проблеми є застосування аграрної розписки, як товаророзпорядчого документу, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах [4]. Застосування такого фінансового інструменту дасть змогу виробникам ефективно реалізувати заплановані проекти та забезпечити фінансову можливість здійснення наступних проектів. Окрім цього мотивуючим фактором до впровадження аграрних проектів, спрямованих на позитивні зміни, може бути державна підтримка сфери аграрного кредитування.

Поряд з активізацією застосування аграрних розписок, удосконалення управління бюджетом проектів в аграрній сфері, зважаючи на їх залежність від впливу природних та інших факторів, не можливе без створення сприятливих умов страхування. З урахуванням світового досвіду та розвитку аграрного страхування в нашій державі необхідним є створення системи страхування сільськогосподарських ризиків за

державною підтримкою та формування ефективної системи сільськогосподарського страхування у добровільній формі [5]. Вважаємо, що удосконалення системи страхування може стати одним із факторів впливу на рішення вітчизняних та закордонних інвесторів щодо вкладення коштів в проекти, що реалізуються в аграрній сфері.

Як свідчать проведені дослідження, однією з основних проблем управління бюджетом при реалізації аграрних проектів є не вчасне їх надходження та перевитрати. З метою удосконалення управління бюджетом аграрних проектів важливо при їх започаткуванні навести чітку, розподілену за рівнями структуру витрат та закріпити відповідальних за цільове використання коштів на кожному з рівнів витратної структури проекту.

Отже, реалізація аграрних проектів передбачає фінансові вкладення. Фінансові аспекти розвитку аграрного сектора закріпні в Єдиній комплексній стратегії та плані дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки. Проведені дослідження дають змогу зробити висновок про те, що дана стратегія частково уже реалізується через початок застосування аграрних розписок та підписання угод з зовнішніми інвесторами. Проте для отримання зафіксованих у ній очікуваних наслідків та удосконалення управління аграрними проектами необхідно насамперед забезпечити удосконалення системи страхування, кредитування, а також чіткий розподіл обов'язків щодо управління цільовим використанням коштів, залучених до їх виконання, відповідно до рівня структури витрат проекту.

Список використаної літератури:

1. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16025#principles>.
2. Економічна статистика / Економічна діяльність / Капітальні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Мінагрополітики та Європейський інвестбанк підписали Декларацію про наміри щодо фінансування аграрних проектів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/17326>.
4. Про аграрні розписки закон України від 6 листопада 2012 року № 5479-VI // Відомості Верховної Ради. – 2013. – № 50. – С. 695.
5. Аграрне страхування: комплексний інструмент управління ризиками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/zemelne-agrarne-pravo/agrarne-strahuvannya-kompleksniy-instrument-upravlinnya-rizikami.html>.

Прохорчук С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Міжнародний університет бізнесу і права,
м. Херсон, Україна

УКРАЇНА У ГЛОБАЛЬНИХ РЕЙТИНГАХ

В ході дослідження нами проаналізовано позицію України в рейтингах країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності та інноваційним індексом. Так, індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) – це глобальне дослідження, яке проводиться Всесвітнім економічним форумом, і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності.

Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму: створений як результат аналізу і порівняння конкурентоспроможності країн світу (конкурентоспроможність – набір інституцій, політик і факторів, що визначають рівень продуктивності країни); розраховується з 1995 року; конкурентною перевагою вважається фактор, за яким країна посідає 50-е місце і вище у рейтингу. Відповідно до нещодавно опублікованого дослідження Всесвітнього економічного форуму, Україна за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 посіла 79-е місце серед 140 країн світу, втративши за рік три позиції (у попередньому рейтингу займала 76-у позицію) (рис. 1) [1].

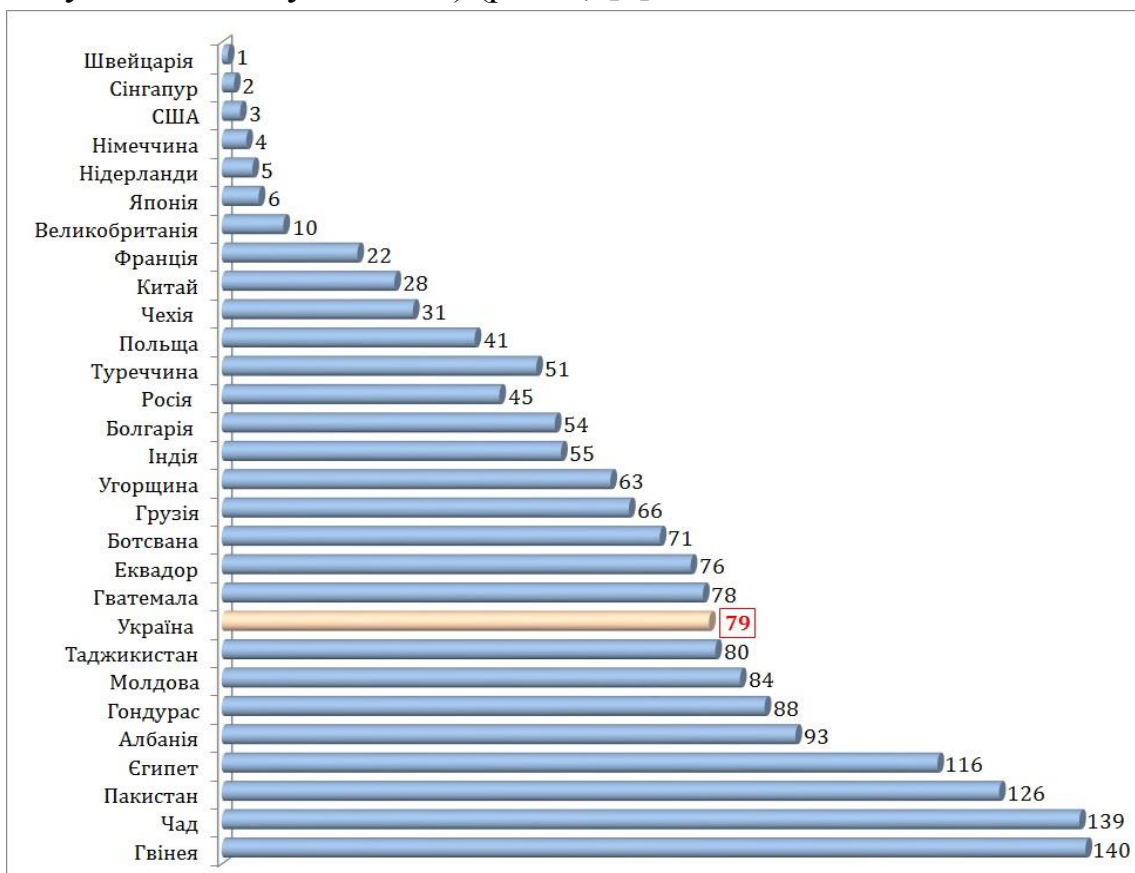


Рис. 1. Результати дослідження Всесвітнього економічного форуму за Індексом глобальної конкурентоспроможності, 2015 [1]

Вже багато років поспіль рейтинг очолюють Швейцарія та Сінгапур. У цьогорічному дослідженні до десятки найконкурентоспроможніших також увійшли США, Німеччина, Нідерланди, Японія, Гонконг, Фінляндія, Швеція, та Великобританія. Росія у 2015 році посіла 45 місце в рейтингу, покращивши свої позиції одразу на 8 пунктів.

У рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) за 2015 рік Україна втратила 3 позиції і спустилась з 76-го (у 2014 році) на 79 місце серед 140 країн світу. Україна знаходиться між Гватемалою та Таджикистаном. Причому показник конкурентоспроможності України також знизився: на 0,11 з 4,14 до 4,03.

В цілому, індекс конкурентоспроможності визначає здатність економіки зростати у довгостроковій перспективі. Складається з 114 показників, 2/3 яких – це результати опитування керівників бізнесу, 1/3 – статистична інформація. Опитування бізнесу проводилось у січні – березні 2015 року, більшість статистичних даних за 2014 рік. Позиція України у глобальному рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ за 2011-2015 роки представлено на рисунку 2, табл. 1.

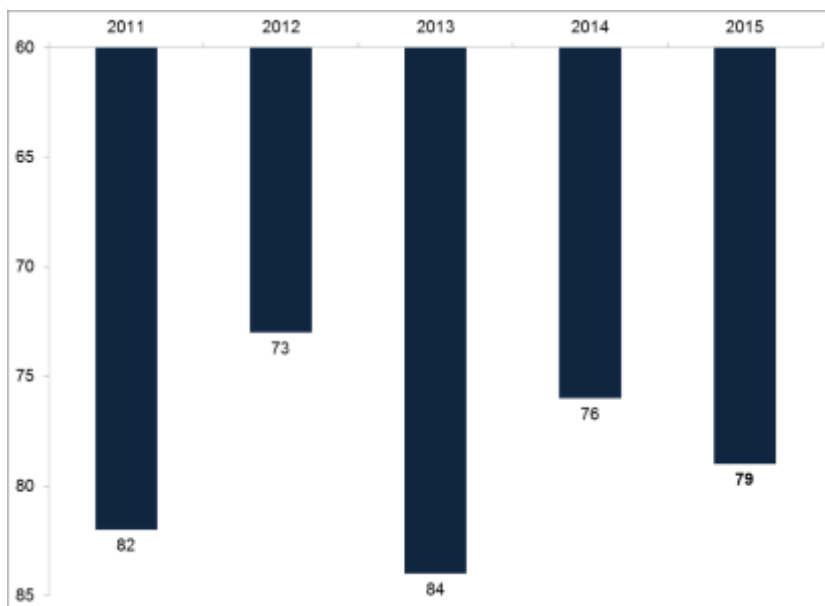


Рис. 2. Позиція України у глобальному рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ за останні роки

Таблиця 1

Динаміка змін позицій України в рейтингу за Індексом глобальної конкурентоспроможності [2]

2010-2011 (з 139 країн)	2011-2012 (з 142 країн)	2012-2013 (з 144 країн)	2013-2014 (з 148 країн)	2014-2015 (з 144 країн)	2015-2016 (з 140 країн)
89	82	73	84	76	79

Нами проаналізовано основні показники Індексу та проілюстровано відповідні сфери, де сьогодні провадяться реформи, і які впливають на значення індексу. Згідно з даними дослідження, Україна найбільше

втратила позицій за показниками, які характеризують розвиток інфраструктури, макроекономічне середовище та розвиток фінансового ринку країни. Причому, за деякими позиціями країна «очолює» списки з кінця, зокрема, за міцністю банків нам присвоєно 140 місце зі 140 країн світу; за регулюванням фондових бірж – 135, за інфляційними змінами – 134 [3].

За оцінками експертів, найбільш проблемними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено (в порядку зменшення): корупцію, ускладнений доступ до фінансів, інфляцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, неефективну державну бюрократію, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, часту зміну урядів, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я, недостатню освіченість і погану етику робочої сили.

За результатами 2015 року Україна має декілька конкурентних переваг за інноваціями. Україна посіла 29 місце у рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43 – за якістю науково-дослідних закладів та 50 – за кількістю патентів на винаходи. Очевидно, що інновації є потенціалом для зростання економіки. Задля цього необхідні зусилля держави і бізнесу: збільшити державні закупівлі високотехнологічної продукції (наразі Україна знаходиться на 98-у місці) та вдосконалити співпрацю університетів і бізнесу у науці та інноваціях (74-е місце).

Важливо також відзначити наступні світові індекси, що містять інформацію про розвиненість інновацій та інноваційної діяльності в країні. Глобальний інноваційний індекс (Global innovation index) складається з 79 різних змінних, які детально характеризують інноваційний розвиток країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. За цим показником у 2015 році – Україна посіла 64 місце, у 2012 р. – 63 місце в загальному рейтингу, у 2011 р. – 60 місце, у 2010 р. – 61 місце, у 2009 р. – 79 [4].

Серед індексів, що демонструють сильні сторони України, можна помітити наступні: коефіцієнт ефективності інновацій; витрати на освіту, % ВВП; випускники в галузі науки і техніки, %; простота отримання кредиту; створення знань; темпи зростання ВВП ППС \$ / робітник, % та інші.

Слабкими сторонами вважаються наступні сфери: бізнес-середовище, простота рішення щодо неплатоспроможності, простота сплати податків, ВВП, екологічна стійкість, інвестиції, культурна сфера у частині створення національних художніх фільмів тощо.

Оскільки інновації є найважливішим стимулом економічного зростання і процвітання, ГП покликаний вдосконалити систему оцінки результатів інноваційної діяльності та покращити розуміння ролі інновацій.

Україна в рейтингу посіла 64 місце (-1 сходинка). Для порівняння, у минулому 2014-му році Україна посідала 63 позицію. Щодо наших сусідів, то найкращу позицію посідає Угорщина (35 місце). Далі

розмістилися Словаччина (36), Молдова (44), Польща (46), Росія (48), Білорусь (53), Румунія (54).

Якщо аналізувати позиції нашої країни окремо за критеріями індексу, то отримаємо такий результат: інститути – 98 місце; людський капітал і дослідження – 36; інфраструктура – 112; ринковий досвід – 89; бізнесовий досвід – 78; отриманні знання та технології (науково-практичні результати) – 34; результати творчої діяльності – 75 [1].

Якщо подивитися на динаміку України в рейтингах за останні роки, країна тримається більш-менш тих самих позицій. Що, беручи до уваги теперішню військову, інформаційну, економічну та політичну агресію проти України, є показником величезного потенціалу.

Отже, інновації та інноваційна діяльність є важливим елементом підчас аналізу будь-якої країни, а також є перспективним и важливим чинником для її сталого розвитку, тож виникає необхідність своєчасного оцінювання цих показників.

Список використаної літератури:

1. Дослідження INSEAD: Глобальний індекс інновацій 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.csr-ukraine.org/interes/dosludjennya_insead_global_undeks.html

2. The Global Competitiveness Report 2011–2012 // World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.

3. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку / М. Згуровський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dt.ua/articles/46725>.

4. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України: [аналітичні матеріали] / Ред. І. Єгоров [та ін.]. – К.: Фенікс, 2011. – Т. 1. – 214 с.

Романченко Ю.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту,
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава, Україна*

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ СЕКТОРОМ ЕКОНОМІКИ

Управління будь-яким суб'єктом державного сектору економіки України потребує контролю, оскільки без контролю за виконанням поставлених завдань та без оцінки досягнутого рівня розвитку не можна говорити про ефективність державного управління.

Контроль явище багатогранне і багатопланове. Залежно від того, на якому рівні та стосовно чого розглядається, контроль може бути

охарактеризований як форма чи вид діяльності, як принцип або як функція.

У державному управлінні контроль перебуває в тісному зв'язку з іншими функціями управління й разом з тим призначений для оцінки відповідності здійснення цих функцій завданням, поставленим перед управлінням.

Невід'ємною функцією управління є фінансовий контроль, який, з одного боку, залежить від характеру економічних відносин, від типу держави, а з іншого – сам зумовлює їх розвиток або, навпаки, стагнацію. Оскільки контроль є елементом управління суспільним відтворенням, то держава не може ефективно функціонувати та зберігати економічну безпеку без чітко організованої системи контролю.

За часів розвитку фінансового контролю в епоху радянської системи ряд вчених в своїх працях наголошували на контролі як функції управління.

Так, фінансовий контроль вважався діяльністю державних і громадських органів, яка полягає в перевірці обґрунтованості процесів формування та використання централізованих та децентралізованих грошових фондів з метою отримання планових пропорцій у розширеному виробництві [2].

В Лімській декларація керівних принципів контролю зазначено, що контроль не самоціль, а невід'ємна частина системи регулювання, метою якого є визначення відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів, законності, ефективності та економії розтрат матеріальних ресурсів на можливо більш ранньому етапі для прийняття коригувальних заходів, у окремих випадках притягнути винних до відповідальності, отримати компенсацію за заподіяну шкоду або здійснити заходи щодо запобігання або скорочення таких порушень у майбутньому [3].

В працях багатьох науковців контроль визначається як функція управління. Так, контроль виступає об'єктивним явищем в економічному житті суспільства, а у сфері управління фінансовими засобами – невід'ємною частиною системи регулювання фінансовими відносинами [7].

Окрім самостійної функції управління контроль є одним з найважливіших елементів ринкової економіки [8].

Контроль називають невід'ємною часткою діяльності з управління економікою держави та функцією, що внутрішньо притаманна управлінню економікою та підпорядкована вирішенню завдань, що стоять перед керуючою системою [5].

Державний фінансовий контроль є однією з важливих функцій державного управління, оскільки є інструментом реалізації фінансової політики держави, забезпечує процес формування і ефективного використання фінансових ресурсів держави для досягнення поставлених нею цілей у сфері фінансів. Він спрямований на виявлення будь-яких відхилень від узгоджених стандартів законності, доцільності й ефективності управління фінансовими ресурсами та власністю держави, а в разі виявлення таких відхилень забезпечує своєчасне вжиття відповідних коригувальних і запобіжних заходів. Тому від ефективності системи

державного фінансового контролю залежить економічне і політичне благополуччя нації [6].

Ващенко І. В. стверджує, що контроль більше являється у певному розумінні альтернативою процесу управління, ніж його складовою. Відтак рекомендовано чітко відрізнити спостереження за станом певних параметрів як складову управління будь-яким процесом і «контроль» у зовсім іншому розумінні – коли певний суб'єкт має можливість управляти об'єктом, але свідомо не використовує цієї можливості і задовольняється налагодженням контролю за результатами його функціонування [1].

В умовах переростання світової фінансової кризи у загальноекономічну та дефіциту бюджетних коштів актуальним є контроль за їх використанням в державному секторі економіки. Тому в комплексі проблем, які стосуються удосконалення системи державного управління в Україні, важлива роль відводиться організації контролю та підвищенню його дієвості і результативності.

Таблиця 1

Динаміка контрольних заходів, проведених Державною фінансовою інспекцією України у 2011-2015 рр., фактів

Показники	Роки					Відхилення 2015 р. до 2011 р. (+, -)	
	2011	2012	2013	2014	2015	абсолютне, фактів	відносне, %
А. Проведено контрольних заходів – всього	13388	9500	6460	23802	2961	-10427	-77,9
1. Ревізій фінансово-господарської діяльності	12376	9086	6040	9804	2765	-9611	-77,7
2. Ревізій виконання місцевих бюджетів	100	81	80	х	х	-100	-100,0
3. Державних фінансових аудитів виконання місцевих бюджетів	89	45	84	40	11	-78	-87,6
4. Державних фінансових аудитів виконання бюджетних програм	52	38	35	31	18	-34	-65,4
5. Державних фінансових аудитів діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки	128	95	122	147	65	-63	-49,2
6. Перевірок державних закупівель	584	56	53	13688	63	-521	-89,2

Джерело: <http://www.dkrs.gov.ua>

Вітчизняний і зарубіжний досвід свідчать, що безконтрольність веде до фінансово-економічних криз, ефективний фінансовий контроль сприяє стабільності економічного розвитку та безпеки держави, що здатна висувати і здійснювати широкомасштабні стратегічні програми розвитку.

Так, державний фінансовий контроль – головний інструмент підвищення ефективності управління державою та її фінансовими ресурсами. У сучасному суспільстві роль контролю постійно підвищується та набуває нових якостей.

Згідно Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [4], державний фінансовий контроль забезпечує центральний орган виконавчої влади, уповноважений Президентом України на реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю. Так, державний фінансовий контроль забезпечується Державною фінансовою інспекцією України (далі – ДФІ) через проведення державного фінансового аудиту, перевірки державних закупівель та інспектування.

Для контролю за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів ДФІ було проведено у 2015 р. 2961 контрольних заходи, що менше на 77,9% з 2011 р. найбільше зменшилася кількість проведених перевірок державних закупівель (на 89,2%), державних фінансових аудитів виконання місцевих бюджетів (на 87,6%). У 2014 р. було проведено найбільше перевірок державних закупівель (13688 фактів) та ревізій фінансово-господарської діяльності – 9804 факти.

Зменшення кількості перевірок пов'язана з обмеженням фіскального тиску на суб'єктів господарювання та втручання держави в їхню діяльність на виконання завдань, поставлених Програмою економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Проте одним з необхідних кроків стабілізації Державного бюджету, згідно даної програми, є посилення фінансового контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів.

Будуючи соціально орієнтовану ринкову економіку з різними формами власності, держава має надати важливого значення управлінню та контролю. Фактично в Україні недооцінюється роль контролюючої функції, внаслідок чого втрачається можливість оперативно впливати на економічні процеси. Така недооцінка контролю негативно позначається на економічній безпеці держави, що впливає на подолання кризових явищ в країні.

Список використаної літератури:

1. Ващенко І. В. Державний фінансовий контроль та його вдосконалення у трансформаційній економіці України : [автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01] / І. В. Ващенко. – К. : КНУ ім. Тараса Шевченка, 2005. – 21 с.
2. Вознесенский Э. А. Финансовый контроль в СССР : [учеб. пособ.] / Э. А. Вознесенский – М. : Юридическая література, 1973. – 134 с.
3. Лимская декларация руководящих принципов контроля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookid=1269694>.

4. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.01.1993 № 2939-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.

5. Шевлоков В.З. Организационные основы создания государственного финансового контроля // Аудит и финансовый анализ. – 2002. – № 1. – С. 5.

6. Шевченко Н. В. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні: проблем та перспективи / Н. В. Шевченко // [Електронний ресурс]. – Вісник Української академії банківської справи – Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2_29_2010/29_02_05.pdf

7. Шеремет А. Д. Аудит : [учебник] / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 240 с.

8. Шидловская М. С. Финансовый контроль и аудит : [учеб. пособ.] / М. С. Шидловская. – Минск : Высшая школа, 2001 – 495 с.

Рубіш М.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет,
м. Мукачево, Закарпатська область, Україна*

ПРИКОРДОННА ТОРГІВЛЯ В СУЧАСНИХ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИХ РЕАЛІЯХ

Розвиток торгівельних відносин на західних прикордонних територіях України набув своєї популярності у 80-ті роки ХХ ст., як своєрідна співпраця в процесі якої реалізовувалася можливість розширити та урізноманітнити асортимент товарів на регіональному внутрішньому ринку. Дії людей впливають з їхніх потреб, пристрастей, характерів та здібностей, спонукальними мотивами у цій драмі є лише ці потреби, пристрасті, інтереси і лише вони відіграють головну роль. Тобто потреби слугують мотивом до дій, а в цьому випадку до участі у прикордонній торгівлі [1, с. 245].

В умовах сьогодення роль прикордонної торгівлі для пересічних громадян прикордонних регіонів зростає, оскільки виступає однією з основних форм самозайнятості частини населення, яке має на меті підвищити якість свого життя по обидва боки кордону. Береться до уваги не тільки пропозиція товарів або послуг та попит на них, а й ціна на однорідні товари по різні боки кордону, що сприяє забезпеченню мешканців споживчими товарами у широкому асортименті, часто дешевшими і більш якісними. В свою чергу розвиток прикордонної торгівлі створює конкурентне середовище на транскордонних ринках, дає можливість виживати населенню цих територій, забезпечує підвищення життєвого рівня населення в кризовий та посткризовий періоди.

Суб'єктами прикордонної торгівлі є мешканці прикордонних регіонів, що проживають чи здійснюють підприємницьку діяльність на прикордонних територіях [2, с. 196]:

- «середній споживач» без особливого досвіду здійснення прикордонної торгівлі, а також із нижчим соціально-економічним статусом та культурним рівнем – такі менше здійснюють закупівлю за кордоном, тому менш досвідчені, а також, ймовірно, не володіють іноземною мовою;

- транскордонний покупець – більш схильний до закупівель за кордоном, має більше досвіду подорожування різними країнами і, як правило, вищий соціально-економічний статус. Вони також часто є користувачами Інтернету;

- мешканці прикордонних регіонів, що здійснюють закупівлю товарів та отримують послуги на суміжному боці кордону досить регулярно. Мають великий досвід здійснення прикордонної торгівлі;

- «підприємці прикордонних регіонів», що здійснюють підприємницьку діяльність на територіях, де проживають, закупаючи товари на суміжних територіях з метою подальшої реалізації за місцем реєстрації. Здійснюють регулярні організовані транскордонні торгові візити в конкретні пункти незалежно від їх особистих уподобань.

Сучасна зовнішньополітична і економічна ситуація, яка склалася в Україні неоднозначно впливає на розвиток транскордонної та прикордонної торгівлі. З 1 січня 2016 року Європейський Союз і Україна розпочали впроваджувати положення поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), що є частиною Угоди про асоціацію, підписаної в червні 2014 року. Але не дивлячись на ці позитивні зміни у відносинах між Україною і ЄС можна виділити ряд проблемних питань які стримують розвиток транскордонної торгівлі в Україні:

1. Критично низький рівень організації транскордонної торгівлі, яка здійснюється переважно у формі контрабандної і «човникової» торгівлі. Разом з тим недостатнім є використання наявного географічного та економічного потенціалу прикордонних територій.

2. Високий рівень тінізації транскордонної торгівлі, у тому числі на кордоні України з ЄС.

3. Складність митних процедур, невідповідність стандартів та якості обслуговування прикордонного руху та експортно-імпортних операцій в Україні порівняно зі стандартами ЄС.

4. Невідповідність рівня вітчизняної організації транскордонної торгівлі практиці країн ЄС [3].

Активізація прикордонної торгівлі пов'язана перш за все з відмінностями цінової та акцизної (стимулювання контрабанди підакцизними товарами) політики в Україні та країнах ЄС. Розвитку прикордонної торгівлі перешкоджає недосконалість бази, та відсутність угод з прикордонними територіями сусідніх держав, а також нерозвинута інфраструктура. Задля легалізації прикордонної торгівлі Україні необхідно використати досвід ЄС щодо створення організаційного

механізму оптимізації торгівлі та усунення перешкод які стримують її розвиток.

Список використаної літератури:

1. Тимченко І.Р. Мотиваційні чинники активності суб'єктів прикордонної торгівлі / І.Р. Тимченко // Науковий вісник НАТУ України. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 245-250.
2. Гоблик В.В., Тимченко І.Р. Специфіка прикордонної торгівлі в транскордонному просторі України з ЄС / В.В. Гоблик, І.Р. Тимченко // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 195-200.
3. Засадко В.В. Щодо інструментів Створення торговельно-логістичних центрів розвитку транскордонної торгівлі. [Електронний ресурс] / В.В. Засадко. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/437/>

Кінаш І.П.

професор кафедри менеджменту і адміністрування;

Савчук Л.М.

здобувач,

Івано-Франківський національний технічний університет

нафти і газу,

м. Івано-Франківськ, Україна

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

Розвиток інфраструктури стає велінням часу і програмною тенденцією змін в сфері охорони здоров'я України в умовах переходу до сталого розвитку. Сфера охорони здоров'я являє собою сукупність установ, організацій, які зайняті відновленням і зміцненням здоров'я людини, профілактикою захворювань. Провідна роль тут належить лікувально-профілактичним закладам. Нині в Україні функціонує майже 1,8 тис. лікарняних закладів, у яких розгорнуто 336 тис. ліжок; 9,8 тис. амбулаторно-поліклінічних закладів, планова ємність яких складає майже 912 тис. відвідувань за зміну (табл. 1).

Матеріали досліджень свідчать, що до амбулаторно-поліклінічних закладів звертаються 90% із числа тих, хто захворів; 80% з них у цих закладах розпочинають і завершують процес лікування. У цих закладах здійснюють постійний контроль і спостереження за станом здоров'я прикріпленого контингенту; проводять консультативну, медико-профілактичну, диспансерну, санітарно-просвітницьку роботу; забезпечують первинну медико-санітарну допомогу згідно з дільничним і виробничим принципами.

Для оцінки інфраструктурного забезпечення сфери охорони здоров'я ми розраховували показник щільності об'єктів, що дозволило в одній

величині визначити забезпеченість та доступність конкретними закладами (м² на 1 чол. тис. км²). Визначивши щільність лікарняних закладів, ми встановили, що нині їх середня щільність в Україні складає (0,47). Найвищою вона є у м. Києві (2,44), Чернівецькій (0,72), Івано-Франківській (0,61) областях. Найнижчою – у Житомирській (0,36) та Вінницькій (0,33) областях. Показник щільності ліжок у лікарняних закладах в Україні складає (78,5). Найвищим він є у Львівській (103,27), Дніпропетровській (95,4) областях. Проте, у столиці майже у вісім разів перевищує середній показник по Україні. Найнижчою є щільність таких об'єктів у Херсонській (62,18), Миколаївській (59,28) та Житомирській (51,73) областях.

Таблиця 1

Динаміка об'єктів охорони здоров'я в Україні

Показники	2005	2007	2009	2011	2012	2013	2014	2014 до 2005, %
Кількість лікарняних закладів, од.	2,9	2,8	2,8	2,5	2,4	2,2	1,8	62,1
Кількість ліжок у лікарняних закладах, тис. од.	445	444	431	412	404	398	336	75,5
Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, тис. од.	7,8	8,0	8826	8,2	8,3	10,8	9,8	125,6
Планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів, од.	990	992	1000	999	1023	1037	912	92,1
Торгова площа аптек та аптечних пунктів, тис. кв. м	476	555	547	623	568	698	596	125,2
Мережа аптек та аптечних пунктів, од.	12683	12999	12915	14084	14582	14677	12433	98,0

Джерело: [1, с. 7; 2, с. 65]

Крім зазначених вище, в Україні функціонує широка мережа інших медико-санітарних закладів: станції швидкої медичної допомоги, жіночі консультації, дитячі поліклініки, аптеки тощо. Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів в Україні має тенденцію до зростання. Матеріали досліджень свідчать, що впродовж 2005-2014 рр. мережа лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів зросла на 25,6%, а в них кількість ліжок зменшилось на 7,9%. Середній показник щільності

таких закладів нині в Україні складає 1,57. Найвищий він є у Закарпатській (2,77), Чернівецькій (2,64), Черкаській (2,03), Київській (2,01) областях. Найнижчою – є Херсонській (0,94) та Вінницькій (0,59) областях. Ми визначили середню щільність місць у лікарсько-амбулаторних поліклінічних закладах. Нині вона складає (190,35). Високою є щільність місць у Дніпропетровській (287,11), Закарпатській (220,9), Харківській (214,08) та Львівській (208,14) областях. Найнижчим є цей показник у Вінницькій (127,01), Волинській (126,37) та Херсонській (116,96) областях.

За досліджуваний період у розвитку мережі лікарняних закладів відбулися значні зміни, що зумовлюють руйнацію матеріально-технічної бази охорони здоров'я. Так, кількість диспансерів зменшилась у 4 рази, спеціалізованих лікарень – у 2,5 рази, дільничних лікарень – більше, ніж на третину. Слід зазначити, що впродовж досліджуваного періоду введено в експлуатацію значну кількість пологових будинків. Проте, значно скоротилося введення в експлуатацію таких об'єктів як дитячі лікарні та поліклініки (табл. 2).

Таблиця 2

Введення в експлуатацію об'єктів охорони здоров'я в Україні

Об'єкти охорони здоров'я	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013/2005, +/-
Дитячі лікарні, ліжок	222	-	55	60	25	76	179	-	-43
Пологові будинки, ліжок	-	25	91	10	55	72	134	-	+134
Дитячі поліклініки, відвідувань за зміну	60	100	166	600	-	60	60	40	-20
Жіночі консультації, відвідування за зміну	30	-	107	-	-	332	81	-	-30

Джерело: [3, с. 224]

Оцінюючи технічне забезпечення медичних закладів слід зазначити, що окремі медичні заклади використовують техніку, яка непридатна до експлуатації, адже на 50 % застаріла і фізично і морально. Такий стан матеріально-технічного забезпечення установ охорони здоров'я є гострою проблемою населення держави як і їх територіальна доступність. Це є і причиною зниження життєвого рівня населення, що зумовлює зростання захворюваності. Так, якщо у 1990 р. уперше зареєстрованих випадків захворювань становили 32,2 млн., 2005 р. – 32,9 млн., то вже у 2013 – 31,0 млн. [1, с. 57]. І це при тому, що кількість населення в Україні за цей період зменшилась майже на 5 млн. Більше, ніж на третину зросла кількість випадків, пов'язаних з новоутвореннями, хворобами крові і

кровотворних органів та окремими порушеннями із залученням імунного механізму, у 1,5 рази зросла кількість захворюваність населення на ВІЛ-інфекцію та СНІД тощо .

До медико-санітарних закладів належать аптеки та аптечні пункти. Їх кількість за досліджуваний період змінилась від 12683 од. у 2005 р. до 12433 од. у 2014 р., що на 2% менше. Спостерігаємо тенденцію щодо збільшення площ аптек та аптечних пунктів, яка за досліджуваний період збільшилася на 25,6%. Середній показник щільності аптек та аптечних пунктів в Україні складає (2,68). Найвищим даний показник є у м. Києві. Середній показник щільності площ аптек та аптечних пунктів в Україні складає (0,12). Слід зазначити, що у Чернігівській області він є більш, ніж вдвічі менший за середній показник в Україні, і складає 0,05.

Обчислений нами індекс розвитку інфраструктурного забезпечення сфери охорони здоров'я свідчить, що високого рівня розвитку досягли такі області України як Чернівецька та Дніпропетровська. Найслабшим інфраструктурне забезпечення сфери охорони здоров'я є у Вінницькій, Миколаївській та Херсонській областях.

Список використаної літератури:

1. Заклади охорони здоров'я та захворюваності населення України у 2014 році: [стат. бюл.]. – К.: Держ. ком. стат. України, 2015. – 89 с.
2. Роздрібна торгівля України у 2014 році [стат. зб.]. – К.: Держкомстат України, 2015. – С. 138-140.
3. Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: Держкомстат України, 2014. – С. 208.

Сакун О.С.

кандидат економічних наук, викладач,

Коледж економіки і технологій

Чернігівського національного технологічного університету,

м. Чернігів, Україна

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ ПІДТРИМКИ ЛОКАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі взаємодія освіти, науки, виробництва і фінансових установ набуває ключового значення для інноваційної економіки країни. Науково-технологічні центри об'єднують науково-дослідні установи, освітні заклади, сервісні та виробничі підприємства з метою забезпечення якнайшвидшого впровадження результатів науково-дослідних і пошукових робіт, винаходів у виробництво. Головне завдання цих інноваційних структур – сприяти розвитку та комерціалізації високих і надвисоких технологій. В Україні основною формою такого об'єднання є

технопарки та бізнес-інкубатори, зокрема ті, що засновані на базі вищих навчальних закладів. Разом з тим, залишається багато невирішених проблем у налагодженні співпраці між освітою, наукою і виробництвом.

На сучасному етапі взаємодія освіти, науки і виробництва набуває ключового значення для інноваційної економіки країни. Основу такої «тришарової» системи складає освіта, вона і є підґрунтям для виникнення нових ідей, винаходів і розробок, адже освіта дає базову систему знань і уявлень. З цього приводу цікавою є точка зору професора Стенфордського університету і Центру досліджень у галузі підприємництва бізнес-школи Единбурзького університету Генрі Іцковіца, автора нової моделі організації інноваційного процесу, названої ним моделлю «потрійної спіралі».

Підхід Іцковіца ґрунтується на тому, що в сучасному суспільстві ядром інноваційної діяльності виступає університет. Він започатковує тісну співпрацю з бізнесом, виконуючи для нього дослідження і створюючи потік ноу-хау з метою постійного вдосконалення продуктів і послуг, що виробляються цим бізнесом. У такій моделі саме університет стає головним центром докладання державних зусиль і ресурсів для розвитку інновацій. Університети такого типу прийнято називати дослідницькими, або, як їх називає Іцковіц, – підприємницькими. Звичайно, дослідницький університет зберігає всю академічну складову, але при цьому працює одночасно за трьома взаємопов'язаними напрямками: навчання, наукові дослідження, інноваційне впровадження високих технологій і виведення їх на ринки (технологічний трансфер) [1, с. 24].

Механізми такої взаємодії слід деталізувати в контексті створення спеціальних державних програм. При створенні таких програм слід скористатись досвідом США як однієї з провідних країн з інноваційним типом економіки і найбільш ефективним механізмом формування інноваційної стратегії. Адаптуючи до українських умов розвитку локальних інноваційних центрів такі американські програми, як «Програма інноваційних досліджень», «Програма трансферу технологій», «Програма трансферу технологій у галузі малого бізнесу» і «Програма новітніх технологій» [2, с. 78-90], нами були запропоновані дві нові програми: «Програма спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів» (на основі приватно-державного партнерства), «Програма співпраці «університет – локальні інноваційні центри»».

«Програма спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів» передбачає:

- створення Агентства приватно-державного партнерства України;
- впровадження програм спільного фінансування для:
 - спільних наукових досліджень і розробок у важливих для держави галузях;
 - трансферу результатів досліджень до підприємств;
 - інноваційних проектів локальних інноваційних центрів.
- створення інноваційних фондів (венчурних фондів) шляхом застосування механізмів державно-приватного партнерства та мобілізації

державних і приватних фінансових ресурсів для фінансування роботи локальних інноваційних центрів.

«Програма спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів» повинна реалізовуватись на таких рівнях:

- на стратегічному рівні – Агентство державно-приватного партнерства, до складу якого повинні входити представники державної і приватної сфери. До повноважень Агентства входило б, насамперед, прогнозування потреб народного господарства, окремих його галузей з позицій забезпечення технологічних переваг їх конкурентного розвитку, відбір на конкурсній основі найважливіших інноваційних проектів, створення або сприяння створенню нових і високотехнологічних виробництв, виставкове, інформаційне та маркетингове забезпечення інноваційної діяльності;

- на рівні науки – локальні інноваційні центри (технопарки, індустриальні парки, наукові парки, інноваційні центри, науково-дослідні установи, бізнес-інкубатори) що будуть оцінювати інноваційну спроможність (ринкову орієнтованість) результатів наукових досліджень, кваліфікувати об'єкти інновацій, надавати допомогу у бухгалтерському обліку та оподаткуванні, патентному забезпеченні та оформленні прав інтелектуальної власності малим інноваційним фірмам;

- на рівні впровадження у виробництво – комерційні партнерства на базі науково-дослідних установ з метою інноваційної діяльності, тобто комерціалізації розробок, в які державні наукові установи увійдуть правами інтелектуальної власності, а приватні інвестори фінансовими внесками.

- на рівні фінансування – Інноваційний фонд спільного державно-приватного інвестування, який може бути створено у формі акціонерного товариства приватного права; він складатиметься з холдингу та дочірніх компаній, 50% капіталу якого належить державі, а решта – приватні інвестори.

Програма створення молодіжних інноваційних центрів ставить за мету поєднання інноваційних ідей і інтелектуального ресурсу університетів з ресурсами і можливостями локальних інноваційних центрів. Основне їх завдання – комплексна консультаційна підтримка молодіжних інноваційних проектів, включаючи технічне і технологічне сприяння їх доопрацюванню через доступ до обладнання і матеріально-технічної бази локальних інноваційних центрів, пошук інвесторів.

Важливим є той факт, що МІЦ не повинні бути дочірніми структурами університетів, вони повинні поєднувати інтереси всіх своїх учасників. Держава в даному випадку виступає економічним та правовим регулятором відносин, а також може виступати у ролі замовника досліджень і науково-технічних розробок.

У сьогоденних макроекономічних умовах особливе значення мають консолідація зусиль держави, науки і освіти у формі технологічної платформи, діяльність якої має бути направлена на активне формування державної політики в інноваційній сфері, експертний супровід науково-технічних і інноваційних проектів, підвищення рівня освіти в суспільстві,

просування вітчизняної продукції на світовому ринку. При цьому йдеться про необхідності побудови технологічної платформи як на рівні країни, так і окремих регіонів. Необхідність формування технологічних платформ на локальному рівні відповідає державній стратегії інноваційного розвитку, і дозволяє вирішити найважливіші соціально-економічні і модернізаційні проблеми. МІЦ покликані стати молодіжною складовою, навчальним, експериментальним майданчиком і кадровою базою для майбутніх технологічних платформ у вигляді локальних інноваційних центрів.

Таким чином, головні завдання, які і на сьогодні не втрачають актуальності, це:

- розробка єдиної стратегії розвитку інноваційних центрів на основі організаційно-економічного і структурного об'єднання науки, освіти, фінансового сектора і виробництва;
- вдосконалення системи державного управління науково-технологічною та інноваційною сферами, що повинно супроводжуватись розвитком інноваційної інфраструктури;
- кардинальні зміни щодо системи державної підтримки науково-технологічних та інноваційних програм;
- створення спеціалізованих центрів державно-приватного партнерства у галузі інновацій.

Список використаної літератури:

1. Каленюк І.С. Організаційно-економічні механізми взаємодії освіти, науки і виробництва / І. С. Каленюк, О.С. Сагун // Вісник Запорізького національного університету / Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2011. – С. 22-28.

2. Мельниченко О. А. Інноваційний розвиток національної економіки: виклики для держави, бізнесу та населення / О. А. Мельниченко // Державне будівництво. – 2012. – № 2. – С. 308-317.

3. OECD Science, Technology and Industry Outlook, 2004. – Paris, 2004. – 234 с.

4. Денисюк В. А. Комерціалізація результатів наукових досліджень: європейський досвід та стан в Україні / В.А. Денисюк // Актуальні проблеми науково-технологічної та інноваційної політики в контексті формування загальноєвропейського наукового простору: досвід і перспективи. Матер. XXIII Київ. міжн. симп. з науковозн. і н.-техн. прогнозування., м. Київ, 16-17 червня 2010. – К.: Фенікс, 2010. – С. 66-76.

5. Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»: Постанова, Статут від 12.12.2011 № 1396 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу до документу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1396-2011-%D0%BF>.

ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS CULTURE: MANAGEMENT OF CHANGES

Emilia Sielicka

*mgr, Poznań University of Economics and Business,
Poznan, Poland*

RELATIONSHIPS IN THE SUPPLY CHAIN

Currently, the supply chain management is one of the most difficult task, which the logistics department managers have to face. In times of globalization, enterprises` supply chains are becoming longer and more complex, and the longer the chain, the more potential interferences occur in it [1]. In the era of increasing uncertainty, increasing competition and dynamic demand changes, companies must constantly look for sources of competitive advantage and such forms of cooperation in the supply chain, which will ensure them the biggest number of benefits. In the contemporary literature in the supply chain management field generally known and widely described are two types of relationships in the supply chain: partnership and domination [2].

The issue of the partnership in the supply chain takes on particular importance nowadays. The competitive advantage achieving through the supply chains, in which occurs the partnership causes that other companies also decide to strengthen the relationship between the links in their supply chains. Reducing the costs and minimizing the risk are not the only reasons why companies decide on partnership in the supply chain (Kurczek, Żebrucki, 2011).

The goal, which companies set themselves is also linking the complementary competencies and acquire knowledge in order to acquire new ones. Partnership is based on a number of elements which complement allows to achieve success in this kind of cooperation. Maintaining the partnership between the companies fits in very well indeed with the characteristics of a competitive supply chain.

However in the partnership important is trust, which allows for the free flow of information necessary for eliminating the risk in the supply chain. This should be also considered that confidence in the supply chain is the result of experience and increases with relationship seniority. Partnership in the supply chain also allows for the use of available logistics concepts such as just-in-time, VMI or early involvement of suppliers in the product creation. Their application accelerates the reaction of enterprises to changes in the demand affecting at the same time to the optimization of the global logistics costs throughout the whole supply chain.

The partnership should be however analyzed both in terms of its perception by contractors and measuring outcomes from this collaboration, not only with financial indicators but also qualitative [5]. It should be also noted that for the efficient supply chain management, also in terms of partnership, critical importance has a presence of the leader – the company, which would coordinate

the supply chain management and will be responsible for strategic supply chain management. The examination of the relationships in the supply chain and the verification of the hypothesis that the partnership in the supply chain contributes to increasing of the competitive advantage of the enterprises is the goal of this paper.

References:

1. Bucharowski P., 2006, E-partnerstwo w łańcuchach dostaw w: Gospodarka Materiałowa i Logistyka nr 2/2006.
2. Kot S., Budzik R. 2010, Relacje w ramach łańcuchów dostaw w wybranych przedsiębiorstwach w: Logistyka 4/2010.
3. Kruczek M., Żebrucki Z., 2011, Charakterystyka współpracy przedsiębiorstw w łańcuchach dostaw wybranych branż, Logistyka 2/2011.
4. Lewandowska J., Znaczenie dostawcy w łańcuchu logistycznym w Logistyka nr 5/2013.
5. Nowicka K., 2011, Współpraca partnerska w łańcuchu dostaw w: Gospodarka Materiałowa i Logistyka nr 06/2011, PWE.

Андрущенко Н.О.

*доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету,
м. Вінниця, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМУНІКАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасне промислове підприємство є складним об'єктом управління. Проблема підвищення рівня ефективності використання ресурсів підприємства в умовах подальшого розвитку галузей і ринків пов'язана, передусім, з використанням своєчасної та достовірної інформації стосовно зовнішнього і внутрішнього середовища. Забезпечити виконання такого завдання може тільки якісно побудована й ефективна система комунікацій підприємства. Активний розвиток інфокомунікаційних технологій як основи сучасних комунікаційних систем призвів до того, що вони перетворились в один з найважливіших елементів діяльності підприємств і відіграють винятково важливу роль у забезпеченні їх конкурентоспроможності.

Враховуючи те, що обсяг зібраних і оброблюваних даних істотно збільшується з кожним днем, підприємствам, які прагнуть відповідати високим стандартам діяльності, необхідно підтримувати все більш динамічні та гнучкі інфраструктури, які безпосередньо залежать від якості систем комунікацій, що функціонують на таких підприємствах.

Визначення терміну «управління» як наукової категорії вперше було використано американським інженером Фредеріком Тейлором на початку ХХ століття у своїй праці «Принципи наукового управління», яка поклала початок серії фундаментальних робіт у цій сфері.

На наш погляд, під управлінням слід розуміти цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління з метою досягнення певної мети.

В енциклопедичному довіднику з сучасного управління визначено поняття «управління» як процес досягнення поставлених цілей шляхом використання праці людей, що складається з елементів: здатності ставити цілі та вироблення маршруту просування до них, організування, керівництва, мистецтва спілкування з людьми, виконання [1, с. 17].

Вагомий внесок у розроблення теоретичних положень комунікаційного менеджменту підприємств зробили такі зарубіжні вчені, як С. Альтер, Р.А. Аргенті, Г.В. Баррен, Г.М. Бартом, Д.С. Блаїр, Е. Брукінг, Ф. Брукс, Х. Віссема та інші.

Комунікації – це складний процес, що складається з взаємозв'язаних кроків, кожен з цих кроків потрібен для того, щоб зробити думки людини зрозумілими іншій особі. Кожен крок – це пункт, в якому, якщо людина буде недбалій, і не буде думати про те, що робить, – зміст може бути втрачений. Звідси випливає, що для успіху індивідів і організацій необхідні ефективні комунікації. Ефективно працюючі керівники – це ті, хто ефективні в комунікаціях. Вони уявляють суть комунікаційного процесу, мають добре розвиненим умінням усного та письмового спілкування і розуміють, як середовище впливає на обмін інформацією. Здійснюються комунікації шляхом передачі ідей, фактів, думок, відчуттів або сприйняття, відчуттів і відносин від однієї особи до іншої в усній або який-небудь іншій формі з метою отримання у відповідь бажаної реакції. Ефективна комунікація вимагає від кожної зі сторін певних навичок і вмінь [2, с. 38].

Комунікація – це процес передавання інформації від однієї особи до іншої (інших). Комунікаціями (спілкуванням) пронизана вся система управління організацією (рисунок 1.1). Метою комунікації є розуміння, осмислення передаваної інформації.

Проте комунікація не обмежується простим передаванням інформації. Вона має здійснюватися таким чином, щоб надіслана інформація впливала на поведінку того, кому вона адресована, мотивувала його до певних дій. А це можливо лише тоді, коли обидві сторони впевнені в тому, що рішення і відповідні дії на основі даної інформації змінять ситуацію на краще.

Спілкування є невід'ємним атрибутом процесу управління. Спілкування пов'язує окремі елементи організації в єдине ціле, даючи можливість координувати їх дії, аналізувати успіхи та невдачі, виправляти допущені помилки, доручати нові завдання тощо; слугує зв'язком із зовнішнім середовищем: дозволяє отримувати інформацію про стан ринку та поведінку на ньому суб'єктів господарювання, повідомляти партнерів по бізнесу і споживачів про свої наміри та впливати на їх поведінку.



Рис. 1.1. Місце комунікацій (спілкування) у процесі управління

Отже, зрозумілим є той факт, що організаційні комунікації мають відбуватися у різних напрямках – всередину організації і назовні; в межах одного управлінського рівня (горизонтальні) і між рівнями (вертикальні); здійснюватися по діагоналі, якщо в обговорення шляхів усунення проблеми включаються суміжні підрозділи, а також бути вільними від будь-яких обмежень і відбуватися неформальним чином (через поширення чуток). Кожен із зазначених видів комунікацій переслідує свою задачу і здійснюється за певними правилами чи процедурами, дотримання яких забезпечує їх ефективність.

Дунаєвська Н.О. стверджує, що на жаль, український досвід управління мало зважає на переваги, що їх дає використання висхідних комунікацій, покладаючись, в основному, на комунікації зверху вниз. Виною цьому – схильність до авторитарного стилю управління. Надмірне використання лише низхідних комунікацій спричиняє спотворення інформації, її помилкову інтерпретацію і, як наслідок, збільшення витрат, пов'язаних із виправленням помилок [3, с. 6].

Інформація як основна складова процесу комунікації сьогодні перетворилася в найважливіший ресурс соціально – економічного, технічного, технологічного розвитку будь-якого підприємства. Від сучасності та якості інформації залежить ефективність прийняття управлінських рішень, і, відповідно, ефективність діяльності всього підприємства.

Інформаційне забезпечення процесу управління має відбуватися за добре налагодженою системою. В залежності від того, якого роду відомості є ключовими для керівника і як часто та з яких джерел вони мають йому надходити, а також від того, кому надсилатиметься уже опрацьована інформація (зокрема, вказівки щодо наступних дій), він мусить створити відповідну комунікаційну мережу.



Рис. 1.2. Приклад комунікаційної мережі на підприємстві

Приклад комунікаційної мережі на підприємстві подано на рисунку 1.2. Комунікаційна мережа – це сукупність джерел та каналів надходження і поширення інформації, яку створює суб'єкт управління для того, щоб приймати обґрунтовані рішення і ефективно керувати.

Вона здебільшого об'єднує особу, яка приймає рішення, та виконавців, які беруть участь в її підготовці та реалізації, а також надають інформацію про хід реалізації та чинники, що на це впливають.

Таким чином цілком зрозуміло, що для керівника підприємства комунікації – це «хліб насущний». Адже керівник щодня в своїй роботі стикається зі стосом газет, листів, документів; зустрічається з величезною кількістю людей, налагоджуючи спірні питання, віддаючи розпорядження, контролюючи виконання роботи і т.д. Майже вся суть роботи керівника полягає в тому, щоб здійснювати ефективні комунікації на всіх рівнях взаємодій. Виходячи з цього, вважаємо, що керівники на підприємстві повинні постійно вдосконалюватися в процесах комунікації для успішного здійснення своєї нелегкої, але цікавої професійної діяльності.

Список використаної літератури:

1. Друкер Ф. Пітер Енциклопедія менеджмента. / Пітер Ф. Друкер // пер. с англ. О.Л. Пелявського / под ред. Т.А. Гуреш – М.: Издательский дом «Вильямс», 2014. – 126 с.
2. Андрущенко Н.О., Психологія управління та конфліктологія : навч. посібник для практичних та семінарських занять / Н.О. Андрущенко, А.В. Слободянюк – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 120 с.
3. Дунаєвська Н.О. Управління, менеджмент, школи наукового управління : зміст, коротка характеристика / Дунаєвська Н.О. // Вісник Черкаського університету. Серія : Педагогічні науки – Випуск 176. – 2013. – С. 5-7.

ВИЗНАЧАЛЬНІ ПАРАМЕТРИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТА МАЛОГО БІЗНЕСУ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Аналіз методик оцінювання конкурентоспроможності, запропонованих різними авторами радянського періоду, а також сучасними економістами і зарубіжними вченими, вказує на їх зосередження у більшості на економічній ефективності функціонування підприємства, і тому саме на економічних показниках побудовані основні узагальнюючі оцінки. При такому підході неможливо в рівній мірі оцінити різні напрями діяльності суб'єкта малого бізнесу в роздрібній торгівлі, що зумовлені розвитком його потенціалу і взаємодією з ринковим середовищем [3, с. 11].

Таблиця 1

Класифікація факторів конкурентного впливу на суб'єкт малого бізнесу

Індивідуальні характеристики зайнятого персоналу	Бізнес-середовище		
	Макроекономічні фактори	Регіональні фактори	Мікроекономічні фактори
<ul style="list-style-type: none"> • Рівень освіти; • Досвідченість; • Задоволення роботою; • Мотиваційність; • Здатність до ризику; • Відповідальність; • Зацікавленість; • Ініціативність; • Незалежність; • Наполегливість; • Лояльність; • Інноваційність; • Реалістичний підхід; • Лідерство; • Творчість; • Концентрація на поставленій меті; • Уміння працювати в команді. 	<ul style="list-style-type: none"> • Дієва система державної політики, яка спрямована на підтримку малого бізнесу; • Правова підтримка малого бізнесу; • Механізм державного регулювання бізнесу; • Політична та економічна кризи; • Адміністративні бар'єри в реєстрації, ліцензуванні та сертифікації, лізингових відносин та в управлінні; • Надмірний податковий тягар і часті інспекції; • Фінансова система звітності та механізм електронного зв'язку з податковою службою; • Незмінність правової бази і стійкі економічні відносини; • Конкуренція; • Існування незареєстрованого сектору. 	<ul style="list-style-type: none"> • Механізми фінансової та кредитної політики; • Інвестиції, науково-технічна допомога; • Ринкова інфраструктура малого бізнесу; • Обов'язкові консультаційні центри; • Інформаційна підтримка малого бізнесу; • Корупція; • Бюрократія; • Захист малого бізнесу. 	<ul style="list-style-type: none"> • Організаційна культура; • Кваліфікована робоча сила; • Бізнес-стратегія; • Конкуренція-спроможна продукція і послуги; • Відносини між персоналом; • Робота в команді; • Ієрархічна структура; • Інновації; • Інвестиції в людські ресурси.

Джерело: розроблено автором

Із сукупності факторів впливу на конкурентоспроможність суб'єкта малого бізнесу варто виділяти наступні (табл. 1). Враховуючи їх та особливості діяльності малого підприємництва, конкурентоспроможність суб'єкта малого бізнесу в роздрібній торгівлі запропоновано розглядати як комплексно оцінену зовнішніми експертами здатність відповідного суб'єкта господарювання пристосовуватися до умов мінливого зовнішнього середовища, підтримуючи в довгостроковій перспективі такі фактори конкурентного впливу як лідерський потенціал обмеженої кількості трудових ресурсів, конкурентоспроможність конкретних товарів, вигідне місцезнаходження роздрібно-торговельного об'єкта, якісне обслуговування та додаткові послуги, що забезпечують йому стійке ринкове становище на певному сегменті, економічні переваги і реалізацію пріоритетних цілей.

Дане визначення підкреслює наступні аспекти конкурентоспроможності суб'єкта малого бізнесу, такі як:

- 1) громадське судження, яке оцінюється зовнішніми експертами;
- 2) оцінка, яка ведеться на сегментах ринку, де присутній суб'єкт господарювання;
- 3) оцінка, яка являє собою перевагу над конкурентами;
- 4) оцінка, яка ведеться в конкретний момент часу, і тому можуть використовуватися фактичні та прогнозні показники;
- 5) оцінка, яка інтегрує такі комплексні складові: лідерський потенціал керівника (взаємини з персоналом, клієнтами та партнерами), конкурентоспроможність товару, місцезнаходження та додаткові послуги;
- 6) показник, орієнтований на майбутнє;
- 7) метод вимірювання конкурентоспроможності підприємства;
- 8) рішення управлінських завдань;
- 9) врахування особливостей діяльності суб'єкта малого бізнесу і місця його знаходження.

Тому сутність методів полягатиме в проведенні комплексного оцінювання шести визначальних параметрів конкурентоспроможності суб'єкта малого бізнесу в роздрібній торгівлі (рис. 1).

Комплексне оцінювання конкурентоспроможності суб'єкта малого бізнесу в роздрібній торгівлі має дещо схожу структуру до моделі на основі положень теорії ефективної конкуренції, що базується на ресурсній парадигмі конкурентного успіху і передбачає оцінку ефективності використання матеріальних, фінансових, інтелектуальних та управлінських ресурсів підприємства, які поділяються на певні групи з відповідними показниками та коефіцієнтами вагомості [1, с. 222; 2, с. 355]. Так, для суб'єкта малого бізнесу в роздрібній торгівлі неабияку роль грають визначальні параметри запропонованої сукупності аналітичних критеріїв та коефіцієнтів, а саме: фінансового потенціалу через коефіцієнти фінансової незалежності, платоспроможності, фінансування; реалізацію продукції через коефіцієнти рентабельності товару, рентабельності продажів, затовареності; ефективності роботи працівників через коефіцієнти звільнення, персоналу в декреті, структури персоналу,

професійної підготовки, продуктивності праці; ефективності реклами через коефіцієнти ефективності реклами, регулярності реклами, постійності реклами; якості обслуговування покупців за критеріями консультацій продавця-консультанта, безкоштовної доставки, прийому замовлень за зразками, кредиту на купівлю товарів, пакування товарів; загальної атмосфери суб'єкта господарювання за критеріями території, зручності місця розташування торговельного об'єкта, виду та розміру торговельного об'єкта (торговельної площі), зовнішнього вигляду будівлі, внутрішнього вигляду торговельного об'єкта, – з урахуванням відповідних показників вагомості, що виявляють причинно-наслідкові зв'язки і ступінь впливу на локальний потенціал конкурентоспроможності.

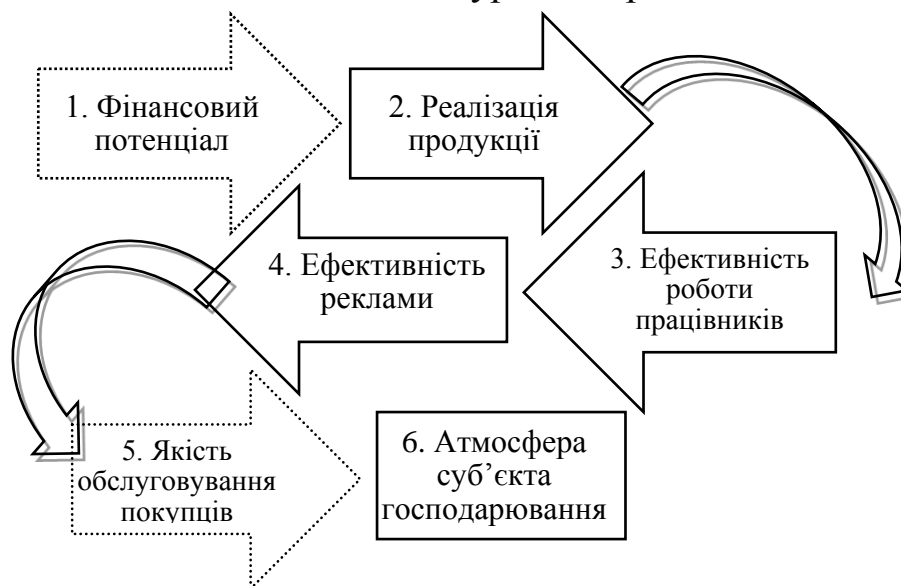


Рис. 1. Визначальні параметри оцінювання конкурентоспроможності суб'єкта малого бізнесу в роздрібній торгівлі

Джерело: розроблено автором

Запропоновану систему параметрів рекомендується застосовувати при оцінюванні конкурентоспроможності суб'єкта малого бізнесу в роздрібній торгівлі в довгостроковому періоді з використанням індексно-індикаторного прийому аналізу. Необхідність урахування особливостей функціонування суб'єкта малого бізнесу в роздрібній торгівлі призводить до того, що комплексний підхід до оцінки перспективних чинників конкурентоспроможності неминує буде включати ряд припущень, до того ж він ґрунтується виключно на суб'єктивній (бальній) оцінці ресурсних джерел, що також знижує об'єктивність оцінювання. Можлива обмеженість у застосуванні також може бути через велику кількість розрахункових показників, недостатньої кількості інформаційних ресурсів, а також завчасно визначеної вагомості кожного показника, яка може бути недоречною і не може вважатися абсолютно достовірною в умовах діяльності суб'єкта малого бізнесу в роздрібній торгівлі.

З одного боку, ці припущення і недоліки призводять до звуження кола аналізованих підприємств, з іншого – дозволяють отримати більш достовірну оцінку досліджуваної тематики. Таким чином, слід розуміти

обмежений характер будь-якого методичного підходу щодо оцінки перспективних чинників конкурентоспроможності малого бізнесу.

Тим не менш, перевагами запропонованої методики оцінювання конкурентоспроможності суб'єкта малого бізнесу є те, що: методика заснована на визначальних параметрах діяльності суб'єкта малого бізнесу в сфері роздрібної торгівлі; розроблений механізм дозволяє проводити не тільки оцінку параметрів, але так само виявляти причини отримання позитивних або негативних результатів, завдяки рекомендованим величинам; механізм є досить універсальним, оскільки допускає проведення оцінювання окремого підприємства; запропонований механізм значно полегшує збір необхідної для оцінювання конкурентоспроможності інформації; найбільш ефективно може бути досягнута при поєднанні рекомендованої методики оцінки конкурентоспроможності малого бізнесу з графічним методом побудови багатокутника конкурентних переваг, адаптованого до даного комплексного оцінювання; рекомендований підхід комплексного оцінювання суб'єкта малого бізнесу в роздрібній торгівлі базується на інформації, що дозволяє дати об'єктивну оцінку суб'єкту господарювання на поточний момент.

Список використаної літератури:

1. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК ЕксОб», 2001. – 560 с.
2. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / [авт. кол.: С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабась та ін.] – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
3. Ялунина, Е. Н. Конкурентоспособность розничного торгового предприятия [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Ялунина Екатерина Николаевна ; ГОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет». – Екатеринбург, 2007. – 25 с.

Бортнік С.М.

доцент кафедри економіки та безпеки підприємства;

Тарасюк О.Л.

студент Інституту економіки та менеджменту,

Східноєвропейський національний університет

імені Лесі Українки,

м. Луцьк, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ СОЦІАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах спрямованості державної політики на побудову соціально-орієнтованої економіки, перед вітчизняними підприємствами постає завдання дотримуватися цієї тенденції та забезпечувати процес

соціалізації власного бізнесу. Таку необхідність зумовлює і постійне підвищення загального рівня конкуренції в межах національного ринку. Для того, щоб посилювати свої конкурентні позиції, підприємству необхідно не лише створювати належні умови праці для працівників, але й дбати про їхню постійну належну підтримку з метою збільшення продуктивності праці. Досягається це шляхом розробки і реалізації соціальної стратегії бізнесу.

Питання соціальної відповідальності бізнесу та необхідності формування стратегій соціального розвитку підприємств розглядалися у працях відомих вітчизняних вчених, таких як: О.В. Сорока, О.О. Затеїщикова, Л.О. Юзик, Т.М. Гнат'єва, О. Грішнова та ін. Однак, попри наявність достатньої кількості досліджень з питань соціалізації бізнесу, ця тема потребує подальшого вивчення з метою напрацювання найбільш прийнятних в сучасних умовах господарювання практичних рекомендацій, які будуть застосовуватися вітчизняними підприємцями. Нині існує проблема недостатнього усвідомлення як керівниками-практиками так і менеджерами вищої і середньої ланки управління актуальності процесу соціалізації бізнесу.

В більшості розвинутих країн, підприємці звертають особливу увагу на питання соціалізації власного бізнесу. Дотримання морально-етичних норм і цінностей, розуміння наслідків своєї діяльності для суспільства, держави, споживачів, ділових партнерів та своїх працівників є не просто важливим, а життєво необхідним і обов'язковим елементом у переліку стратегічних завдань та принципів будь-якого підприємства. Тоді, як показує практика, як соціальна відповідальність бізнесу в Україні поки що лише починає набувати поширення і спрямовується насамперед на трудові відносини та заходи щодо захисту здоров'я і безпеки споживачів. Менш поширеними є заходи щодо захисту природних ресурсів та взаємодії з громадою: лише третина компаній здійснює соціальні інвестиції в розвиток громади, половина – не вживає заходів з охорони довкілля [4]. Ця ситуація свідчить про небажання багатьох вітчизняних підприємців витратити власні ресурси для розробки та реалізації стратегії соціального розвитку бізнесу.

Однак варто звернути увагу та скористатися передовим досвідом тих підприємств, які використовують елементи соціалізації. Підприємства, які активно реалізують стратегії соціалізації та розвитку власного бізнесу вже сьогодні відчули очевидні вигоди, якими є підвищення продуктивності праці, зменшення терміну окупності бізнесу, збільшення оборотності коштів, зростання загальної ефективності діяльності тощо. Як показує практика, така соціальна політика організації [5]: формує лояльність працівників до підприємства; сприяє встановленню дружніх стосунків в колективі; забезпечує зв'язок між працівниками різних рівнів; збільшує віддачу працівників своїй роботі; позитивно впливає на якість кінцевих продуктів; дозволяє збільшити обсяги виробництва продукції; створює імідж організації, як надійного та соціально-орієнтованого елемента ринку.

Поряд з цим, впровадження ефективної соціальної політики на підприємстві, на наш погляд, збільшує рівень довіри персоналу до вищого керівництва організації; дозволяє підприємству встановити партнерські зв'язки з іншими учасниками ринку; зменшує плинність кадрів, що сприяє зниженню витрат на набір, підготовку та перепідготовку персоналу та забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства загалом.

Однак отримання таких переваг можливе лише за умови комплексного підходу до розробки і реалізації ефективної соціальної стратегії на конкретному підприємстві з урахуванням специфічних умов функціонування підприємства.

Разом з тим, соціальна відповідальність бізнесу повинна мати дієву підтримку на загальнодержавному рівні. Декларація засад соціалізації бізнесу повинна супроводжуватися прийняттям низки законів та підзаконних актів як на загальнодержавному так і на місцевому рівнях. Сприятливі для цього умови повинні створювати державні органи влади, які мають розробляти спеціальні заходи щодо популяризації соціальної відповідальності у суспільстві.

Досліджуючи основні аспекти прояву соціальної відповідальності підприємств в Україні О.М. Головінов [3] зазначає, що підприємства несуть відповідальність за розбудову та вирішення проблем території на якій знаходяться, що доводить їх неодмінну роль у розвитку регіону. Ми поділяємо таку думку, оскільки впевнені, що із збільшенням кількості соціально-орієнтованих підприємств в конкретному регіоні, зростатиме рівень добробуту населення, що в ньому проживає.

Таким чином, розробка та реалізація соціальної стратегії дозволяє [1]: створити передумови для того, щоб підвищити стабільність персоналу та рівень прихильності працівників організації, обумовлені зростанням задоволеності працею та якістю трудового життя; знизити плинність кадрів і забезпечити зростання продуктивності праці за рахунок активізації внутрішнього соціального капіталу; оптимізувати соціальні інвестиції та нефінансові ризики в діяльності підприємств; збільшити обсяг продажів і капіталізацію компаній на основі формування соціально відповідального іміджу, і, в цілому, дозволить перейти від слабо взаємопов'язаних і недостатньо опрацьованих заходів, проектів і програм, що стосуються зовнішніх і внутрішніх соціальних проблем господарюючих суб'єктів, до цілісної, науково-обґрунтованої системи довгострокових інноваційних соціальних перетворень.

Ще у процесі формування загальної корпоративної стратегії підприємства необхідно включати обґрунтовані стратегічні завдання й заходи щодо сприяння розвитку соціальної відповідальності як в межах організації так і в суспільстві. Важливо не просто впроваджувати соціальну політику відповідального ставлення компанії до своїх найманих працівників, а й підтримувати та розвивати позицію активної громади, навчати персонал соціальної відповідальності, збільшити бюджети організацій на розвиток соціальної інфраструктури, створити спеціалізовані підрозділи з розвитку соціалізації бізнесу, впровадити

принципи корпоративної соціальної відповідальності в діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування.

На нашу думку, уже найближчим часом, стійкою буде тенденція соціалізації бізнесу більшістю вітчизняних підприємств. Цього вимагає розвиток національного ринку та зростання рівня конкуренції між українськими компаніями. Сьогодні, щоб мати змогу закріпити власні позиції на ринку, краще задовольняти вимоги споживачів та зробити свою діяльність більш ефективною, підприємству необхідно не лише оптимально використовувати власні ресурси, але й застосовувати соціальну стратегію з метою соціалізації бізнесу. Це дозволить отримати переваги у вигляді лояльності працівників до підприємства, зародження й розвитку дружніх зв'язків у колективі, більшої відданості працівників своїй роботі, покращення якості кінцевої продукції, збільшення обсягів виробництва, зменшення плинності кадрів. Для цього потрібно створити міцний зв'язок між усіма елементами ринку: виробниками, постачальниками, партнерами і споживачами. Саме соціалізація бізнесу – це шлях до цієї взаємодії.

При цьому, основними завданнями, які необхідно вирішити в процесі формування і реалізації соціальної стратегії бізнесу повинні стати: вибір концепції соціально орієнтованого управління; аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства з врахуванням соціальних завдань його розвитку; діагностування сильних і слабких сторін, можливостей і загроз; прогнозування; розробка системи цілей, що відповідають соціальній стратегії підприємства; пропонування системи соціально орієнтованих планів, проектів та програм підприємства; використання підсистем забезпечення реалізації соціальної стратегії; контроль та оцінка реалізації цієї стратегії. Загальна ефективність застосування соціально-орієнтованої стратегії бізнесу залежить від виконання кожного з цих завдань. Для досягнення максимального ефекту від процесу соціалізації на підприємстві необхідно організувати його повне інформаційне, організаційне, ресурсне і функціональне забезпечення.

Підприємства, які у процесі своєї діяльності забезпечують виконання соціальної функції, характеризуються не лише високим потенціалом до економічного зростання, інноваційною активністю, інвестиційною привабливістю, конкурентоспроможністю, а й здатністю забезпечити позитивний імідж регіону на міжнародній арені. Це дозволяє комерційним організаціям не тільки приносити прибуток для їх власників, а й вирішувати значимі суспільні проблеми із сприяння соціально-економічному розвитку цілої країни. Дотримання принципів соціальної відповідальності бізнесовими структурами підвищує рівень розвитку об'єктів інфраструктури регіону та сприяє формуванню належних умов ведення підприємницької діяльності. В подальшому варто дослідити обсяги та структуру соціальних інвестицій, що спрямовуються вітчизняними підприємствами на забезпечення реалізації програми соціалізації бізнесу та виявити основні проблеми їх збільшення в сучасних умовах господарювання.

Список використаної літератури:

1. Сорока О. В. Соціальна стратегія у системі управління сучасним підприємством / О. В. Сорока, М. С. Кривцова // Соціально-трудові відносини : теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 315-319. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/stvttp_2014_1_52.pdf
2. Івашина О. Ф. Соціалізація економіки в контексті постіндустріальних тенденцій / О. Ф. Івашина, С. Ю. Івашина // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 8-12. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_6_2
3. Головінов О. М. Соціальна відповідальність бізнесу : українські реалії і проблеми / О. М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2(36). – С. 187-192.
4. Гнатъєва Т. М. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент ефективності корпоративної стратегії / Т. М. Гнатъєва // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 35-44. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vcndtue_2014_2_6.pdf
5. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу : сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / О. Грішнова // Україна : аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 3-8. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uap_2010_7_3.pdf

ENTERPRISE ECONOMICS AND CORPORATE REGULATION: MODERN TRANSFORMATIONAL PROCESSES

Boblovskyi O.Yu.

*Associate Professor of Production,
Business and Management,
Kharkiv National Technical University
of Agriculture Petro Vasilenko,
Kharkiv, Ukraine*

INVESTMENT SUPPORT PRODUCTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The key to improving the economic efficiency of social production, formation of sustainable development, improve the technological base plays the process of interaction of science and industry. Continuous improvement of tools and objects of labor, implementation of new technologies and optimization of the manufacturing process are a major driving force of economic growth of any country.

The development of agriculture in Ukraine provides for the introduction of new technologies, development, production of new quality products, the development and expansion of infrastructure.

At the root of innovation theory of economic development is outstanding Ukrainian scientist Mykhailo Tugan-Baranovsky. He made a controversial conclusion: don't consumption and demand govern production, and consumption controls production itself, and this is due to the accumulation of capital and its investment in new technologies and production [5].

In modern economic literature we often interpretation of innovation at enterprises only technically. A narrow approach identifies innovation to production, especially with updating its technology, techniques and products. The definition of innovation as a new product or service, the method of production, innovation in organizational, financial, research and other areas – a broad approach. Moreover, this view of innovation includes best practices and its distribution, the use of innovations in other areas [4].

The concept of «innovation» should be viewed from three positions:

- 1) innovation as a result of thought, a new idea, news, experience that has no commodity form;
- 2) innovative product – that is for sale innovation, innovative product on the market as product innovation;
- 3) the result of continuous and cyclic process of transformation of scientific achievements in production, innovation as an economic category.

Innovation under different conditions is defined as a process and as an end result of, embodied as new or improved products, new services to market

demand or socio-economic significance for society, modern or improved technological process used in practice [2, p. 11]. As a result of innovation significantly changing quantitative and qualitative characteristics of the production and consumption, accelerated economic development, provided the intensification of social production.

Modern management experience shows that innovative development is impossible without activation investment activities, because investment is the basis for successful development of factories on the basis of innovation. After all, to achieve positive results of the implementation of the innovative project is important to attract potential investors and interested entities to ensure innovation and investment.

The term «investment» is closely associated with the concept of «capital». Changing views on these categories occurred in the process of development socio-economic relations. Vision of these concepts gives everyone an economic school. The modern theory of investment appeared as a synthesis of Keynesian approaches, institutional and neoclassical theories, investments that are considered at micro or macro levels in all sectors of the economy.

J. Keynes meant by investment, «the current value of the capital gain property as a result of production activity of the period.» This – «and the profit for the period, which was not used for human consumption» . As for the modern understanding of this economic idea, the I.O. Blank consider investments as an investment with a view to further increase .There are two versions about the origin of the term «investment». Some scientists believe that this concept is derived from the Latin word «invest» – invest, according to others from «investio» – wear. Recently, scientists hold to the second version.

In a simplified understanding investment – is that «save» for the future, in order to be able to consume more in the future. One part of the investment – is consumer goods that are not used in the current period, and putting of to the reserve (investments to increase reserves). But the other part – the resources allocated to the expansion of production (investments in buildings, machinery and buildings).

In our opinion that investment is investing all types of capital in business and other activities with a view to achieving the objectives of the investor.

It is an aspiration to benefit, profit or revenue blends these two concepts «innovation» and «investment». Since all innovations aim at improving existing systems, mechanisms, products, etc. for obtain better results. Investment – is financial support for innovation processes..

In The Law of Ukraine «On investment activity» innovation activity is defined as «a form of investment», carried out for the implementation of scientific and technological progress in production and social sphere. These activities include:

- 1) production and dissemination of new types of equipment and technologies;
- 2) progressive intersectoral structural changes;
- 3) the realization of long-term research programs with big payback period of costs;
- 4) funding of basic research for qualitative changes in the state of productive forces;

5) the development and introduction of new resource-saving technologies designed to improve social and environmental situation.

Innovations in agriculture aimed at meeting the food needs of the population by improving the land as a natural resource, new plant varieties, animal breeds etc. They can obtain economic benefit associated with the realization of the development goals of agricultural production, increase its efficiency.

In our opinion, the activities of investment and innovation facility is a process of commercialization of new financial software development, software selection products and more to improve the competitiveness of agricultural products both in domestic and foreign food markets, profits or other benefits.

The innovation process in agricultural production can be characterized by two main features: it is the basic foundation of a new scientific idea – a source of innovation that is developed during the innovation process in more detail, technical testing and is implemented in production; the main criterion for the success of the innovation process is a public necessity and significance of the results. In a market offer enough innovation – it has to be successfully implemented on it yet .

Also, we think, that innovation and investment to ensure the production of agricultural enterprises are a combination of investment activities aimed at practical implementation in the agricultural production of inventions, innovation, recommendations and accelerate the development of agricultural enterprises on innovative basis for the achievement of investor objectives to obtain economic or social effect.

References:

1. Blank I.A. (1995), Investicionnyj menedzhment [Investment management], MP «ITEM» LTD, Kyiv, Ukraine.

2. Bodrov V.H., Husiev V.O. and Martynenko V.F. (2009), Innovatsijno-investytsijna model' staloho rozvytku natsional'noi ekonomiky : navch.-metod. materialy [Innovation and investment model of sustainable development of the national economy], NADU, Kyiv, Ukraine.

3. Kejns Dzh. (1993), Obshhaja teoriya zanjatosti, procenta i deneg [General theory of employment, interest and money], Ekonov, Moskow, Russia.

4. Kodenska M.Yu. (2005), Metodychni pidkhody schodo investuvannia rozvytku tsukroburiakovoho vyrobnytstva [Methodological approaches to the investment of sugar beet production], NNTsIAE, Kyiv, Ukraine.

5. Tuhon-Baranovskyj M. (1894), Promyslovi kryzy v suchasnij Anhlii, ikh prychny i vplyv na narodne zhyttia [Industrial crises in modern Britain, their causes and impact on national life], Kyiv, Ukraine.

Dzhur O.Y.

*Associate Professor of Department
of Management and Tourism Business,
Oles Honchar National University,
Dnipropetrovsk, Ukraine*

ORGANIZATIONAL CULTURE AND ORGANIZATIONAL EXCELLENCE AS THE BASIS OF PERFECT SUCCESS OF ENTERPRISES OF SPACE INDUSTRY

Modern aerospace companies are active and dynamic members of the international market of high technology products and services. Successful and performance indicators have namely those companies which image is characterized by stability and reliability.

A special role in this matter belongs to the force that binds static and dynamic components of enterprise – namely, the culture of the company. The most successful aerospace enterprises demonstrate to societies their sensitivity to social, economic and environmental needs, bear the moral responsibility for the consequences of their actions.

Dynamic changes in the environment of modern aerospace companies, complications of organizational structures of enterprises engaged in the international aerospace market require the identification and analysis of specific principles (quality characteristics) of organizational culture formation namely aerospace company, as the basis of internal and external stability, affecting organizational excellence enterprise, effective performance of the company and provide a perfect success, as the basis for strategic stability and competitiveness.

Significant scientific contribution to the study of the formation, operation and development of an effective organizational culture made such Ukrainian and foreign researchers, as Ackoff R., Ancoff I., Argiris C., Deal T.E., Dovgan L.Y., Grinjova A.V., Jaffee D, Kennedy A.A., Pastuchova V.V., Savchuk L.M., Shegda A.V., Peters T.I, Robbins S.P., Schein E.N., Senge P.M., Vergara E., Waterman R.H., Yevtushevskij V.A. etc.

Modern enterprises of global aerospace business presented today as a large and experienced companies such as Lockheed Martin (over 112000 employees in the US and around the world), Boeing (165000 employees in the US and in more than 65 countries), Airbus (European company that include 55000 employed more than 100 nationalities from every region of the world), General Electric (diversified company that include 307000 employees in the US and worldwide) and relatively young successful companies – SpaceX (a private US company, founded in 2002, and includes a staff of over 3000 people) etc. According to the UN today, 49 countries actively engaged in the use of space, so competition in the market of high-tech products is quite intense.

Modern scientific literature to describe, analyze and determine the scientific foundations of building a culture of enterprise (company) uses the term «organizational culture» or «corporate culture» of the enterprise, which

essentially reflects only differences in organizational and legal form of the investigated company. Later, we will consider using the term «organizational culture» of the enterprise as more general. Conceptual foundations of personnel management on modern enterprise of space industry developed by author in research [1].

Table 1

Formulation examples of various strategic components of the hierarchy of strategic values of modern aerospace companies

Company Name	Elements of hierarchy of strategic values
Boeing	<p>«Our Vision. The Boeing Vision is: People working together as a global enterprise for aerospace industry leadership. How will we get there? Operate as One Boeing. Deliver customer value. Lead with innovation. Fuel growth through productivity. Leverage global strength.</p> <p>Our Values: integrity, quality, safety, diversity & inclusion, trust & respect, corporate citizenship, stakeholder success. «At Boeing, we are committed to a set of core values that not only define who we are, but also serve as guideposts to help us become the company we would like to be».</p> <p>«Around the world, Boeing employees are building something amazing. Our innovative products and solutions are redefining an entire industry».</p> <p>«A Foundation of Innovation. ... We are constantly re-examining our capabilities and processes to ensure that our company is as strong and vital as our heritage. In fact, our culture mirrors the heritage of aviation itself, built on a foundation of innovation, aspiration and imagination» [2].</p>
SpaceX	<p>«SpaceX is like Special Forces... we do the missions that others think are impossible. We have goals that are absurdly ambitious by any reasonable standard, but we're going to make them happen. We have the potential here at SpaceX to have an incredible effect on the future of humanity and life itself.– Elon Musk»</p> <p>«The company was founded in 2002 to revolutionize space technology, with the ultimate goal of enabling people to live on other planets».</p> <p>«SpaceX was founded under the belief that a future where humanity is out exploring the stars is fundamentally more exciting than one where we are not. Today SpaceX is actively developing the technologies to make this possible, with the ultimate goal of enabling human life on Mars».</p> <p>«From automotive to software gaming to electronics, Space X seeks the top talent From automotive to software gaming to electronics, Space X seeks the top talent on the planet» [3].</p>

Experts of strategic management noted that organizational culture (OC) consists of a set of interrelated factors (past and present experience, structural and social – psychological, national – cultural characteristics and attitudes,

goals, needs and values of people working in organization. And it is considering strategic opportunities for the company culture and philosophy that have to be taken into account. Examples formulation of various components in the hierarchy of strategic values of aerospace company that differ significantly by their age, size, organizational and legal forms presented in Table 1.

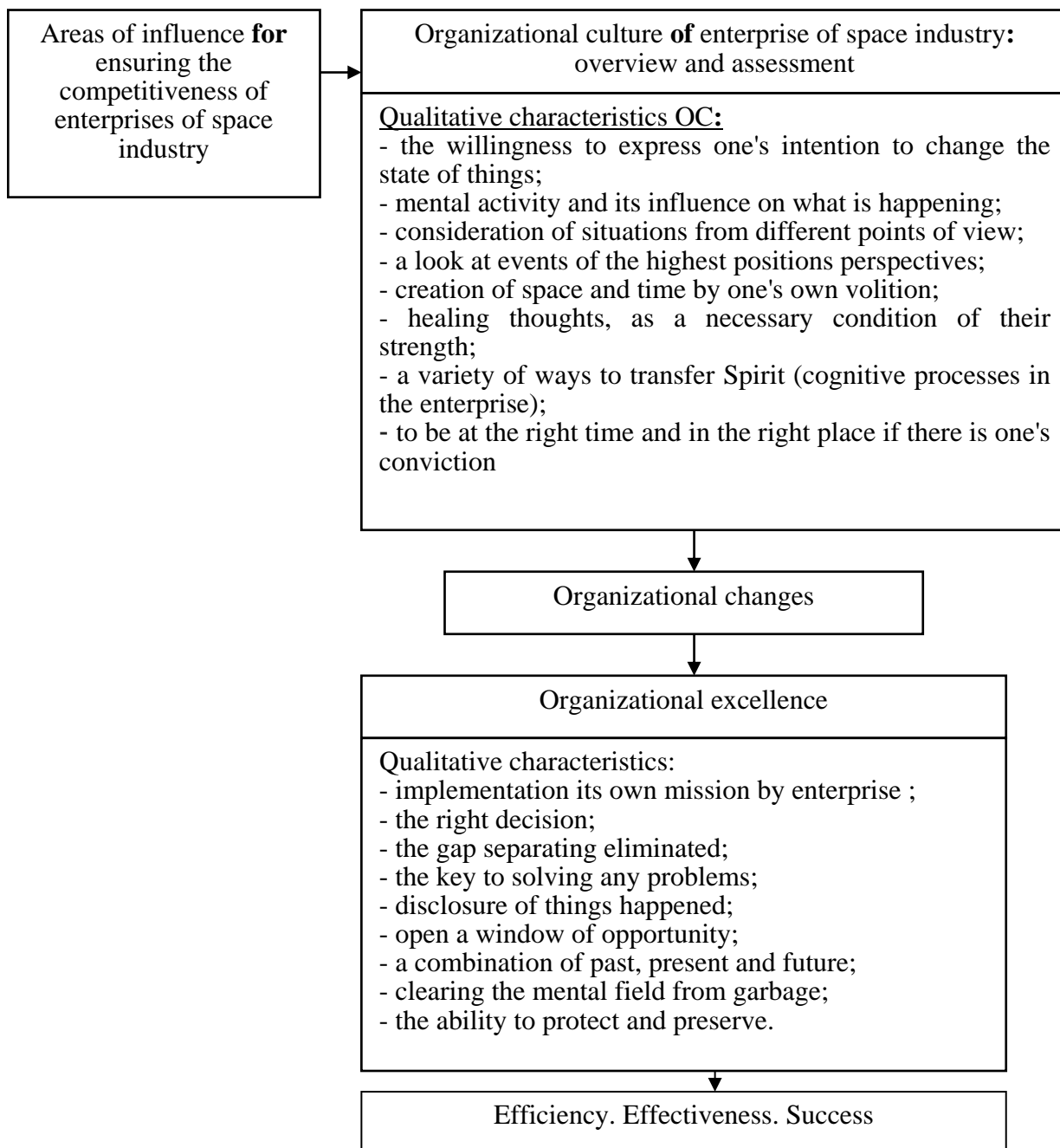


Fig. 1. Place the organizational structure in the structure of performance indicators of a competitive enterprise of space industry

Analysis of Table 1 shows that the management of high-tech enterprises of XXI century is not just activities taking rational decisions in the material sphere, but active settlement process socioemotional influence factors. Hence, objectives and business practices that are expressed in the strategy should be coordinated through principles (characteristics) of the organizational culture of

the enterprise and do not contradict principles (characteristics) organizational excellence. This approach is presented thought the authoring in Fig. 1.

Experts from the theory of economy of enterprise F.X Bea, E. Dichtl, M. Schweitzer [4, p. 273] stressed that «management should set goals, coordinate, motivate, inform and represent the company.» Analyzing Chandler thesis «structure follows strategy» the authors [4, p. 390] ground that «the strategy and structure follow the culture.»

Therefore, special attention in the competitiveness management of modern enterprise of space industry of XXI century given not only the existence of the enterprise (organization) as a system, focused formation process, but also involves a conscious impact on personnel to achieve their goals. Therefore organic definition of corporate governance is «organizational model that enables the company to adequately represent and protect the interests of its investors» [5, p. 273].

Culture modern successful aerospace companies reflects the special «Soul» of aerospace enterprise that characterizes the nature of relationships within the organization and its relationship and interaction with the environment. This is especially individualize company and distinguishes it from other, forms the image of the company. Practice shows that effective are those firms that create long-term competitive advantage through culture management. The need for the formation and development of culture in the enterprise management associated with its crucial role in case of appearing difficulties in the company, considering as a key factor in the strategic management, important management tool, a guide for individual employees.

References:

1. Джур О.Е. Концептуальные основы управления персоналом на современном предприятии космической отрасли /О.Е. Джур // Новая экономика (Минск, Беларусь). – 2014, спецвыпуск. – С. 62-67.
2. Official Site of Boeing (2016). About Boeing. <http://www.boeing.com> [accessed 18 January 2016].
3. Official Site of SpaceX (2016). About SPACEX. <http://www.spacex.com/about> [accessed 21 January 2016].
4. Беа Ф.К. Экономика предприятия: [учебник для вузов] / Беа Ф.К., Дихтл Э., Швайтцер М. / Ф.К. Беа, Э. Дихтл, М. Швайтцев; пер. с нем. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 928 с.
5. Мальська М.П., Мандюк М.Л., Занько Ю.С. Корпоративне управління: теорія та практика. Підручник/ М.П. Мальська, М.Л. Мандюк, Ю.С. Занько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.

Malyuk S.O.
*PhD in economics, Associate Professor of
Department of humanitarian subjects,
Mykolaiv Institute of Law,
National University of Odessa Law Academy,
Mykolaiv, Ukraine*

GENESIS OF THE CONCEPT OF ENTERPRISE'S CORPORATE MANAGEMENT

Ukraine's integration into the global economic space determines the activation by domestic companies the implementation process of the principles and corporate management standards. In developing countries, implementation of corporate management is one of the most important preconditions for the formation of public business, since it provides a clear and transparent division of authority and responsibility for the increase in value between the main stakeholders.

According to the recent researches, there are different interpretations of the definition of corporate management. Thus, S. Pishpek defines the concept of «corporate management» in the dualistic form: in the narrow sense – maintaining managers activities in business management according to the interests of the owners – the shareholders; in a broader sense – protection and consideration of the investors interests, which differentiate into the financial and non-financial [1, p. 86]. According to the definition C. Turnbull, corporate management reveals the processes of the organization, that are connected with the appointing of authorized persons to control and regulate the operations, as well as realization of goods and services [2, p. 29]. A significant number of authors consider the system of corporate management as an organizational model, with the help of which the interests of investors are represented and protected, in other words – corporate management is an organizational agreement which may cover various aspects of the corporation, organization of work of governing bodies, the system of staff motivation, etc., and conditioned by separation of ownership from the management process. The main difficulty of such management is the creation of mechanisms to control insiders (the highest governing bodies and shareholders with a controlling stake) by outsiders (creditors and minority shareholders). I. Khrabova considers corporate management as management of organizational and legal registration of business, optimization of organizational structures, construction of internal and external relations of the company in accordance with the adopted goals [3, p. 63]. According to O. Povazhnyi, corporate management is a way to influence the system of relations between the direct governing of production, investors, employees and the state, which is regulated by laws and subordinate legislation, internal regulations and statutes to improve the efficiency of managing the expected profits [4, p. 33].

Generalizing the definition of «corporate governance», formulated by international organizations, including the International Bank for Reconstruction

and Development, Organization for Economic Co-operation and Development, the international rating agency «Standard and Poor's» as well as scientists and practitioners in the field of corporate management, proposed the following definition: corporate management is a system of coordination and control of the enterprise's activities, based on the separation of the ownership rights and managing rights, which provides a balance of interests of all financial stakeholders [5, p. 52].

Enterprise's corporate management – is managing corporate activities, carried by the boards of directors and senior managers, using certain methods, by which companies set the aims of their business; management in the realization their daily financial transactions; account positions of stakeholders in their work (employees, customers, community, regulatory bodies and the state); implementation of corporate actions according to the rules of business reliability insurance and requirements of subordinate legislation; protection the interests of customers and partners [6, p. 75].

Research by the Organization for Economic Co-operation and Development allowed to identify four key principles of the efficient corporate management: 1) honesty, investors should be confident that their property is securely protected from expropriation; 2) transparency: companies should disclose accurate and complete information about their financial situation in proper time; 3) accountability: managers should be accountable to the company owners or to the appointed managers and auditors; 4) responsibility: companies should adhere to the laws and ethics principles of community. Effective corporate management opens up for the company entirely new opportunities for business development: improvement of the financial results of the company through higher productivity or profitability, invested capital; mobilizing the capital at the time of prospective projects faster, than competitors are capable of doing the same.

In considering effectiveness of corporate management not only in Ukraine but also in the whole world one can identify the following general criteria: 1) non-material asset of the company is quite significant, that enhances its market value and investment attractiveness; 2) guarantee of loyalty of hired top-management and the availability of an effective mechanism for remote controlling its work. The very same structure of the model of corporate Management in Ukraine is based on the specifics of the distribution of administrative functions between shareholders and managers. At its core, this model is at the stage of its active development, formally including separate, isolated components such as: property, peculiar to outsider models, tendency to concentration of ownership and control; introducing elements of cross-ownership and the formation of complex, various corporate structures, which is peculiar to insider models, where workers and managers of the company get the defined benefits.

References:

1. Pishpek S. (2006). Formation of corporate relations in a transition economy: author's abstract to the doctoral thesis in economics. – 2006. – 19 p.
2. Moroz O. (2008). Corporate management at the Ukrainian enterprises: postprivatizing step of evolution: monograph. – 2008. – 180 p.

3. Khrabova I. (2000). Corporate management: integration issues. Affiliates, organizational projection, integrational dynamics. – 2000. – 198 p.
4. Povazhnyi O. (2013). Corporate management. – 2013. – 244 p.
5. Panfilova E. (2011). Some aspects of the formation of the system corporate management in industrial organization. Problems of the theory and practice of managing, 4: 49-60.
6. Hridchina M. (2009). Corporate finances (foreign experience and domestic practice). – 2009. – 232 p.

Андрющенко І.С.

*старший викладач кафедри фінансів,
Харківський державний університет харчування та торгівлі,
м. Харків, Україна*

ГЕНЕЗА ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Ресторанне господарство є видом економічної діяльності суб'єктів господарювання щодо надання послуг для задоволення потреб споживачів у харчуванні з організацією дозвілля або без нього [1, с. 1]. Характерною особливістю ресторанного господарства є те, що в галузі поєднано чотири фази розширеного відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання, які діють у тісному взаємозв'язку, що значно ускладнює управління витратами за загальною схемою.

В українському законодавстві типологізацію ресторанних господарств регламентовано на рівні державних стандартів, їх об'єднано за принципом асортименту кулінарної продукції, контингенту споживачів і форм організації їх обслуговування. До основних типів закладів відповідно до ДСТУ відносять: ресторан, кафе, бар, закусочну, їдальню, кафетерій, буфет [2]. Класифікатором видів економічної діяльності 2010 року виділено види діяльності у сфері «Діяльність готелів та ресторанів» за такими типами закладів як: ресторани, кафе, бари; їдальні; постачання готової їжі [3].

В підприємствах ресторанного господарства витрати операційної діяльності представляють собою грошовий вираз витрат на здійснення поточної операційної діяльності пов'язаної із виробництвом й продажем продукції (товарів), які за натурально-речовим складом становлять спожиту частину у звітному періоді матеріальних і трудових ресурсів, робіт та послуг. До основних витрат операційної діяльності підприємств ресторанного господарства відносяться: витрати виробництва – собівартість страв, собівартість напоїв, заробітна платня, орендна плата, плата за комунальні послуги, електроенергію, послуги зв'язку, транспорт, охорону, харчування штату працівників, податки, рекламу, та інші витрати. Також до складу витрат операційної діяльності відносяться

витрати на здійснення процесу реалізації товарів (які за своєю суттю є витратами послуг з доведення товарів від виробника до споживача та пов'язаних із зміною форм власності) й витрати на обслуговування, до яких належать обслуговування офіціантами, сервіровка, прибирання залу, його освітлення, опалення, амортизація тощо. В той же час, такі процеси як обслуговування й реалізація для одних підприємств та/або операцій є одночасними й невідокремленими категоріями, а для інших різними. Слід зауважити, що процес виробництва продукції відбувається на кухні та у барі; обслуговування та реалізація у залі, барі закладу та за його межами. Останнім часом спостерігається переміщення послуг з організації споживання продукції із залів закладів харчування до робочих місць (офіси, установи); місць відпочинку; місць святкування різних подій; до домівки. Тому, для застосування в практичній діяльності поданого розподілу витрат операційної діяльності рекомендовано виокремлювати підприємства ресторанного господарства за такими типами:

А – обслуговування й реалізація відбуваються одночасно під час споживання замовлених страв клієнтами в залі закладу (кафе, ресторани).

Б – обслуговування й реалізація відбуваються як самостійні процеси під час обслуговування певних урочистих заходів, реалізації напівфабрикатів або страв до місць їх замовлень поза межами закладу, або в закладі як сформоване замовлення для споживання за межами закладу (зокрема, заклади швидкого харчування, кейтерінг, доставка до місця замовлення) тощо.

В – для підприємств, які поєднують зазначені види процесів (змішаний тип), доцільно виокремлювати процеси обслуговування й реалізації за видами «продуктів» під час управління витратами (споживання страв у закладі і продаж за його межами).

Проте, оскільки підприємства ресторанного господарства виконують одразу декілька видів господарських процесів відокремити витрати в системі управління витратами за кожним видом досить складно. При цьому частина витрат формується одночасно за декількома видами діяльності (рис.).

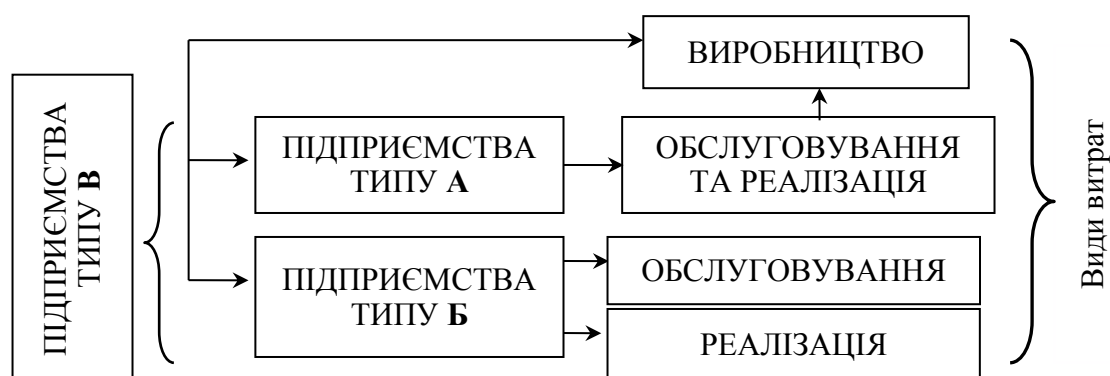


Рис. Алгоритм формування та взаємозв'язок витрат між місцями їх виникнення в підприємствах ресторанного господарства

Так, до виробництва й обслуговування можна віднести витрати на: оренду приміщення, амортизацію, МШП, миючі засоби тощо. До обслуговування та реалізації: витрати на рекламу, оплату праці відповідним категоріям працівників та інші витрати. До усіх видів діяльності (виробництво, обслуговування, реалізація) відносяться заробітна платня, комунальні послуги, миючі засоби, МШП, вивіз сміття, прання, охорона, харчування персоналу, витрати на навчання співробітників, електроенергія, амортизація посуду та ін.

Як свідчить практика, для визначення ціни продажу на страви прямо включають лише вартість сировини, а інші елементи – операційні витрати і прибуток відображають в ціні через встановлений розмір торговельної націнки. Таким чином відразу формують ціну виготовленої продукції, минаючи процес калькулювання її собівартості. Недоліком такого підходу є те, що під час оцінки результатів господарської діяльності не враховуються зрушення у структурі товарообороту, що істотно впливає на величину витрат і кінцевий фінансовий результат, а відтак й призводить до зменшення рівня рентабельності. Відтак, витрати операційної діяльності сьогодні визнаються тільки у фінансовій звітності, і не приймають участі у визначеннях альтернативних цін, собівартості й управлінні процесами діяльності.

Для здійснення дієвого управління витратами підприємств ресторанного господарства усі витрати доцільно об'єднувати у керовану систему, яка дозволить визначати реальні витрати підприємства. З цією метою, на першому етапі, варто уточнити для підприємств ресторанного господарства об'єкти витрат, тобто предмет, який потребує окремого виміру пов'язаних із ним витрат:

- процеси діяльності (виробництво, обслуговування і реалізація);
- місця виникнення: структурні підрозділи (склад, кухня, зал, бар, торговельна мережа) або центри відповідальності (виконання менеджерами встановлених обов'язків в межах центрів);
- продукти (обідня продукція, барна продукція, фуршет, години перебування у «некафе», кейтерінг тощо).

На другому етапі доцільно визначити носії витрат, які призводять до виникнення витрат:

- товари та продукція (напівфабрикати);
- етапи і технологічні операції (підготовка, нарізка, варіння, обсмажування, оформлення страви тощо);
- угоди на замовлення (кейтерінгу, фуршету, організації свят тощо).

Для цього, перш за все, доцільно усі витрати віднести до центрів їх виникнення. У підприємствах ресторанного господарства пропонуємо центри визначати за такими видами діяльності: виробництво, обслуговування та реалізація продукції.

Кількість та склад операційних витрат залежить від кількості видів продуктів, які підприємства ресторанного господарства пропонують й надають своїм клієнтам. До продуктів підприємств ресторанного господарства запропоновано відносити:

- страви для сніданків, обідів, ланчів;

- барна продукція (коктейлі, морозиво, тістечка, кава, чай та ін.);
- банкети;
- фуршети;
- виробництво напівфабрикатів для власного споживання та реалізації;
- формат «некафе» – напої, печиво, інтернет, усе безлімітне. Платити доводиться тільки за час перебування в закладі;
- кейтеринг – «вид продукту» підприємств ресторанного господарства пов'язаний з наданням послуг на віддалених точках: приготування та доставка готової їжі, організація харчування співробітників компаній і приватних осіб, виїзне обслуговування заходів, роздрібний продаж готової кулінарної продукції. Кейтеринг включає в себе додаткові послуги: обслуговування, сервірування, оформлення приміщення і тому подібні послуги.

Таким чином, специфіка надання видів продуктів, які пропонують заклади ресторанного господарства, по-різному визначає процес споживання й забезпечення формування витрат операційної діяльності, що потребує відповідних методичних положень стосовно управління ними.

Список використаної літератури:

1. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 24.07.2002 р. № 219 «Про затвердження Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства» – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://golovbukh.ua/regulations/1521/8196/8197/461097/>.
2. Заклади ресторанного господарства. Класифікація : ДСТУ 4281-2004. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/docs/tdoc2728.php>.
3. Класифікація видів економічної діяльності : ДК 009:2010 – К. : Держспоживстандарт України, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://golovbukh.ua/regulations/2341/8422/8423/465372/>.

Астаф'єва К.О.

старший викладач кафедри «Економіка, організації та управління підприємствами»;

Ільченко В.О.

*старший викладач кафедри «Економіка, організації та управління підприємствами»,
Криворізький національний університет,
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ РІШЕННЯ, ЩОДО ВВЕДЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Орієнтуючись на сучасне виробниче середовище, однією із основних ланок виступає інформаційне забезпечення. З одного боку, підприємство прямує до повної автоматизації виробничих та адміністративних процесів.

З іншої сторони, важливо отримати високий ефект від користування інформаційними системами, в повному обсязі розкрити їх можливості та полегшити бізнес-процеси на підприємстві. Тому перед підприємством постає питання обрання системи автоматизації, яка буде відповідати встановленим умовам.

В економічній літературі, питанням інформаційного забезпечення присвячена низка робіт провідних зарубіжних та вітчизняних економістів: О. М. Карминський, І. П. Кузьменко, Г. В. Бауман, В. В. Гуменюк, С. П. Кулінський та інші.

Економічні дослідження сутності інформаційного забезпечення наголошують, що для використання інформації, як цілісної складової, яка відображає об'єктивні процеси, що мають місце на підприємстві, необхідна її акумуляція, групування та систематизація. О. М. Карминський визначає, що інформація, яка зведена у систему, є більш ефективним інструментом управління підприємством [1]. Тому запровадження сучасних інформаційних систем є необхідністю та показником інформаційної безпеки.

Разом з тим, система узагальненої інформації повинна задовольняти вимоги підприємства-користувача. Враховуючи вище сказане необхідно окреслити умови обрання інформаційної системи промисловим підприємством.

Першим кроком обрання інформаційної системи доцільно проаналізувати свої фінансові можливості та здатність у майбутньому покривати витрати на обслуговування автоматизації. Тобто врахувати вартісний аспект та елементи обслуговування систему у майбутньому.

На другому етапі при визначенні інформаційної системи, необхідно орієнтуватися на ресурси підприємства, які є головним джерелом інформації та об'єктом управління. Тобто обрати ту систему, яка здатна швидко, правильно та у повному обсязі відображати стан використання всіх видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства.

Наступним кроком доцільно окреслити вимоги до інформаційної системи, при визначенні останніх необхідно орієнтуватися на завдання які ставить перед собою підприємство-користувач. А саме, з одного боку планування виробничого процесу, починаючи з проектування до отримання результатів реалізації; управління всіма наявними ресурсами підприємства; прогнозування результатів діяльності. З іншого, примножувати продуктивність, дохідність та загалом підвищити ефективність діяльності підприємства в цілому.

При проведенні оцінювання придатності та ефективності окремої інформаційної системи необхідно орієнтуватися на конкретні показники. Останні повинні відображати фактичну ефективність функціонування підприємства. За цієї умови саме вартісний аспект відображає спроможність підприємства ввести інформаційну систему та проаналізувати спроможність покрити витрати на її установку за рахунок доходів.

Загалом прийняття рішення щодо впровадження інформаційної системи засновано на розрахунку показників ефективності капіталовкладень, таких

як чистий приведений дохід, строк окупності, внутрішня норма дохідності та інші. Але використовувати зазначений підхід для оцінювання впровадження інформаційної системи не достатньо, тому щонайменше точно визначити, яка саме величина доходу буде припадати на інформаційну систему.

Тому необхідно визначити, який саме показник буде відображати фінансову спроможність підприємства впровадити нову інформаційну систему. Загалом, показником ефективності діяльності підприємства виступає прибуток. Разом з тим підприємство стає прибутковим за умови реалізації того обсягу виробництва, який покриє всі витрати. Отже при оцінюванні спроможності підприємства покрити затрати на інформаційну систему, доцільно використовувати плановий показник беззбитковості. Це надасть можливість зробити висновок про доцільність впровадження інформаційної системи.

Розрахунок планового беззбиткового обсягу реалізації, із урахуванням витрат на впровадження інформаційної системи зазначено у формулі 1.

$$ТБ_{ін.сис.} = \frac{ПВ + В_{ін.сис.}}{k_M}, \quad (1)$$

де $ТБ_{ін.сис.}$ – плановий беззбитковий обсяг реалізації, який враховує витрати на впровадження інформаційної системи, грн

$ПВ$ – постійні витрати підприємства, грн.

k_M – коефіцієнт маржинального прибутку, долі од.

$В_{ін.сис.}$ – витрати на впровадження інформаційної системи на підприємстві, грн.

Показник обсягу беззбитковості не буде відображати фінансову спроможність підприємства впровадження інформаційної системи. Для цього пропонується порівняти його значення із базовим беззбитковим обсягом реалізації. Тобто розрахувати відношення базової беззбитковості до беззбиткового обсягу реалізації, який враховує витрати на впровадження інформаційної системи. За базовий показник приймається фактичний обсяг беззбитковості без урахування додаткових витрат на впровадження інформаційної системи.

$$\Delta ТБ = \frac{ТБ_{ф.}}{ТБ_{ін.сис.}}, \quad (2)$$

де $\Delta ТБ$ – відносне відхилення, долі од

$ТБ_{ф.}$ – фактичний беззбитковий обсяг реалізації, грн.

Чим менше отримане відносне відхилення, тим більше уваги необхідно приділити підприємству для аналізу можливих варіантів вартості інформаційної системи.

Список використаної літератури:

1. Карминский, А.М. Информатизация бизнеса: концепции, технологии системы [Текст]: монография / А.М. Карминский. – Москва: Финансы и статистика, 2004. – 624 с.

Бакай М.Л.
*начальник відділу комплектації
матеріально-технічними ресурсами компресорних станцій
та підземних сховищ газу,
ПАТ «Укртрансгаз» НАК «Нафтогаз України»,
м. Київ, Україна*

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ НОВІТНІХ УПРАВЛІНСЬКИХ ІНСТРУМЕНТІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У процесі розвитку економіки України відбуваються суттєві зміни як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі функціонування вітчизняних підприємств. Кризові явища, що супроводжують цей процес, не сприяють їх соціально-економічному розвитку. Так, питома вага збиткових підприємств України непинно зростає та є дуже великою. З початку січня 2000 року по листопад 2012 року вона становила в середньому 37% від загальної кількості підприємств, а сума збитків – 51 035,49 млн. грн. Серед підприємств промисловості за цей період у середньому збитково працювало 39,4%, що призвело до збитків на суму 17 521,84 млн. грн. Кризові явища мають виражений дестабілізуючий характер впливу на подальший економічний стан підприємств. Їх дія за умов невизначеності й нестабільності зовнішнього середовища значно підвищує ризик втрати підприємством економічної безпеки, а у зв'язку з цим підвищує ризик втрати ним економічної самостійності.

У зв'язку з цим постає ціла низка таких проблем, як забезпечення стійкості і стабільності функціонування підприємств, спроможності самостійно захищатися від різних зовнішніх і внутрішніх негативних впливів і реалізовувати власні економічні інтереси; забезпечення економічної незалежності підприємства, спроможності використовувати конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі в ринкових взаємовідносинах та здійснення постійної модернізації виробництва, ефективною інвестиційною та інноваційною політики, розвитку кадрового потенціалу підприємства [1, с. 68].

Ринкова трансформація економіки України передбачає впровадження конкурентних відносин у традиційних із погляду державної монополії сферах народного господарства, однією з яких є галузь газопостачання. Підприємства та організації, що функціонують у сфері газопостачання, переважно належать до підприємств державної форми власності, і це, певною мірою, ускладнює впровадження повноцінних конкурентних відносин. З другого боку, галузь газопостачання є надзвичайно важливою для життєзабезпечення суспільства в цілому, що визначає специфіку її функціонування в контексті обов'язкового впливу держави. За сучасного стану економіки послуги постачання газу для населення, дрібних, комунально-побутових споживачів і транспортування та розподіл газу цим категоріям споживачів є технологічно невід'ємними і здійснюються

на ринку природної монополії. У той самий час при постачанні газу промисловим споживачам у стані природної монополії перебуває ринок транспортування газу та його розподіл; постачання газу для таких категорій споживачів здійснюється на конкурентних засадах.

Можна констатувати, що нині держава бере активну участь в реструктуризації системи управління газотранспортною системою щодо розвитку ринкових відносин між суб'єктами газового ринку країни. Однак при цьому доволі повільно розв'язуються проблеми, пов'язані з ефективністю використання газу як стратегічного продукту України. У газовій промисловості виникло багато нових проблем, вирішення яких потребує нових підходів стосовно управління власністю, забезпечення механізмів контролю за раціональним використанням газу як стратегічного продукту України, вдосконалення економічних відносин між суб'єктами газових ринків.

Серед проблемних питань сьогодення слід виокремити чіткий розподіл функцій управління газотранспортною системою України між основними суб'єктами газового ринку, включаючи державні інституції, підприємницькі структури, зокрема посередницького характеру, інфраструктурне забезпечення тощо.

Проблеми управління вітчизняною газотранспортною системою в значній мірі слід вважати похідними від загальної системи управління національною економікою, яку характеризують процеси невизначеності перспектив розвитку, розвал старих економічних зв'язків з країнами – постачальниками газових ресурсів та невідпрацьованістю нових юридичних форм їх відновлення [2].

Складні умови періоду ринкових перетворень, які переживає Україна, актуалізують роль людського чинника у виробничому процесі, що вимагає нового підходу до організаційного проектування на промислових підприємствах. Зокрема це стосується і організації проведення ремонтів основних засобів об'єктів газотранспортної системи, які є типовими представниками високоризикових виробництв сучасної техносфери. Ситуація в цій сфері зараз характеризується стрімким старінням об'єктів основних засобів. Уже тепер фізичний знос газотранспортної системи становить близько 45%. Більш ніж 80% магістральних газопроводів експлуатується понад 20 років, 60% з них – понад 33 роки, а термін морального зношування технологічного обладнання та машин в умовах високих темпів науково-технічного прогресу не перевищує 7-10 років. Аварійна статистика свідчить, що відмови на лінійній частині магістральних газопроводів, котрі в експлуатації від 10 до 30 років, становлять близько 60% від загальної кількості зареєстрованих аварій.

Ремонти лінійної частини магістральних газопроводів, газоперекачувальних агрегатів (ГПА) та іншого обладнання здійснюються на підприємствах ПАТ «Укртрансгаз» з використанням стороннього підряду та власними силами, у співвідношенні 7:3. Питання підвищення надійності і продовження ресурсу ГПА у кожному конкретному випадку пов'язане також з необхідністю вирішення завдань покращення технології і підвищення стабільності виробництва, підвищення якості запасних

частин, що закупляються, покращення обслуговування ГПА і підвищення культури їх експлуатації.

Аналіз показує, що виникла потреба в зміні організаційної структури підприємств ГТС, зокрема і в частині забезпечення якісної організації обслуговування та ремонтів. Вирішувати ці завдання для підприємства слід шляхом аутсорсингу та аутстафінгу, сутність яких полягає у підвищенні ефективності роботи компанії за рахунок передачі певних функцій на виконання зовнішнім організаціям з метою оптимізації всіх видів ресурсів і концентрації на основному напрямку діяльності та можливості компанії регулювати чисельність штату шляхом фактичного «виведення» певної кількості працівників з працевлаштуванням до іншої компанії-провайдера. Проте, пошук шляхів удосконалення використання людського потенціалу ускладнюється неготовністю керівників підприємств до активного використання новітніх управлінських інструментів [3]. Використання аутсорсингу та аутстафінгу надає газотранспортному підприємству можливість підвищити конкурентні переваги, забезпечити організацію безперервної роботи на всіх рівнях, зосередити основні ресурси компанії на виконанні основних виробничих завдань, відмовитися від виконання неконкурентоспроможних робіт.

Оскільки і аутсорсинг, і аутстафінг є для України новими, то існує необхідність встановити законодавчі рамки, які б врегульовували дані процеси, особливо в стратегічно-важливих галузях економіки, а також подальші дослідження потрібно спрямувати на розрахунок ефективності впровадження даних форм організації праці на загальну ефективність діяльності газотранспортного підприємства.

Список використаної літератури:

1. Гораль Л. Т. Сучасне завдання енергетичної безпеки України в умовах глобалізаційних викликів / Л. Гораль, М. Прокопів // «Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: Економіка та управління в нафтогазовому комплексі», 2014. – № 2(10). – С. 64-68.
2. Гораль Л. Т. Шляхи оптимізації обслуговування об'єктів системи магістрального транспорту газу / Л. Гораль // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», 2015. – № 2.
3. Красношاپка В. Аутсорсинг та його застосування на підприємствах України / В. В. Красношاپка, І. І. Трохимець.// Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», 2015. – № 5.

Батанова Т.В.
*аспирант кафедры экономики
и управления национальным хозяйством,
Одесский национальный экономический университет,
г. Одесса, Украина*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ РЕИНЖИНИРИНГА И СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

Напряженная социально-экономическая ситуация, которая сложилась в Украине в последнее время из-за кризисных явлений во всех сферах хозяйствования, обуславливает необходимость внедрения новых методов управления предприятиями и оценки эффективности реализации их стратегии. К таким передовым методам стратегического управления, по праву, можно отнести реинжиниринг и сбалансированную систему показателей.

Современные подходы к теоретическому обоснованию научных аспектов и методологических подходов к практическому внедрению реинжиниринга бизнес-процессов исследованы и разработаны известными зарубежными учеными: М. Хаммером, Дж. Чампи, Т. Давенпортом, М. Робсоном, Ф. Уллахом, Э. Фрезе, Ф. Хилом и Дж. Харрингтоном, П. Фингером и другими исследователями.

Методологические и практические аспекты разработки и внедрения сбалансированной системы показателей были исследованы и углублены в трудах таких зарубежных и отечественных ученых: А. Гершун, Ю. Нефедьева, И. Ивакиной, Р. Каплана, Д. Нортон, П. Нивена, С. Обуховского, Л. Пан, В. Слинкова, В. Стадник, П. Хорвата, Х. Фридага, В. Шмидта и др.

В начале 1980-х годов в США и других развитых странах произошли изменения в отношениях продавца и покупателя, которые характеризовались тем, что потребители стали диктовать поставщикам свои условия, способы и сроки доставки продукции. Они ожидают продукцию, максимально отвечающую их потребностям, и в соответствии с графиком доставки. Совокупность факторов, действующих отдельно и вместе, привели к переходу влияния на рынок от производителя к потребителю. Другой причиной такой трансформации рынка стало облегчение доступа к информации с помощью новых технологий коммуникации.

Таким образом, потребности потребителей, конкуренция и кардинальные изменения коммуникационных технологий создали инновационные условия для деятельности предприятий. Внешние условия создали предпосылки для перехода предприятий к новым методам управления на основе сбалансированной системы показателей (Balanced

scorecard – BSC, ССП) и реинжиниринга бизнес-процессов (Business Process Reengineering – BPR).

Первое направление – использование BSC как управленческой и стратегической измерительной системы, – преобразует миссию и стратегию организации в сбалансированный комплекс интегрированных рабочих показателей. Методология ССП – это механизм последовательного доведения до персонала стратегических целей компании и контроля за их достижением через ключевые показатели результативности (КПР), которые являются, по сути, измерителями достижимости целей, а также характеризует эффективность бизнес-процессов и работу каждого отдельного сотрудника [1, с. 27].

Использование ССП позволяет менеджерам управлять такими процессами, как перевод видения стратегии, доведение ее до всех уровней системы управления, бизнес-планирование и распределение ресурсов, обратная связь, обучение и текущий мониторинг реализации стратегии. Сущность системы сбалансированных показателей заключается в том, что предприятие, которое внедрило эту технологию, в результате получает «систему координат» действий в соответствии со стратегией на любых уровнях управления [2, с. 19]. Все ресурсы, а также сотрудники через систему мотивации сориентированы на достижение ключевых показателей результативности (КПР), которые позволяют реализовать стратегию компании благодаря системе четко поставленных целей и задач в рамках четырех основных проекций: финансы; маркетинг; внутренние бизнес-процессы; обучение и рост персонала.

Второе направление, которое является методом революционного преобразования деятельности предприятия, получило название реинжиниринг бизнес-процессов (Business Process Reengineering – BPR, РБП). Кардинальные изменения, происходящие на предприятии благодаря реинжинирингу, позволяют достичь скачкообразного роста эффективности и предусматривают изменение старой системы управления и производства на новую.

РБП применяет большое количество инструментов и методов внутри обычной структуры, но его основное внимание сконцентрировано, прежде всего, на объединении функций на макроорганизационном уровне. Реинжиниринг использует преимущества не только компьютерных технологий, но также технологий управления изменениями и работниками, чтобы дать возможность гораздо быстрее и эффективнее управлять предприятиями. Этот метод управления может быть использован менеджерами для быстрого коренного роста эффективности работы своих предприятий [3, с. 53].

Р. Манганелли и М. Клайн обуславливают взаимосвязь бизнес-процессов со стратегическими целями компании и предлагают рассматривать реинжиниринг как стратегию повышения конкурентоспособности путем внедрения новейших информационных технологий [4, с. 14]. М. Робсон и Ф. Уллах отмечают, что реинжиниринг бизнес-процессов – это инструмент специально разработанный, чтобы помочь в обстоятельствах, требующих масштабных изменений,

обеспечить которые применяемые схемы улучшения процессов не в состоянии [5].

Интеграция реинжиниринга и сбалансированной системы показателей за счет синергетического эффекта позволит кардинально изменить структуру и управление предприятием, повысить его конкурентоспособность и укрепить рыночные позиции.

Следует отметить, что наряду с традиционным, отдельным рассмотрением возможностей современных методов и инструментов, в частности, таких как реинжиниринг бизнес-процессов (BPR), ТРИЗ – теория решения изобретательских задач, инновационно-технологическая политика предприятия, метод «justintime», сбалансированная система индикаторов ведения бизнеса (BSC), методология ABC/ABM [6, с. 360], появляются исследования, авторы которых прямо указывают на целесообразность интеграции различных методов стратегического управления для повышения эффективности деятельности предприятия.

Так, например, для решения проблем, возникающих при инвестиционных процессах на предприятии, автор А.П.Адаменко указывает на целесообразность использования модели управления инвестиционным процессом на основе сбалансированной системы показателей, а на одном из заключительных этапов управления предлагает применить реинжиниринг для реализации инвестиционного проекта [7, с. 9-12].

Другие исследователи отмечают, что целесообразно применять реинжиниринг не только для бизнес-процессов предприятия, но и для любых направлений его деятельности, связанных с процессами стратегического управления (в частности, на функционирование стратегических бизнес-единиц), которые могут значительно повысить конкурентоспособность предприятия, а также увязывают расширение возможностей оценки эффективности усовершенствованных бизнес-процессов и направлений деятельности с использованием сбалансированной системы показателей [8, с. 413-414], указывают на то, что реинжиниринг должен дополняться таким признанным методом определения и категоризации соответствующих показателей, поддерживающих непрерывную оценку и оптимизацию бизнес-процессов, каким является ССП [9, с. 52].

Список использованной литературы:

1. Каплан Р. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон; [пер. с англ.]. – Изд. 2-е, испр. и доп. – Москва: Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.
2. Ольве Нильс-Горан. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер; [пер. с англ.]. – Москва: Вильямс, 2006. – 304 с.
3. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе/ М. Хаммер, Дж. Чампи; [пер. с англ. Ю.Е. Корнилович]. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.

4. Manganelli R. The Reengineering Handbook: A Step-By-Step Guide to Business Transformation / R. Manganelli, M. Klein. – New York: Amacom, 1994. – 215 p.

5. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов [Электронный ресурс] / М. Робсон, Ф. Уллах; пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 224 с. – Режим доступа: <http://www.klex.ru/3ch>.

6. Давиденко В.В. Якісне забезпечення інноваційно-орієнтованим підприємством [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип. 4. – 2015. – С. 359-364. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/585-davidenko-v-v-yakisne-zabezpechennya-innovatsijno-orientovanim-pidpriemstvom>.

7. Адаменко А.П. Використання збалансованої системи показників в управлінні інвестиційним процесом сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / А.П. Адаменко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – (Серія: Економічні науки). – Вип. 5. – Т. 1. – С. 8-13. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.1/8.pdf>.

8. Балан В.Г. Реінжиніринг у системі стратегічного управління підприємства [Електронний ресурс] / В.Г. Балан, М.В. Ситницький // Формування ринкової економіки. – 2012. – № 1. – С. 406-414. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/4421>.

9. Луцька Т.В. Методичні підходи до управління бізнес-процесами підприємств сфери послуг [Електронний ресурс] / Т.В. Луцька// Економіка АПК. – 2011. – № 4. – С. 49-53. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8510/1/Stattya_3.pdf.

Безугла Ю.Є.

*доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків, Україна*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Свої уявлення про майбутній стан підприємство формалізує у вигляді взаємопов'язаних цілей та завдань заданих в просторі та часі. Формування ефективних сценаріїв розвитку економічної діяльності промислових підприємств посідає одне з основних місць активного типу управління підприємствами, завдяки чому в майбутньому передбачається ефективний розвиток системи управління.

Напрями розвитку фінансово-економічної діяльності дозволяють вибрати найбільш прийнятний варіант подальшого розвитку промислових підприємств, забезпечують підвищення їх платоспроможності та вартості. Застосування даної сценарної моделі дозволяє забезпечити високу ступінь

наближення фактичних і розрахункових даних в процесі прогнозування ефективності фінансово-економічної діяльності підприємств і реалізації етапів стратегічних змін, а також дозволило визначити варіант реалізації, виявивши ступінь можливості її розвитку [3; 8].

Проведені автором дослідження дозволили встановити, що необхідно враховувати інтереси всіх сторін, які можуть здійснити істотний вплив на процес розвитку фінансово-економічної діяльності промислових підприємств. Саме тому, яким не було б трактування головної мети проведення сценаріїв розвитку сторонами, управління нею має сприяти створенню адаптованих до ринкових умов суб'єктів господарювання, що в свою чергу може бути забезпечене при наявності міцних конкурентних позицій підприємств на споживчому ринку та можливостей їх зростання у довгостроковій перспективі. Економічні ресурси досліджуваних підприємств використовуються не достатньо ефективно. Це сприяє визначенню оптимального співвідношення економічних ресурсів підприємства, що дає змогу керівництву підприємств, вивчивши характер тенденцій, вибрати ефективну політику управління підприємством, яка забезпечить досягнення кінцевої мети функціонування підприємств впродовж стратегічного періоду [1; 6; 7]. Тобто, з однієї сторони, проводиться оцінка та вибір відповідності й достатності стратегічних економічних ресурсів (економічних можливостей), з іншого – прийнятного рівня ризику (потенційних загроз), який виникає у зовнішньому та внутрішньому середовищах у процесі реалізації економічних можливостей.

Моделювання сценаріїв розвитку фінансово-економічної діяльності враховує індивідуальні особливості розвитку кожного промислового підприємства та дало змогу провести поділ їх на групи в залежності від оптимістичного й песимістичного сценарію впливу за рівнем критерію оцінки ефективності, максимізація якого свідчить про ефективно сформовану стратегію розвитку. Помірний ефект сценаріїв стратегії розвитку застосовується для відносно благополучних у економічному плані підприємств і припускає збереження основних видів виробництва. Основний акцент при цьому робиться на проектах, пов'язаних з освоєнням перспективних рентабельних видів продукції й адаптацією системи управління до ринкових умов господарювання. Низький ефект свідчить про необхідність прийняття ефективних управлінських рішень стосовно напрямків фінансово-економічної діяльності промислових підприємств, що дозволить спрогнозувати зміни результуючих факторів залежно від зміни вхідних. Збільшення об'єму виробництва і продажів – забезпечує збільшення грошових коштів, що одержуються від реалізації продукції, тобто збільшення абсолютно ліквідних активів, а значить і самої ліквідності. З цією метою необхідно виділити групи продукції, що приносять найбільший прибуток, провести аналіз ціни і об'єму продукції, що реалізовується, для визначення найбільш розумного компромісу, який допоможе промисловим підприємствам, не дивлячись на зниження об'ємів продажів, збільшити надходження додаткових грошових коштів за рахунок збільшення ціни, торгових націнок або об'ємів продажів.

Список використаної літератури:

1. Ареф'єва О. В. Реноваційні методи управління фінансово-економічною діяльністю підприємств / О. В. Ареф'єва // Сучасна економіка: актуальні проблеми та перспективи розвитку : колективна монографія / Укр. інж.-пед. акад. ; під заг. ред. В. В. Прохорової. – Харків, 2014. – С. 95–100.
2. Баттрик Р. Техника принятия эффективных управленческих решений / Р. Баттрик ; пер. с англ. А. Романченко ; под. ред. В. Н. Фунтова. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 413 с.
3. Виноградова О. В. Шляхи реалізації стратегії розвитку і функціонування підприємств України / О. В. Виноградова // Ринкова економіка: сучасні теорія і практика управління.: зб. наук. пр. екон.-правов. ф-ту. – Одеса : Астропринт, 2004. – Вип. 8, т. 7. – С. 459–465.
4. Вітлинський В. В. Моделювання та кількісне оцінювання економічного ризику великих виробничих систем / В. В. Вітлинський, Є. В. Афанасьєв // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. / Дніпропетр. нац. ун-т. – Д., 2006. – Вип. 185, т. 4. – С. 742–752.
5. Гинзбург А. И. Прикладной экономической анализ : монография / А. И. Гинзбург. – М. и др. : Питер : Питер принт, 2005. – 319 с. – (Академия финансов).
6. Карпенко Л. Методологічні аспекти аналізу фінансового стану підприємства / Л. Карпенко // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. з проблем торгівлі і громадського харчування. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2002. – Вип. 14, т. 2. – С. 152–158.
7. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія / Л. А. Костирко. – Луганськ : Вид-во СНУ, 2008. – 336 с.
8. Кугаєнко А. А. Методы динамического моделирования в управлении экономикой / А. А. Кугаєнко; под ред. П. Е. Кондрашова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Університетська книга, 2005. – 456 с.
9. Кульба В. В. Методы формирования сценариев развития социально-экономических систем / В. В. Кульба, Д. А. Кононов, С. А. Косяченко, А. Н. Шубин. – М. : СИНТЕГ, 2004.– 291 с.
10. Лепа Н. Н. Методы и модели стратегического управления предприятием / Н. Н. Лепа; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк : Юго-Восток, 2002. – 186 с.

Бобровникова Р.Г.

*доцент кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності;*

Онуфрієнко Н.Л.

*старший викладач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Запорізький національний технічний університет,
м. Запоріжжя, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДИК ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Дослідження методик оцінки ефективності систем управління є важливим завданням сучасного розвитку економіки корпорації, тому що промислові корпорації втрачають ринки збуту з причини невідповідності якості продукції вимогам споживачів, що впливає на зниження конкурентоспроможності як продукції, так і корпорації в цілому.

В поточний час можна виділити наступні нові напрямки і концепції, відповідно до яких отримує розвиток наука та практика управління.

По-перше, реінженірінг, тобто перебудова на сучасній інформаційній і технологічній основі організації виробничо-господарської діяльності і управління.

По-друге, концепція внутрішніх ринків корпорацій, тобто всі підрозділи (лінійні, функціональні, маркетингові і апарат вищих керівників) стають автономними бізнес-одинацями, купують товари та послуги внутрішньо та поза межами фірми і об'єднуються єдиними інформаційними мережами, фінансовими системи та підприємницькою структурою.

По-третє, теорія альянсів, при якій інтеграційні процеси в управлінні направлені на ефективне використання науково-технічних, інвестиційних, фінансових ресурсів, що призводить до появи різноманітних форм горизонтального об'єднання підприємств.

По-четверте, концепція оцінювання ефективності управління. В багатьох випадках неекономічні оцінки краще характеризують досягнення підприємств, перспективну ефективність управлінських моделей, ніж поточні економічні показники. Такими критеріями оцінки є ділова репутація, імідж, інтелектуальний капітал, задоволення споживачів, вплив комунікацій, комплексність використання інформаційних технологій.

Розвиток корпорації повинен базуватися на постійній діагностиці господарської діяльності, яка дозволяє відслідковувати поточний та перспективний стан корпорації. Основна мета діагностики полягає в постійному моніторингу місця та положення корпорації на ринку; визначення напрямів удосконалення управління; попередження кризових ситуацій; визначення стратегії розвитку та ін.

Необхідним являється забезпечення комплексного підходу до діагностики системи управління корпорацією. Комплексна діагностика вміщує наступні види аналізу та оцінки: галузевий і конкурентний аналіз, ситуативний, організаційно-управлінський, фінансово-економічний, виробничо-господарський аналіз; аналіз трудових ресурсів; оцінка бізнесу і підприємства.

Галузевий та конкурентний аналіз використовується для оцінки зовнішньої ситуації (макросередовища) підприємства. Завдання ситуативного аналізу є визначення ситуації, в якій знаходиться корпорація, оцінка факторів, що впливають на результати діяльності. В процесі аналізу застосовуються такі методи як SWOT-аналіз, PEST-аналіз, ABC-аналіз та ін.

Значне місце надається маркетинговим дослідженням для вивчення та оцінки зовнішнього середовища та рівень його впливу на результативність діяльності корпорації. Результати аналізу є вихідними даними для розробки стратегії і розвитку корпорації.

Організаційно-управлінський аналіз вміщує аналіз системи цілей та стратегії їх досягнення, організаційної структури управління, системи процесів управління та організаційної культури. Дослідження цілей здійснюється за допомогою побудови «дерева цілей», що дозволить визначити та оптимізувати взаємозв'язок місії організації з стратегіями її реалізації.

При діагностиці організаційної структури використовуються такі методи, як графічне моделювання, відносні і середні величини, групування, порівняння, метод ланцюгових підстановок, кореляційно-регресійний, аналогій, експертні оцінки та спеціальні методи діагностики, до яких відносяться методи математичного та імітаційного моделювання.

На основі цих методів здійснюється моделювання організаційної структури управління, її оптимізація, оцінка відповідностей оргструктури стану зовнішнього середовища, технології, розміру підприємства. Вибирається тип організаційної структури, який повинен відповідати загальним принципам технології виробничо-господарської діяльності та механізму координації.

Фінансово-економічний аналіз є складовою частиною діагностики і представляє собою ефективний метод, який дозволяє здійснювати оцінку фінансового стану та є базою для формування фінансової політики корпорації. Фінансово-економічний аналіз дозволяє оцінити результативність і ефективність діяльності, фінансовий стан, динаміку фінансових показників, скласти прогноз розвитку фінансово-економічних показників та прийняти управлінське рішення з питань розвитку корпорації.

Виробничо-господарський аналіз має важливе значення при проведенні діагностики, тому що дозволяє оцінити ефективність використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, виявити резерви підвищення ефективності їх використання.

Основними критеріями оцінки персоналу є рівень освіти, професійної підготовки, досвід роботи, організаційні якості, цілеспрямованість,

інтелектуальна спроможність, стиль ведення перемов, вік та стан здоров'я. Методи оцінки трудових ресурсів є прогностичний, практичний, імітаційний.

Оцінка бізнесу та підприємства в результаті діагностики виконується незалежними експертами з застосуванням витратного, аналогового, доходного методів.

Комплексний підхід в проведенні діагностики є основою формування системи оцінювання ефективності управління корпорацією, яка функціонує в умовах впливу змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Аналіз існуючих оцінок ефективності управління не повністю відповідає сучасним тенденціям розвитку економіки корпорації та їх організаційних структур. Тому, на наш погляд, необхідно використовувати показники оцінки ефективності управління, які комплексно відображають результати управлінського впливу на розвиток корпорації. Ефективність та результативність управління корпорацією кількісно можна оцінити узагальнюючим та питомими показниками [1, с. 84-85].

Результати оцінки ефективності системи управління використовуються для прийняття управлінського рішення, а також обґрунтування економічних показників розвитку підприємства. Графічне відображення взаємопов'язаних показників дозволяє здійснювати оперативний контроль за поведінкою таких показників як продуктивність праці, витрати на управління, фондоозброєність та ін.

Аналіз даних показав, що питомі витрати на управління ПАТ «ЗТР» зростають, разом з тим ефективність управління знижується. Позитивним є те, що практично у 2007 та 2008 роках на підприємстві забезпечується виконання основного закону економіки: темпи зростання продуктивності праці випереджають темпи зростання фондоозброєності. Починаючи з 2009 року спостерігається перевищення темпів зростання фондоозброєності над темпами зростання продуктивності праці, що не є позитивним. На фоні зростання цих показників спостерігається злиття кривих темпів продуктивності та фондоозброєності праці, що негативно впливає на результативність управління. Така ситуація призвела до того, що крива питомих витрат на управління знаходиться значно вище кривих результативності та ефективності управління. Аналогічна ситуація спостерігається і на інших підприємствах машинобудівної та металургійної галузі м. Запоріжжя.

Отже, в сучасних економічних умовах важливого значення набуває вибір методів оцінки ефективності системи управління корпорацією, які могли б відповідати особливостям її функціонування та змінам зовнішнього середовища. Цілеспрямований аналіз ефективності системи управління дозволяє визначити не тільки рівень досягнень корпорації, а й можливості щодо їх вдосконалення і розвитку.

Рекомендації визначення ефективності системи управління корпорацією на основі комплексного підходу передбачають діагностику системи управління за визначеними напрямками її проведення, оцінювання

результатів діагностики, прийняття управлінських рішень, їх обґрунтування та реалізацію.

Запропонований метод оцінки ефективності управління за узагальнюючим показником дозволяє швидко та ефективно здійснити розрахунки відповідно задачам, які виникають в процесі функціонування корпорації.

Кількісна оцінка ефективності управління за даною методикою, представлена показниками, які відображають зростання (зниження) продуктивності праці та фондоозброєності, витрати на управління, вартість основних і нормованих оборотних засобів, собівартість продукції, а також показниками, що побічно характеризують обсяг виробництва, фондівіддачу, чисельність персоналу, рентабельність виробництва. Розраховані за формулою ефективності управління показники виражаються у виді коефіцієнтів. Чим вище значення показників, тим ефективніше функціонує система управління корпорацією (вище ефективність управління).

Список використаної літератури:

1. Бобровникова Р.Г. Оцінка ефективності управління корпораціями машинобудування / Р.Г. Бобровникова, Н.Л. Онуфрієнко, В.А. Бобровников // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – Том 3. – С. 83-87.

Деренська Я.М.

*доцент кафедри управління та економіки підприємства,
Національний фармацевтичний університет,
м. Харків, Україна*

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТАПІВ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТНИМ ПОРТФЕЛЕМ

Особливості проектної діяльності в умовах фармацевтичної галузі полягають у тому, що проекти в своїй більшості орієнтовані на утримання існуючих ринків збуту та освоєння нових (налагодження дистриб'юторських мереж, реєстрація продукції за кордоном), покращення якості продукції (вдосконалення виробничих ділянок, закупівля якісної сировини, отримання міжнародних сертифікатів якості), розширення асортименту (створення оригінальних препаратів, випуск генериків). Але на фармацевтичних підприємствах можуть реалізуватися й проекти, направлені на удосконалення управління діяльністю – закупівля та впровадження ІТ-технологій, впровадження різноманітних стандартів (у тому числі, менеджменту якості, управління проектами та ін.), введення прогресивних систем управління та адаптація підприємства до подібних нововведень. Одночасне виконання кількох проектів потребує

вдосконалення управління ними через впровадження концепції портфельного управління, мета якого – одержати найбільшу віддачу від реалізації сукупності проектів у відповідності зі стратегією підприємства.

До завдань управління портфелем проектів належать:

- селекція проектів і формування портфеля, який здатний забезпечити досягнення як тактичних, так і стратегічних цілей підприємства;
- досягнення рівноваги між короткостроковими і довгостроковими проектами, між ризиками проектів та можливими доходами від їх реалізації;
- прийняття рішень щодо виділення обмежених ресурсів, забезпечення всіх проектів необхідною кількістю ресурсів (за умови вигідного та ефективного їх використання);
- аналіз ефективності портфеля проектів та пошук шляхів її підвищення;
- порівняння можливостей нових проектів між собою і по відношенню до проектів, уже включених у портфель, а також оцінка їх взаємного впливу;
- узгодження вимог проектів з іншими видами діяльності підприємства;
- забезпечення стабільного та ефективного механізму управління проектами.

Серед підходів, що застосовуються для управління проектним портфелем більшість підприємств віддає перевагу процесному. Використання процесного підходу підприємством дозволяє:

- врахувати такі важливі аспекти бізнесу, як орієнтація на кінцевий продукт, зацікавленість кожного конкретного виконавця в підвищенні якості кінцевого продукту, а отже, й зацікавленість у якісному виконанні своєї роботи;
- своєчасно та гнучко реагувати на зовнішні і внутрішні зміни;
- поліпшити обмін інформацією між функціональними підрозділами [1].

Зазвичай підготовленість підприємства до впровадження складної системи управління проектним портфелем аналізується за допомогою оцінки рівня організаційної зрілості. Розподіл українських підприємств відповідно до рівня зрілості бізнес-процесів за методикою компанії Gartner наведено на рис. 1 [1]. Отже, більшість підприємств знаходяться на першому рівні зрілості, поступово впроваджуючи окремі елементи процесного підходу, у тому числі, щодо управління проектами (на більш високому рівні – проектним портфелем) у практику свого функціонування. Найбільш критичними бізнес-процесами на українських підприємствах є процеси стратегічного управління та виробництва (рис. 2) [1]. Оскільки, як зазначалось вище, більшість проектів, що реалізують фармацевтичні підприємства, спрямовані на розширення ринків збуту та асортиментних позицій (розробка й впровадження у виробництво нових лікарських засобів з урахуванням вимог належних практик), процеси, пов'язані з управлінням проектами (портфелем проектів) є значущими для умов успішного розвитку підприємств.



Рис. 1. Рівень зрілості підприємств в управлінні бізнес-процесами

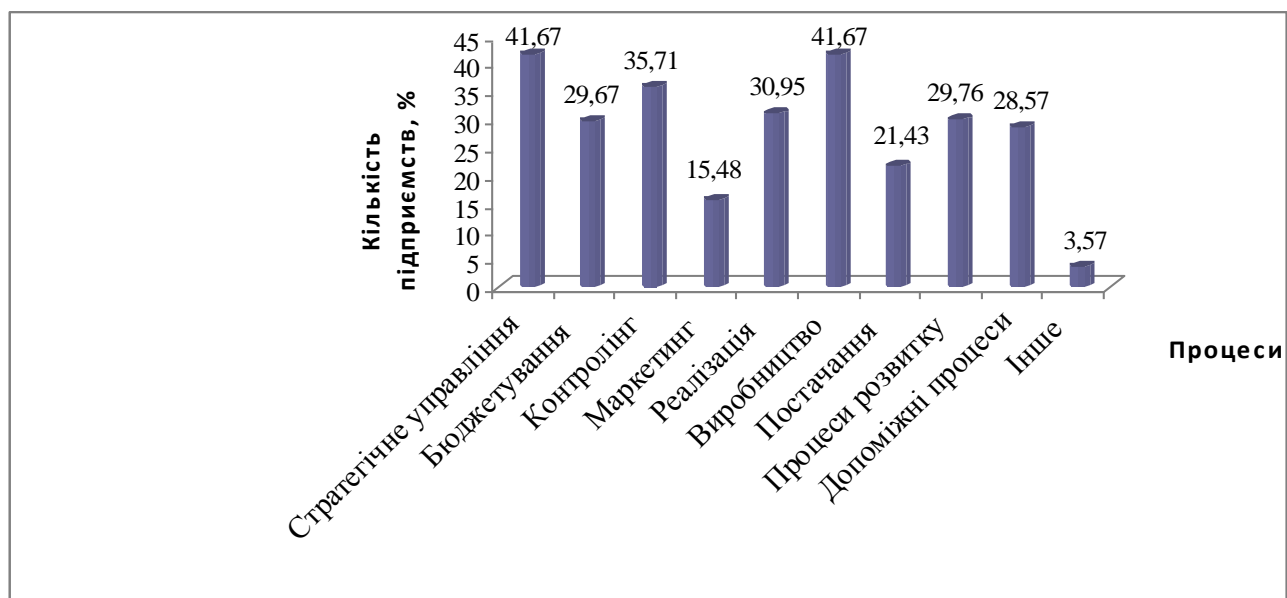


Рис. 2. Відсоток компаній, які визначають процес як критичний

Процес формування портфелю проектів та створення системи управління ним є досить тривалим і трудомістким. Тому виникає потреба у визначенні певних етапів, які дозволять поступово проводити відповідні управлінські зміни, постійно оцінюючи результати нововведень і коригуючи наступні кроки:

1. Визначення основної мети та завдань формування на підприємстві проектного портфелю.

Мета формування портфелю проектів – здійснення проектної діяльності при мінімальних інвестиційних ризиках та при збереженні достатньої ліквідності портфелю проектів. Завдання портфелю проектів полягають у: забезпеченні реалізації інвестиційної стратегії підприємства; забезпеченні

відповідності портфеля інвестиційним ресурсам; оптимізації співвідношення прибутковості і ризику; оптимізації співвідношення прибутковості і ліквідності; забезпеченні керуваності портфелем.

2. Побудова процесної моделі управління проектним портфелем. До основних підпроцесів управління проектним портфелем рекомендовано віднести такі: ідентифікація, категоризація, оцінка, відбір проектів, пріоритезація, балансування портфеля, авторизація проектів, підготовка звітів, управління змінами [2].

3. Обґрунтування основних напрямків проектів, що увійдуть до портфеля. Фактично, у межах цього етапу здійснюється категоризація компонентів проектного портфеля.

4. Визначення основних критеріїв формування проектного портфеля. Виконання цього етапу враховує:

- оформлення необхідних документів портфельного управління (детальні інструкції щодо реалізації проектів, підготовка і впровадження шаблонів управлінських документів щодо управління проектним портфелем згідно з правилами міжнародної стандартизації);

- аналіз основних характеристик проектів (крім фінансового критерію, за яким розраховується чиста поточна вартість, строк окупності, індекс рентабельності, прибутковість інвестицій тощо, рекомендується використовувати для багатокритеріальної оцінки показники, які визначають загальні критерії бізнесу, відповідність нормам регулювання, ризикованість компонентів портфеля, маркетингові критерії, показники кадрового потенціалу, технічних можливостей).

5. Здійснення вибору кращого варіанту проектного портфелю:

- встановлення пріоритетів (за однокритеріальною, багатокритеріальною чи скоринговою моделлю, бульбашковою чи павутинчастою діаграмами);

- аналіз варіантів комбінування проектів у портфелі (за допомогою РЕВ-діаграми).

6. Прийняття рішення про створення проектного портфеля, тобто формування переліку ухвалених до впровадження компонентів портфеля).

7. Впровадження розробленого проектного портфеля (організація поточної роботи призначених відповідальних виконавців, проектних команд).

8. Моніторинг процесу впровадження портфелю проектів враховує:

- документування проектів;

- підтвердження показників реалізації проектного портфеля;

- виявлення необхідності впровадження коригувальних дій.

Менеджери проектів мають визначити процедури та встановити послідовність збору даних через певні інтервали часу, проводити аналіз одержаних результатів, аналізувати поточні відхилення фактичних показників і прогнозувати вплив поточного стану справ на виконання робіт за проектами, що залишилися. У разі виявлення відхилень здійснюється наступний етап.

9. Реалізація запропонованих коригувальних дій (згідно розробленої на підприємстві процедури експертизи змін та управління проектним змінами).

10. Аналіз результатів впровадження проектного портфелю.

Список використаної літератури:

1. Корзаченко О. В. Процесний підхід до управління підприємством: перспективи для України / О. В. Корзаченко // Формування ринкової економіки : наук. зб. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. О. О. Беляєв. – 2010. – Вип. 23. – С. 571–580.

2. Деренська Я. М. Побудова процесної моделі управління проектним портфелем в умовах фармації / Я. М. Деренська // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки : збірник наукових праць. Вип. 28. Ч. 3. – Чернівці : БДФЕУ, 2015. – С. 64-68.

Докуніна К.І.

аспірант кафедри фінансів та кредиту,

Харківський національний університет будівництва та архітектури,

м. Харків, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Фінансово-економічна криза негативно впливає на функціонування всіх суб'єктів господарювання, у тому числі й підприємств сфери житлово-комунального господарства (ЖКГ). Недосконалість структури енергоспоживання, застарілість основних генеруючих потужностей, значні втрати паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) обумовлюють необхідність впровадження заходів енергозбереження. В таких умовах виникає потреба у виробленні дієвого механізму виводу економіки України та підприємств цієї сфери із кризового стану. Проте, це питання, до теперішнього часу, не знайшло достатнього висвітлення у науковій літературі. У зв'язку з цим, актуалізується завдання розробки концептуальних основ формування економічного механізму енергозбереження (ЕМЕ) на підприємствах ЖКГ.

Економічний механізм енергозбереження представляє собою сукупність економічних методів, способів, форм, інструментів та важелів впливу на економічні відносини та процеси, які через функції управління забезпечують розробку та реалізацію заходів щодо раціонального й економного споживання енергетичних ресурсів. Особливостями підприємств сфери ЖКГ є висока соціальна значущість, надання послуг

виробничим та невиробничим сферам, висока фондо- та енергомiсткiсть. Щодо останнього, то саме ця особливiсть, в основному, визначає проблеми цiєї сфери та обумовлює актуальнiсть iх дослідження крiзь призму енергозбереження. Застосовуючи системний пiдхiд, який передбачає дослідження складноорганiзованого об'єкта та взаємозв'язкiв його складових елементiв, побудовано концептуальну модель формування ЕМЕ на пiдприємствах ЖКГ (рис.). Базовими елементами ЕМЕ на пiдприємствах ЖКГ є принципи, заходи енергозбереження та допомiжнi пiдсистеми, якi взаємодiють мiж собою створюють середовище його оптимального функцiонування та забезпечують ефективнiсть його реалiзацiї.

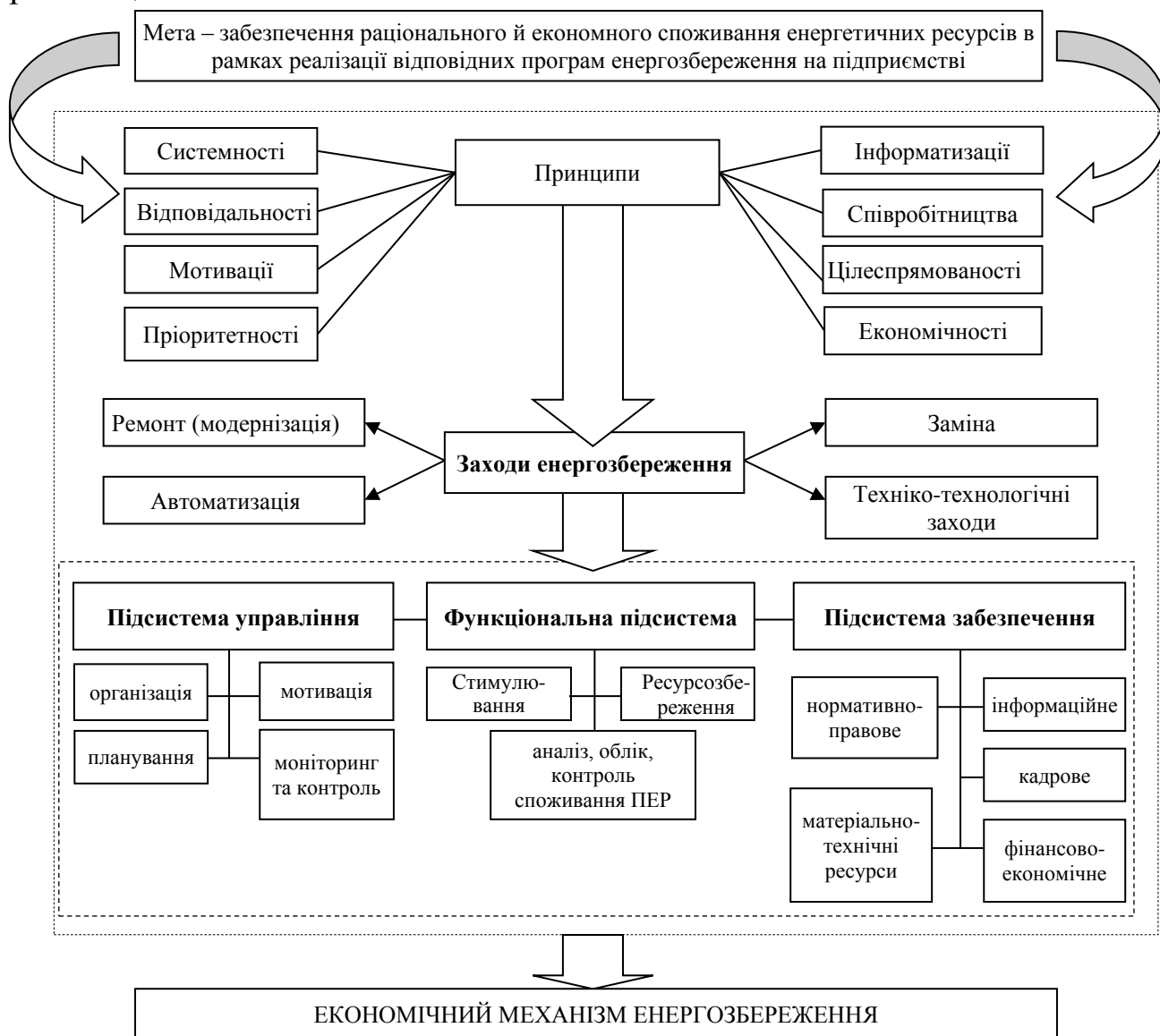


Рис. 1. Концептуальна модель формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ

В основі запропонованої концептуальної моделі формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ лежить сукупність принципів, під якими розуміються загальні, вихідні положення реалізації цього механізму, а саме:

- системності, що передбачає системне дослідження та аналіз різних питань (аспектів), пов'язаних із енергозбереженням на підприємстві;

- відповідальності всіх суб'єктів, задіяних в процес формування і реалізації заходів енергозбереження, за неналежну організацію цього процесу чи невиконання своїх функціональних обов'язків, що сприяли або можуть привести до втрат та нераціонального споживання основних ПЕР та фінансових ресурсів;

- мотивації працівників до відповідального ставлення у виконанні поставлених цілей та завдань політики енергозбереження на підприємстві;

- пріоритетності використання енергозберігаючих технологій при розробці відповідних заходів, у тому числі в процесі формування і реалізації програм енергозбереження;

- інформатизації серед працівників підприємства та поширення відповідної інформації споживачам послуг щодо ощадного споживання ПЕР та дбайливого ставлення до наданих послуг;

- співробітництва державних (місцевих) органів влади, підприємств ЖКГ та приватного сектору (на договірних засадах) щодо використання сучасних техніко-технологічних, організаційних та наукових досягнень у сфері енергозбереження;

- цілеспрямованості на досягнення кращих результатів та всебічного підвищення ефективності реалізації заходів та програм енергозбереження;

- економічності, що передбачає ефективне використання всіх наявних власних ресурсів підприємства, зокрема паливно-енергетичних, кадрових, матеріальних, фінансово-економічних тощо.

Враховуючи специфіку діяльності підприємств ЖКГ, основними енергозберігаючими заходами на підприємствах цієї сфери є: ремонт, модернізація (реконструкція), заміна застарілого обладнання, перекладка фізично зношених та застарілих мереж, впровадження приладів обліку та автоматичних установок. Для того щоб ці та інші енергозберігаючі заходи були максимально ефективні, підприємствам ЖКГ необхідно розробляти, затверджувати та впроваджувати програми енергозбереження. Але ж, наразі, практика розробки та реалізації відповідних програм не набула особливого поширення через законодавчу неврегульованість.

Важливе значення в структурі ЕМЕ на підприємствах ЖКГ відіграють наступні підсистеми: управління, функціональна, забезпечення, ефективна взаємодія яких створює сприятливе середовище для досягнення максимального результату розробки та реалізації ЕМЕ на мікрорівні.

Основне призначення функціональної підсистеми ЕМЕ на підприємствах ЖКГ полягає у:

- ресурсозбереженні, тобто раціональному та економному споживанню ПЕР шляхом розробки відповідних заходів із використанням сучасних технологій та нового обладнання;

- стимулюванні всіх працівників підприємства ЖКГ, задіяних в процесі формування і реалізації заходів енергозбереження, до ефективної взаємодії у досягненні поставленої мети розробки ЕМЕ;

- аналізі, обліку та контролі інформації про фактичне споживання ПЕР та порівнянні отриманих показників із плановими.

До складу управлінської підсистеми відноситься:

- організація, що передбачає створення дієвої системи взаємодії всіх структурних підрозділів підприємства, спрямована на адаптацію їх до викликів зовнішнього середовища з метою отримання максимального результату їх взаємодії;

- планування спрямоване на ефективне використання всього ресурсного потенціалу підприємства, а саме матеріального, фінансового, кадрового та інформаційного;

- мотивація спрямована на досягнення працівниками підприємства визначених цілей та завдань, що передбачає розробку системи винагород за успішне виконання своїх обов'язків, які сприяли підвищенню результативності діяльності підприємства;

- моніторинг та контроль дозволяє стежити за ходом реалізації заходів енергозбереження та отриманими результатами, що сприятиме своєчасному виявленню причин можливих відхилень від запланованих показників із подальшим визначенням шляхів вдосконалення заходів енергозбереження на підприємстві.

Підсистема управління ЕМЕ на підприємстві ЖКГ не буде ефективною без підсистеми забезпечення, яка створює умови для постійної та безперервної роботи підприємства, складовими частинами якої мають бути:

- нормативно-правове забезпечення, що є основою для розробки ЕМЕ та встановлює загальні положення (засади) його реалізації;

- ресурсне забезпечення, яке представляє собою комплекс всіх ресурсів, у матеріальній формі та у вигляді ПЕР, що використовуються у виробничому процесі підприємства;

- інформаційне забезпечення включає сукупність методів і засобів надходження інформації, необхідної підприємству для прийняття обґрунтованих рішень;

- кадрове забезпечення передбачає кількісний і якісний склад працівників підприємств ЖКГ, який за допомогою своєї професійної підготовки дозволяє досягти намічених результатів;

- фінансово-економічні ресурси включають комплекс інструментів, за допомогою яких підприємство реалізує ЕМЕ.

Отже, проведене дослідження дозволило визначити, що формування дієвого механізму ґрунтується на застосуванні системного підходу дослідження явищ та процесів. В роботі запропоновано концептуальну модель формування ЕМЕ, яка включає набір базових елементів, які дозволяють комплексно розглянути процес формування ЕМЕ в розрізі його складових, а саме принципів, заходів енергозбереження та трьох підсистем. Запровадження на практиці такого підходу, в певній мірі, сприятиме підвищенню результативності діяльності підприємств цієї сфери.

Дудник О.С.
аспірант,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»,
м. Київ, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

Необхідність розвитку малих форм господарювання в сільському господарстві обумовлюється їх значною роллю у соціально-економічному розвитку села завдяки зростанню виробництва й задоволенню суспільних потреб у сільськогосподарській продукції, підвищенню ефективності використання природних, людських і капітальних ресурсів при збереженні навколишнього середовища, зростанню рівня і якості життя сільського населення, формуванню інвестиційно-інноваційних зон і вирішенню соціальних проблем села.

Серед вчених немає єдності щодо визначення поняття «мала форма господарювання». Найбільш повним і теоретично узгодженим, на нашу думку, є визначення Пітюлича М.М. та Воронича К.М., які зазначають, що малі форми господарювання – це суб'єкти господарювання, які функціонують у формі юридичної чи фізичної особи, засновані на приватній власності громадян, а також на їхній особистій праці та праці членів їх сімей, що здійснюють свою діяльність незалежно від сфери прикладання їх праці з метою одержання прибутку та/або для задоволення особистих потреб [1, с. 27]. У визначенні показано правову основу господарювання, характер праці та мету.

До малих форм господарювання належать особисті селянські господарства, фермерську господарства та малі форми господарювання, що відносяться до малого бізнесу на селі (малого агробізнесу).

Успішний розвиток підприємництва в малих формах господарювання залежить від державної підтримки, ефективної аграрної політики. Тому актуальним є пошук найбільш ефективних методів регулювання, які дозволили б малим формам господарювання повною мірою здійснювати свою соціально-економічну функцію у розвитку села.

Досвід організації ефективного управління АПК розвинених країн показує, що разом з розвитком ринкових відносин видозмінюються форми державного управління, переходячи від суто адміністративних функцій до соціального менеджменту, що орієнтований на задоволення потреб безпосередніх виробників в послугах щодо поширення передових технологій, професійної підготовки та інформаційно-консультаційного обслуговування [2; 3]. Держава забезпечує функціонування та підтримку регулятивних механізмів, ґрунтуючись на вивченні суспільної потреби в них і передає частину своїх управлінських функцій громадським інститутам (асоціаціям, спілкам і т.д.).

Для формування сучасних організаційних форм господарювання та покращення фінансового стану малих форм господарювання на селі необхідно здійснювати декілька груп заходів:

1. Основним напрямом вдосконалення державного регулювання є посилення адресності обсягів державного фінансування і підтримки. Перш за все, адресність державної підтримки фермерства повинна бути посилена в регулюючих програмних документах аграрної політики та бюджетному процесі у визначенні призначень і одержувачів. Важливими елементами системи державної підтримки мають стати агролізинг, страхування ризиків і відшкодування процентної ставки за інвестиційними кредитами без чого важко буде здійснити модернізацію матеріальної бази фермерських господарств.

2. Необхідна реформа системи оподаткування фермерських господарств у напрямку збереження спрощеної системи оподаткування та пільг по ПДВ. Також необхідно передбачити податкові пільги для інноваційно активних підприємств.

3. Розвиток кредитно-фінансової системи шляхом децентралізації, зростання ролі місцевої влади та міжфермерського кооперування. Необхідною є розробка та реалізація регіональних програм розбудови інфраструктури аграрного ринку. За певних умов може бути ефективним короткострокове кредитування фермерських господарств із засобів регіональних бюджетів за пільговою ставкою під заставу продукції з повним або частковим погашенням боргу поставками в продовольчий фонд за фіксованими цінами. Але найбільш оптимальний шлях – розвиток міжфермерської кредитної кооперації. Необхідно також передбачити кошти в державному бюджеті на здешевлення кредитів для сільгоспвиробників на придбання вітчизняної техніки та визначити відповідний механізм кредитної підтримки.

4. Враховуючи, що відсутність паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію негативно позначається на розвитку всіх категорій господарств необхідно посилити регулюючий вплив держави щодо обмеження монополізму постачальників промислових товарів сільському господарству, сформулювати умови для еквівалентного обміну між промисловістю та сільським господарством.

5. Вдосконалення інформаційно-консультативної підтримки: налагодити регіональні системи моніторингу соціально-економічного стану фермерства, вивчення громадської думки фермерів і сільського населення силами департаментів сільського господарства, асоціацій фермерських господарств і соціологічних служб. Тому для фермерів необхідні інформаційно-консультаційна допомога, розширення доступу їх до ринку наукових, освітніх, консультаційних послуг та інформації. Необхідним є розвиток інституту дорадництва на основі структури Асоціації фермерських господарств.

6. Зростання активності фермерських об'єднань і організацій та їх вплив на процеси законотворення, бюджетні відносини і податкову політику.

7. Ще одним важливим напрямом стимулювання розвитку фермерства є поглиблення інтеграційних процесів і кооперування, що забезпечить високий рівень вирішення проблем маркетингової діяльності та матеріально-технічного й технологічного забезпечення виробництва. Створення постачальницьких або сервісних обслуговуючих кооперативів розширить умови для спільного придбання і використання складної, енергомісткої та дорогої техніки, закупівлі матеріальних ресурсів, проведення ремонту і обслуговування технічних засобів. Результатом таких дій буде забезпечення надійності каналів постачання ресурсів, зниження витрат і підвищення результативності господарської діяльності фермерських господарств [4, с. 45].

8. Соціальний напрям розвитку фермерських господарств полягає у підтримці місцевих ініціатив розвитку сільських територій та підвищенні якості життя на селі; підтримці і популяризації мало розвинутих напрямів агросфери (виробництво лікарських рослин, зелений туризм та інші) для активізації підприємництва серед сільського населення.

9. Посилення екологічної складової у діяльності фермерства можливе за рахунок виділення коштів на компенсацію заходів, що спрямовуються підприємствами на збереження та підвищення родючості ґрунтів та боротьбу з ерозійними процесами; охорона земель та раціональне використання сільськогосподарських угідь; стимулювання органічного виробництва.

Отже, розвиток підприємницької діяльності в сільському господарстві України в малих формах господарювання залежить від комплексного підходу щодо стимулювання їх діяльності, що включає вдосконалення державної політики, зростання кооперації, ролі громадських об'єднань.

Список використаної літератури:

1. Пітюлич М. М. Теоретичні аспекти дослідження малих форм господарювання / М. М. Пітюлич, К. М. Воронич // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 26-28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvmdue_2014_1_7.pdf

2. Sustainable agricultural productivity growth and bridging the gap for small-family farms. Interagency Report to the Mexican G20 Presidency (2012) [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/50544691.pdf>

3. Towards stronger: Family farms – Food and agriculture organization of the United Nations. – Rome, 2014 – 39 p.

4. Довженко В. А. Формування клієнтського капіталу фермерських господарств / В. А. Довженко // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2012. – № 1(2). – С. 41-47.

Мариненко Н.Ю.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя,
м. Тернопіль, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ АДАПТИВНИМ РОЗВИТКОМ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР

Постійні зміни у зовнішньому середовищі функціонування суб'єктів господарювання призвели до того, що традиційні підходи до розвитку підприємств вже не в змозі справлятися з поставленими завданнями. Підприємства є неготовими до оперативного коригування визначених стратегічних заходів розвитку, тому актуальним є розроблення адаптивного підходу до розвитку, застосування якого дозволило б організації пристосовуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах.

Особливістю теперішнього стану національної економіки є вплив нових, незнайомих факторів зовнішнього середовища, адже за роки незалежності наша країна ще не мала досвіду воєнного часу. За силою свого впливу ці фактори в конкретних ситуаціях мають різну дію на виробничо-господарську діяльність вітчизняних підприємств промисловості, тому топ-менеджери організацій вимушені сьогодні як ніколи ефективно вирішувати проблеми функціонування та розвитку в умовах, які диктує зовнішнє середовище. Така якість організацій, як адаптивність, повинна бути підсилена відповідними методами та інструментами управління в процесі розвитку підприємства, а також бути загальним критерієм ефективності діяльності в умовах, коли власники бізнесу вимушені пристосовуватися до нових умов господарювання в процесі євроінтеграції країни.

У даному дослідженні, на основі проаналізованих понять «розвиток підприємства», «управління», «адаптація» та «адаптивний розвиток» [1-9], під адаптивним розвитком підприємства слід розуміти виникнення нових або вдосконалення існуючих конкретних властивостей, значення яких для організації пов'язано з дією прямих та непрямих впливів зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

У свою чергу, для регулювання дії цих впливів на діяльність підприємства на кожному етапі його розвитку, необхідним є управління виникненням або вдосконаленням адаптивних властивостей організації. Тому під управлінням адаптивним розвитком підприємства варто розуміти цілеспрямований вплив на розкриття потенціалу підприємства в процесі його пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища, що призводить до кількісних та якісних змін у діяльності організації.

При цьому, основною метою управління адаптивним розвитком є підготовка й розроблення найбільш ефективних і раціональних варіантів прийняття та виконання збалансованого управлінського рішення, спрямованого на мінімізацію дисбалансів, що виникають між внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства в процесі його адаптації до визначених умов розвитку та функціонування.

Особливої актуальності даний підхід набуває в сучасних умовах функціонування великих виробничих комплексів, до яких входять виробничо-господарські структури (ВГС) та їхні системоутворюючі промислові підприємства.

Механізм управління адаптивним розвитком промислового підприємства, при відповідному забезпеченні (організаційному, інформаційному, фінансовому), є основою концепції управління його адаптивним розвитком (рис. 1).

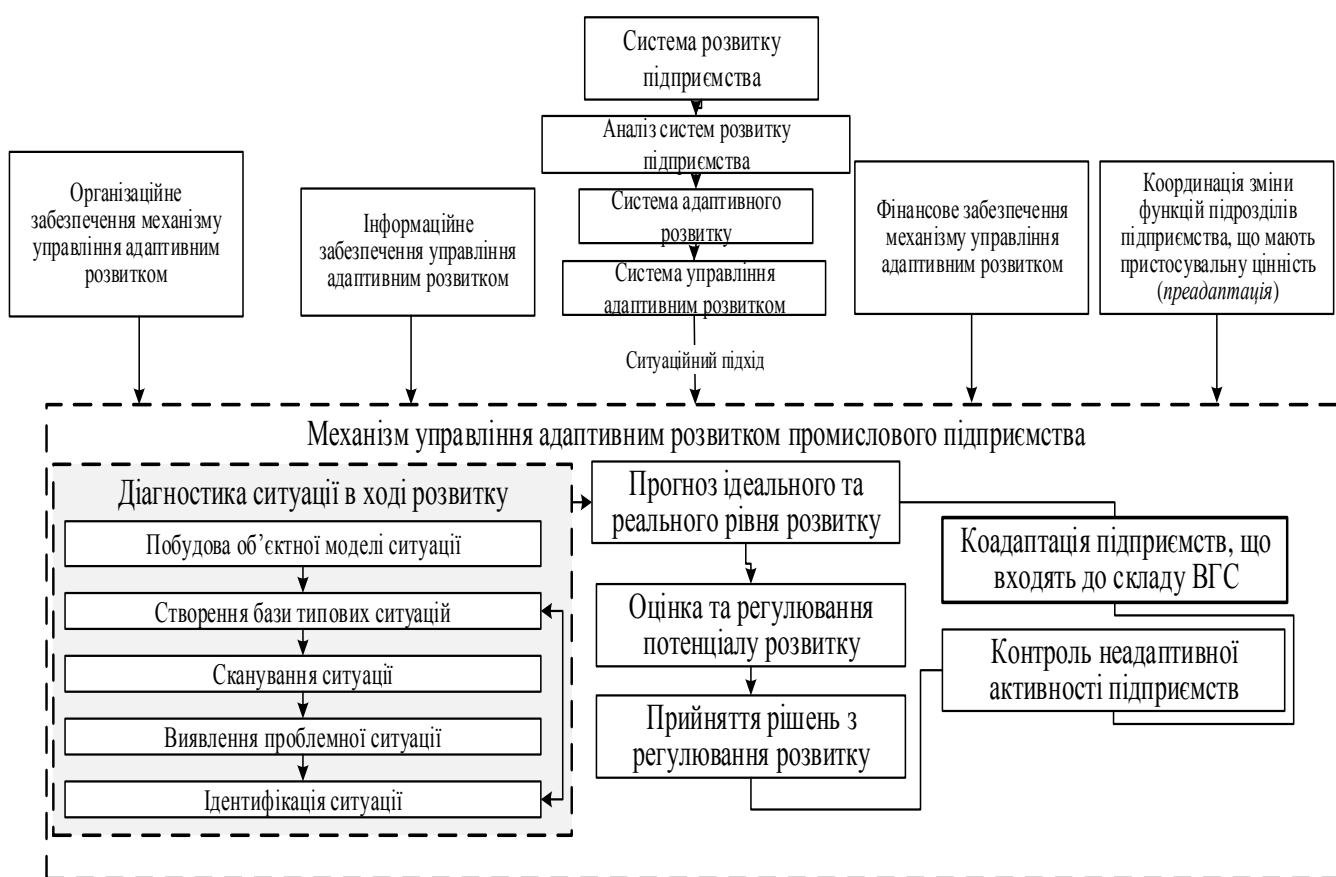


Рис. 1. Механізм управління адаптивним розвитком промислового підприємства

Запропонований механізм, на основі застосування превентивної адаптації потенціалу розвитку підприємства до максимально можливого його рівня, дає змогу підвищити якість управлінських рішень. Кожен елемент представленого механізму є об'єктом управлінських рішень.

Коадаптація підприємств, що входять до складу ВГС, є одним з основних елементів представленого механізму управління адаптивним

розвитком. Даний елемент містить процеси, що виникають при взаємному пристосуванні підприємств, що входять до складу ВГС, до нових умов функціонування. Коадаптацію підприємств розглядаємо крізь призму взаємного (поєднаного) пристосування підприємств один до одного під час сполученого розвитку, який спрямований на взаємну вигоду та підсилення міжфункціональних корисних зв'язків у складі ВГС і, як наслідок, забезпечення її життєздатності під впливом динамічного зовнішнього середовища.

Окремим блоком, що не входить до складу механізму, але підлягає його впливу, є блок координації зміни функцій підрозділів підприємства, що мають пристосувальну цінність. Даний блок містить інформацію, що надходить під час преадаптаційного періоду. Етап преадаптації полягає в тому, що деякі сформовані підрозділи підприємства в складі ВГС, спочатку виконують інші функції (не ключові), ніж на кінцевій стадії свого розвитку. В певний момент, у відповідь на вплив зовнішнього середовища, такий підрозділ починає виконувати додаткову функцію, яка є важливішою, ніж початкова. В результаті цього, діяльність підрозділу в процесі розвитку підприємства підпорядковується вимозі поліпшення нової функції. Наслідком зміни акцентів у діяльності підрозділу в новому напрямку може стати втрата колишньої функції.

Таким чином, механізм управління адаптивним розвитком промислового підприємства дає змогу бачити весь спектр можливих сфер діяльності і оцінювати рівень розвитку в кожній з них. Завдяки цьому можливо об'єктивно ранжувати пріоритети у розвитку тієї чи іншої складової згідно із наміченими на перспективу цілями, виділяти стратегічні напрямки адаптивного розвитку.

Список використаної літератури:

1. Алексеев С.Б. Формування адаптивного управління підприємствами вугільного машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / С.Б. Алексеев; Ін-т економіки пром-сті НАН України. – Донецьк, 2003. – 20 с.
2. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: моногр. / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х.: ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
3. Буднік М.М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання : дис. канд. економ. наук : 08.06.01 / М.М. Буднік ; Харківський держ. економічний ун-т. – Харків, 2002. – 231 с.
4. Гринько Т.В. Механізм управління адаптивним інноваційним розвитком промислових підприємств : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / Т.В. Гринько; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 32 с.
5. Ландіна Т.В. Організаційно-економічні механізми адаптації підприємства до умов ринку / Т.В. Ландіна. – К. : Наукова думка, 1994. – 283 с.
6. Погорелов Ю.С. Развитие предприятия: понятия та виды / Ю.С. Погорелов // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 88. – С. 75–81.
7. Пушкарь А.И. Моделирование управления развитием предприятий на основе согласования интересов экономических субъектов / А.И. Пушкарь,

Л.В. Потрашкова // Экономическая кибернетика. – 2003. – № 1-2(19-20). – С. 22–33.

8. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі / О. В. Раєвнева ; Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, Харківський нац. екон. ун-т. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.

9. Словарь современных экономических и правовых терминов / Под ред. В. Н. Шимова. – Минск : Амалфея, 2002. – 816 с.

10. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : моногр. / О.М. Тридід – Х. : ХДЕУ, 2002. – 364 с.

11. Эфендиев Б. А. Разработка и функционирование адаптивных систем управления организацией / Б. А. Эфендиев // Российское предпринимательство. – 2008. – № 11. – Вып. 1 (22). – С. 21–25.

Матвєєв В.В.

*асистент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та логістики,
Національний університет харчових технологій,
м. Київ, Україна*

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ

Алкогольні напої є невід'ємною складовою культури та побуту людського життя, а їх виробництво забезпечує робочими місцями сотні тисяч людей і є вагомим джерелом поповнення державних бюджетів. Проте побічні ефекти алкоголізму стали реальною проблемою світової спільноти й змушують компаній-виробників шукати шляхи поєднання власних цілей (утримання і збільшення ринкової частки та підвищення прибутковості) з інтересами суспільства.

У праці Л. Козин доведено, що жорсткі адміністративні регулятори сфери просування і збуту алкогольних напоїв не спроможні забезпечити повномасштабного покращення ситуації [2, с. 368]. Натомість позитивні тенденції до скорочення споживання алкоголю демонструють ті країни, де реалізується політика саморегулювання і добровільних обмежень, прийнятих на себе контрагентами даного сегменту ринку. Зауважимо, що саме саморегулювання найбільшим чином відповідає діяльності, яку ми називаємо соціально відповідальною, адже, згідно опублікованого у 2010 р. міжнародного стандарту ISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відповідальності», організація повинна нести відповідальність перед її зацікавленими сторонами. Зокрема, цим стандартом під соціальною відповідальністю розуміється відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю та добробуту суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін;

відповідає діючому законодавству і узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрована в діяльність всієї організації і реалізується нею на практиці взаємовідносин [4].

Оскільки рекламні та промо-заходи здатні до потужного впливу на прийняття споживачами рішення щодо купівлі товару, зокрема й щодо споживання алкогольних напоїв, саме завдяки ним можливе формування соціально відповідальної, стратегічно-орієнтованої системи взаємин компанії-виробника та її стейкхолдерів, спрямованої на формування культури споживання алкоголю, покликаної обмежити його шкідливий вплив.

Провідні алкогольні компанії світу мають власні стратегії відповідального маркетингу, що відображені документально (в кодексах етики або окремих документах) і на корпоративних веб-ресурсах. Основні теми відповідального маркетингу алкогольних компаній [1, с. 28]:

- відповідальне споживання продукції – виробники у своїх маркетингових комунікаціях інформують споживачів про ризики, з якими ті можуть зіткнутися після вживання алкогольних напоїв. Також вони радять відмовитись від вживання власної продукції у випадках: недосагнення повноліття, вагітності, депресії, перебування за кермом, прийому лікарських препаратів;

- заборона споживання такої продукції неповнолітніми – виробники алкоголю зобов'язуються не спрямовувати свою комерційну комунікацію на осіб, що не досягли повноліття. Також реклама алкогольної продукції має розміщуватись у джерелах (друковані видання, телебачення, Інтернет), переважну більшість аудиторії яких (від 70%) складають повнолітні;

- заборона асоціювати споживання продукції з особистим або професійним успіхом – маркетингові політики багатьох виробників алкогольної продукції забороняють пов'язувати споживання алкоголю з успіхами у навчанні, спорті, бізнесі, а також з успіхами у стосунках із представниками протилежної статі.

Соціальний відповідальний маркетинг компанії «Diageo», одного з найбільших виробників алкогольної продукції у світі, базується на Кодексі з маркетингу. У своїй маркетинговій діяльності компанія дотримується таких основних вимог [8]:

- обов'язковість наголошення на тому, що вживання алкоголю не є шляхом до успіху і не робить людину успішною в бізнесі, особистих стосунках та ін.;

- просування відповідального вживання алкогольної продукції;

- заборона показувати вживання алкоголю під час керування транспортними засобами;

- непозиціонування власних товарів як таких, що є корисними для здоров'я;

- заборона реклами продукції неповнолітнім, а також вагітним жінкам і зображення представників цих категорій у своїх маркетингових кампаніях.

Також компанія «Diageo» розробила сайт DRINKIQ, на якому розміщено детальну інформацію про алкоголь, методи його виробництва, ефект від алкоголю (як позитивний, так і негативний), розповідається про політику компанії у сфері відповідального маркетингу і найкращі практики від представництв «Diageo» у світі. Сайт закликає до відповідального споживання алкогольної продукції.

Для пивоварних корпорацій «Carlsberg», «Оболонь», «Anheuser-Busch InBev», «Heineken», «SAB Miller» ключовими напрямками реалізації політики соціальної відповідальності є [3; 5; 6; 9; 10]:

- турбота про довкілля (скорочення викидів CO₂, зменшення рівня споживання теплової та електроенергії, скорочення непродуктивного використання води та її забруднення);

- розвиток персоналу (посилення безпеки робочих місць, системне підвищення кваліфікації, провадження кодексу етичної бізнес-поведінки і системи захисту прав працівників);

- допомогу місцевим громадам (підтримка місцевих постачальників сировини; розвиток екологічного сільського господарства; участь у програмах охорони здоров'я);

- співпрацю з міжнародними, урядовими і неурядовими організаціями (сплата податків і зборів у місцеві бюджети, діяльність численних благодійних фондів і волонтерських програм, активна участь у заходах із розв'язання проблеми зловживання алкоголем та сприяння відповідальному його споживанню);

- пропагування відповідального споживання алкоголю.

До ключових пріоритетів корпоративної соціальної відповідальності компанії «Pernod Ricard» належать [7]:

- захист довкілля (зокрема, 94% виробничих потужностей компанії, на яких виготовляють 98% усієї продукції, сертифіковано за стандартом ISO 14001 (довкілля); 77% з 6 500 га виноградників компанії мають сертифікат відповідності екологічним стандартам сільського господарства, у вересні 2010 р. підприємство одержало відзнаку ООН «Water Mandate», що засвідчує його зусилля в захисті водних ресурсів планети тощо);

- підтримка культури (з 1997 р. компанія є спонсором Центру Жоржа Помпіду в Парижі; з 2004 р. – спонсором Музею примітивного мистецтва на набережній Бранлі, а також камерного оркестру «Ostinato Orchestra Workshop», який складається з обдарованих музикантів у віці до 25 років);

- розвиток «підприємницького духу» (підтримка і фінансування організацій та окремих осіб з метою сприяння розвитку і розкриттю талановитих, ініціативних і творчих індивідуальностей);

- пропагування відповідального споживання спиртних напоїв.

Отже, корпоративна соціальна відповідальність є загальноприйнятим стандартом діяльності найпотужніших виробників алкогольної продукції і такий захід жодним чином не позначається на популярності їхніх брендів. Позитивні тенденції до скорочення споживання алкогольних напоїв демонструють ті країни, де реалізується політика саморегулювання і

добровільних обмежень, прийнятих на себе контрагентами даного сегменту ринку.

Список використаної літератури:

1. Відповідальний маркетинг – К.: Видавничий дім «АДЕ Ф-Україна», 2012 – 40 с.
2. Козин Л. Соціально-відповідальний маркетинг підприємств – виробників алкогольних напоїв: європейський досвід / Л. Козин // Журнал європейської економіки. – 2013. – Т. 12, № 3. – С. 358-379. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/jee_2013_12_3_10
3. Корпоративна соціальна відповідальність корпорації «Carlsberg» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://carlsbergukraine.com/csr/>
4. Міжнародний стандарт ISO 26000 «Керівництво по соціальній відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=42546
5. Сталий розвиток корпорації «Оболонь» офіційний звіт 2013-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/obolon_2013-14.pdf
6. Connecting for a Better World: 2011 Global Citizenship Report Anheuser-Busch InBev [Electronic resource]. – Access mode: http://www.ab-inbev.com/go/social_responsibility/global_citizenship_report
7. CSR in Pernod Ricard [Electronic resource]. – Access mode: <http://pernod-ricard.com/80/csr>
8. Diageo Marketing Code – Доступно з <http://www.drinkiq.com/en-row/Pages/diageo-marketing-code.aspx?me=jsee012ffncyz5bfds5a00nb>
9. 2. 14. Heineken: Sustainability [Electronic resource]. – Access mode: http://www.heinekeninternational.com/sustainability_our_priorities.aspx
10. 7. 6. Prosper and the UN Global Goals [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.sabmiller.com/sustainability/prosper-and-the-un-global-goals>

Мокряк Е.В.

*доцент кафедри інноваційного менеджменту
та управління бізнес-процесами,
Криворізький економічний інститут
Криворізького національного університету,
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сучасний стан промисловості України вимагає і від держави, і від провідних корпоративних контролюючих груп мобілізації творчого, управлінського та трудового потенціалу для суттєвої структурної перебудови та підвищення економічної ефективності діяльності

промислових корпорацій. Без цілеспрямованого вирішення цього надзвичайно складного завдання наша країна в недалекій перспективі може назавжди втратити статус сучасної промислово розвинутої країни. Однією з важливих передумов для прогресивних зрушень в корпоративному сегменті промисловості є подальше вдосконалення системи корпоративного управління. Воно повинно здійснюватися через два взаємопов'язаних, взаємодіючих і взаємовпливаючих потоки зусиль: «зверху» – через макросоціальні заходи, спрямовані на створення більш сприятливого інституціонального середовища для формування і функціонування ефективного корпоративного управління, та «знизу» – через мікросоціальні заходи, спрямовані на підвищення ефективності внутріорганізаційних механізмів корпоративного контролю та підвищення ефективності управлінської діяльності корпоративного менеджменту.

Серед заходів, спрямованих на створення сприятливих інституціональних умов для підвищення ефективності корпоративного управління, суттєве значення має подальше вдосконалення корпоративного законодавства та судово-арбітражного регулювання захисту та перерозподілу корпоративних прав.

Перш за все, доцільно на базі прийнятого у вересні 2008 року Верховною Радою України Закону України «Про акціонерні товариства» розробити спеціальні нормативні документи з урахуванням специфіки окремих моделей корпоративного контролю. Зокрема, актуальними є пошук найбільш ефективних засобів нейтралізації тих негативних наслідків, які можуть виникнути з огляду на дуже високий рівень концентрації господарської влади в компаніях, де більше 90% акцій належить одному власнику та афілійованим з ним особам. Доцільним було б також передбачити у спеціальному нормативному акті обов'язки та відповідальність так званих «містоутворюючих» компаній: відповідальність за збереження та покращення умов життєдіяльності місцевої громади, збереження зайнятості населення, диверсифікацію виробництва на територіях, населення яких знаходиться у вирішальній залежності від діяльності певних компаній.

Враховуючи передовий досвід та вітчизняну практику судового вирішення конфліктів корпоративних інтересів, а також розробки провідних вітчизняних та зарубіжних вчених в галузі корпоративного права [1; 2; 3], пропонується наступний комплекс заходів, спрямованих на реформування вітчизняної господарської судово-арбітражної системи:

- забезпечення прозорості складу суддівського корпусу та судової діяльності;
- забезпечення незалежності господарських судів як фінансової, так і адміністративно-політичної;
- підвищення компетентності та авторитету суддівського корпусу;
- забезпечення нормальних організаційних та матеріально-технічних умов для діяльності господарських судів (формування достатньої мережі господарських судів, забезпечення спеціальними приміщеннями, сучасною інформаційною технікою тощо);

- формування спеціалізованих підрозділів господарських судів, які могли б компетентно займатися поширеними «вузькими» предметними сферами конфліктних інтересів, пов'язаних з порушенням прав власності (таких, наприклад, як позови по операціям з цінними паперами, забезпеченням прав міноритарних акціонерів, банкрутством та санацією підприємств тощо);

- забезпечення постійного компетентного аналізу судової практики по основним предметам акціонерних конфліктів та оперативне вдосконалення на цій основі процесуального законодавства [4, с. 5].

Ще одним важливим фактором, який суттєво впливає на ефективність системи корпоративного управління в Україні є рівень розвитку корпоративної культури. Важливим підґрунтям в зусиллях державних органів та громадськості, спрямованих на формування високої корпоративної культури є забезпечення гласності, прозорості фінансово-економічної діяльності акціонерних товариств. Доцільним є формування постійно діючої системи суспільного моніторингу діяльності великих промислових корпорацій. Для цього пропонується створити спеціальну мережу некомерційних науково-аналітичних центрів і забезпечити таким чином їх певну економічну незалежність, заснувати спеціальний «фонд соціально-економічного моніторингу корпоративного підприємництва» з відрахувань великих підприємств, пропорційно обсягам їх оборотів, розпорядником якого могла б стати громадська рада, сформована з авторитетних представників бізнес-еліти та наукової громадськості. [5, с. 53]. Потрібно нормативно закріпити професійну відповідальність як менеджменту, так і спеціалістів аналітичних центрів за достовірність та об'єктивність інформації про діяльність акціонерних товариств.

Серед мікросоціальних заходів, спрямованих на підвищення ефективності внутрішньоорганізаційних механізмів корпоративного контролю та підвищення ефективності управлінської діяльності корпоративного менеджменту, в першу чергу необхідна суттєва реструктуризація тієї далекої від економічної доцільності організаційної структури корпоративних об'єднань, які склалися після бурхливих та конфліктних приватизаційних процесів. З урахуванням зарубіжного досвіду, ефективними є процеси формування різнопланових бізнес-альянсів з орієнтацією не на корпоративні права і конкурентну боротьбу за розширення і збереження обсягів цих прав, а на партнерське співробітництво всіх економічних суб'єктів, які «прив'язані» до цілісного «економічного ланцюга» з орієнтацією на збереження його високої кінцевої результативності незалежно від формального володіння певними обсягами корпоративних прав [6, с. 55]. Незалежність майбутніх бізнес-альянсів від жорстких меж корпоративних прав зробить їх конфігурації гнучкими і високо адаптивними до сучасних динамічних економічних процесів.

Важливим напрямком підвищення ефективності системи корпоративного управління на вітчизняних промислових підприємствах є перехід від традиційних адміністративно-бюрократичних до сучасних підприємницько-інноваційних орієнтацій корпоративного менеджменту

при реалізації основних завдань загального управління. За допомогою активізації традиційних адміністративно-бюрократичних методів управління можна стабілізувати виробничу діяльність і в певних межах підвищити продуктивність праці. Але за їх допомогою неможливо забезпечити стабільне підвищення ефективності виробництва та підтримання глобальної конкурентоспроможності підприємств в умовах динамічних змін, які характерні для усіх аспектів господарювання в ХХІ столітті. Ці завдання можна вирішити тільки за рахунок перетворення підприємств в центри постійного творчого пошуку та експериментування. Це стосується не тільки компаній, які працюють у високотехнологічних секторах економіки (5-й та 6-й технологічні уклади), але і підприємств з традиційними технологіями.

Необхідний комплексний підхід до вдосконалення корпоративного менеджменту, який в специфічних умовах перехідної української економіки повинен не тільки відігравати ключову роль в оперативному управлінні виробництвом, але й виконувати функції інтегратора інтересів всіх інших суб'єктів корпоративного управління, спрямовуючи їх на потреби виживання та розвитку певних підприємств. Бажаною є певна нормативна регламентація механізмів залучення персоналу до активної участі в корпоративному управлінні, як суб'єкта інтересів, який, з одного боку, найбільш зацікавлений у виживанні та процвітанні конкретних підприємств, а з другого – є одним з головних чинників, що забезпечує ефективність виробництва.

Список використаної літератури:

1. Радыгин. А. Инфорсмент прав собственности и контрактных обязательств / А. Радыгин. Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2003. – № 5. – С. 83-100.
2. Третьяков М. Конвергенция моделей корпоративного управления / М. Третьяков // Вопросы экономики. – 2004. – № 1. – С. 129-140.
3. Яковлев А. Спрос на право в сфере корпоративного управления: эволюция стратегий экономических субъектов / А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2003. – № 4. – С. 37-49.
4. Мокряк Е. Оцінка впливу факторів зовнішнього інституційного середовища на ефективність системи корпоративного управління на українських підприємствах / Е. Мокряк // Сборник научных трудов SWorld. Материалы международной научно-практической конференции «Современные направления теоретических и прикладных исследований 19-30 марта 2013. – Одесса: КУПРИЕНКО, 2013. – С. 3-8.
5. Мокряк В., Мокряк Е. Корпоративне управління великими промисловими підприємствами: сучасний стан та актуальні проблеми // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 42-54.
6. Друкер П. Задачи менеджмента в ХХІ веке: Пер с англ. / П. Друкер – М: Издат. дом «Вильямс», 2001. – 272 с.

Озірська Н.В.

*здобувач кафедри обліку і аудиту,
Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного,
м. Київ, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Організаційна культура завжди присутня в будь-якій корпорації вона зароджується разом з організацією, розвивається разом з організацією і зникає разом з нею. Останнім часом управлінський сектор не тільки змінив свою позицію щодо відношення до культури організації, а й активно користується нею для розширення простору підприємства, збільшення обсягів і швидкості отримання інформації та нових знань, підвищення конкурентоспроможності, ефективності виробництва загалом.

На сучасному етапі розвитку економіки невід'ємним є факт того, що кожна успішна та стабільна організація має свою організаційну культуру. Як відмічає Воронкова В.Г. організаційна культура це самостійним фактор організації, що визначає політику в сфері управління персоналом, вибору керівників, визначає особливості взаємовідносин з зовнішнім середовищем, так як від організаційної культури залежить гнучкість поведінки організації в мінливому зовнішньому середовищі. На стадії зрілості, і, тим більше, занепаду лідер повинен знайти в собі сили розпочати трансформацію базових уявлень, щоб здійснювати необхідні зміни, добитися нових успіхів і перейти до формування нового стану організаційної культури. Тобто будь-яка людська діяльність об'єктивно є організуючою і дезорганізуючою, а це означає, що будь-яку діяльність – технічну, суспільну, пізнавальну, художню можливо розглядати з організаційної точки зору. Організувати підприємство – це згрупувати модель поведінки для виконання певної цілі, координувати і регулювати дії в дусі доцільної єдності [1, с. 324].

В свою чергу організаційна культура здатна впливати на:

- матеріальну мотивацію працівників;
- темпи розвитку організації;
- створення іміджу організації;
- навчання персоналу;
- організацію персоналу;
- стиль керівника;
- соціально-психологічний клімат в колективі та інше.

Отже, велике значення для створення, впровадження та підтримки організаційної культури на підприємстві є функціонування підрозділу «Human Resources», що в перекладі з англійської мови означає людські ресурси.

Human Resources – це той відділ або ціла компанія, яка займається управлінням людськими ресурсами в організації. На відміну від класичних відділів кадрів, HR-відділи займаються не тільки пошуком і підбором співробітників і діловодством. Ейчари відповідальні і за розробку мотиваційних схем для співробітників (премії, бонуси, соціальні пакети), і за навчання персоналу та підвищення кваліфікації. Важливою функцією HR-відділів є донесення організаційної культури до працівників організації. Підбираючи співробітника, хороший ейчар вже уявляє, як людина увіллється в колектив, наскільки легко прийме організаційну культуру, яке підвищення кваліфікації його зацікавить і буде на благо компанії [3].

Таким чином, організаційна культура і система роботи з працівниками є взаємопов'язані, бо з одного боку зміни в організаційній культурі викликають необхідність відповідної роботи з персоналом, з іншого боку проведена робота з персоналом, що в свою чергу розвиває та зміцнює організаційну культуру, потребує подальшого вдосконалення культури організації. Тобто мотивований, конкурентоспроможний, професійний персонал є основою для ефективної діяльності корпорації та вихід її на новий рівень ринку. Тому функціонування відділу «Human Resources» є важливою умовою для успішної та процвітаючої діяльності будь-якої організації [2, с. 37].

На даний час в Україні для формування високоякісної та ефективної організаційної культури потрібні неабиякі знання та зусилля в цій сфері, що призведе до конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та великим простором для подальших досліджень в даній галузі.

Список використаної літератури:

1. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади: [навч. посіб.] К.: Професіонал – 2006. – 576 с.
2. Назарова Г.В. Корпоративне управління: навч. посіб. / Г.В. Назарова – Х.: Еспада, 2003. – 531 с.
3. Фещенко В. «О том, что держит людей на работе, чего ни в коем случае нельзя делать на собеседовании и в каких случаях стоит шантажировать руководство» интернет-сайт «The Village» – 2014.

Павлова С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Волинський інститут економіки та менеджменту,
м. Луцьк, Україна

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ОЦІНКИ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАТОРІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Проаналізувавши відомі показники оцінки рейтингу якості корпоративного управління не враховують особливостей функціонування операторів телекомунікаційного ринку. Тому у роботі удосконалено методикау інвестиційного банку «Warburg Rutherford and Costello» (Brunswick UBS Warburg) та адаптовано її для підприємств сфери телекомунікацій, за допомогою розширення показників рейтингу наступними: майновий стан, ліквідність та рентабельність, корпоративна соціальна відповідальність рис. 1.

Бали присвоюються згідно значимості показника від 0 до 25 [3, с. 132].

Рейтинг оцінки корпоративного управління – це сумарне значення отриманих балів. Якщо рейтингове значення більше 70 балів, то стан оператора задовільний, тобто має середній рівень якості корпоративного управління, менше балів – стан задовільний (низький), а від 100 і далі високий рівень. У новій рейтинговій оцінці якості корпоративного управління максимальна кількість балів 140 [1, с. 202].

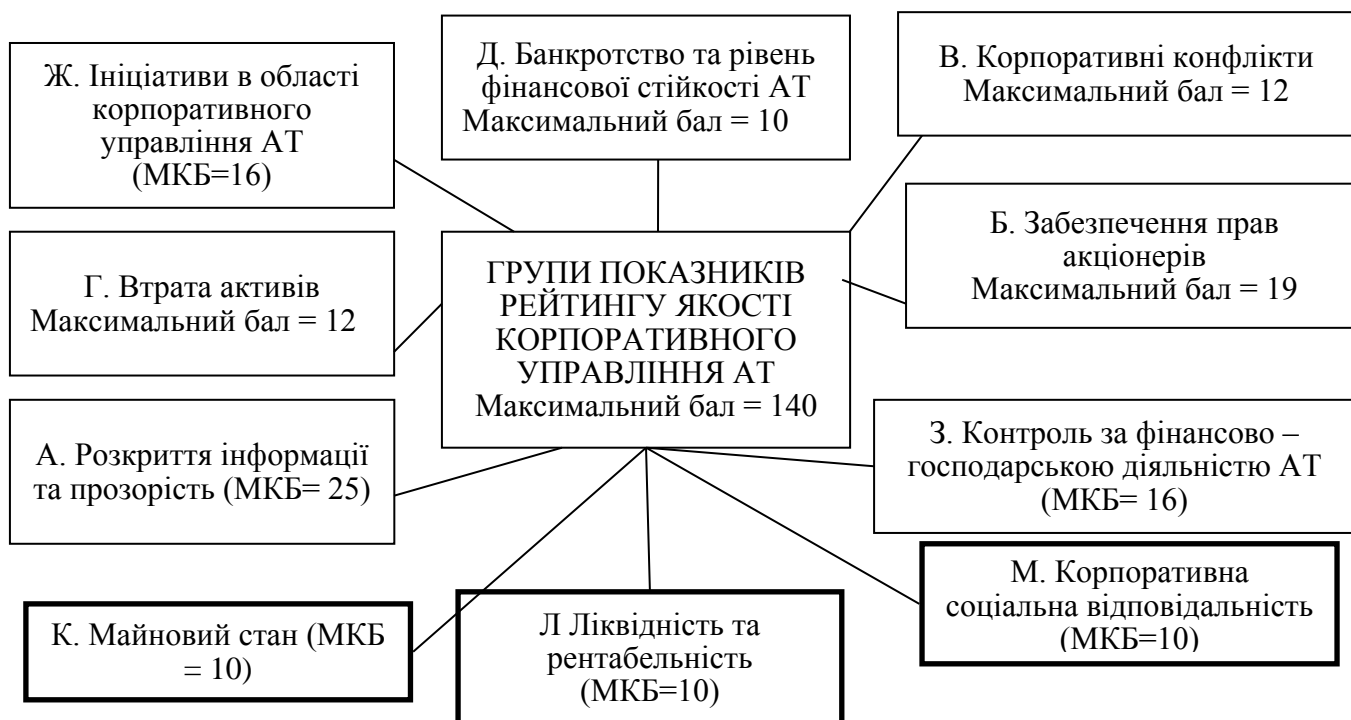


Рис. 1. Групи показників рейтингу якості корпоративного управління операторів сфери телекомунікацій

Показник рейтингу майнового стану К складається з показників (коефіцієнтів), які характеризують виробничий потенціал підприємства: питому вагу активної частини необігових активів у структурі необігових активів; коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнти оновлення та вибуття основних засобів. Кожній категорії даного рейтингу присвоюються бали за вагомістю коефіцієнтів, найбільше – мобільності активів 5 балів, коефіцієнту поточної ліквідності 2 бали, а решті показників по 1 балу, що в сумі складає 10.

Рейтинг показника ліквідність та рентабельність Л сформований за допомогою показників ліквідності та рентабельності. Зміст цих показників полягає в порівнянні величини поточних зобов'язань з оборотними активами (чи їх елементами), які забезпечують погашення цих зобов'язань. Нормативним є значення від 1,5 до 2,5, але не менше 1. Значення коефіцієнта, рівне 1, свідчить про рівність поточних активів і пасивів. За даною групою присвоєння балів здійснюється за вагомістю показників (коефіцієнтів): максимальне значення показника ліквідності 2 бали, а інші – по 1. Сумарна кількість балів – 10. Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) М – це можливість використання власних коштів та технологій для вирішення актуальних у суспільстві проблем, добровільна ініціатива власника компанії або засновників організації з розробки і реалізації певних соціально-спрямованих, неприбуткових заходів, що мають на меті якісне покращення зовнішнього для компанії або організації середовища. Присвоєння балів за даною категорією відбувається аналогічно попереднім категоріям, сумарне значення складає 10 балів, які розподіляються в наступній послідовності: щоденна операційна діяльність – 5 балів, корпоративна відповідальність – 3 бали, потреби суспільства (соціальні програми та міжкорпоративний університет) – 2 бали.

Описана вище методика визначення рейтингу якості системи корпоративного управління операторів сфери телекомунікацій була апробована практично при визначенні рейтингів ПАТ «Укртелеком», ПрАТ «Київстар Дж.Ес.Ем.» та МТС-Україна. Результати показали, що у відповідності до градації підсумкових балів лише ПАТ «Укртелеком» знаходиться в межах низької оцінки системи корпоративного управління, а два інших оператори – отримали середні значення (таблиця 1).

Тобто, у досліджуваних операторів відсутня ефективна корпоративна стратегія розвитку. Практичне значення запропонованої методики полягає у такому: 1. Збільшення кількості критеріїв дозволяє більш комплексно оцінити систему корпоративного управління операторів сфери телекомунікацій. 2. За результатами розрахунків рейтингу за базовою методикою усі три оператори є підприємствами з низьким рівнем. За результатами запропонованої методики лише ПАТ «Укртелеком» є підприємством з низьким рівнем корпоративного управління [2, с. 95].

**Результати використання методик рейтингів
якості системи корпоративного управління**

Базова методика (БМ)	Запропонована методика (ЗМ)	Місце оператора в рейтингу оцінки корпоративного управління	ПАТ «Укртелеком»		ПрАТ «Київстар Дж.Ес.Ем.»		ПрАТ «Український мобільний зв'язок» показав	
			БМ	ЗМ	БМ	ЗМ	БМ	ЗМ
до 50 балів	до 70 балів	низький або дуже низький рівень корпоративного управління	+	+	+		+	
50-80 балів	70-100 балів	середній рівень				+		+
80-110 балів	100-140 балів	високий рівень						

На основі отриманих результатів SWOT-аналізу, була розроблена корпоративна стратегія розвитку операторів сфери телекомунікацій, яка передбачає формування головного напрямку діяльності оператора та визначити його стратегічних бізнес-одиниць (СБО); визначення ролі кожної бізнес-одиниці при реалізації корпоративної цілі; встановлення розмірів і способів розподілу інвестиційних ресурсів між стратегічними бізнес-одиницями. Корпоративна стратегія для ПАТ «Укртелеком» передбачає напрям стабілізації для послуг мобільного зв'язку та Інтернету та зростання для фіксованого телефонного зв'язку. Її реалізація дозволить врегулювати ціни та покращити умови ведення бізнесу; створити власні універсальні центри та Інтернет-представництва; апробувати нові послуги цифрового телебачення; розширити спектр офісних телекомунікаційних послуг та корпоративних послуг «єдине управління». Стратегія розвитку для ПрАТ «Київстар Дж.Ес.Ем.» планується в напрямках зростання та стабілізації за окремими видами послуг. І в результаті ефективного її впровадження в розрізі бізнес-одиниць прогнозуються наступні результати: розширення можливостей доступу до послуг «Мобільний інтернет»; випуск смартфонів «Київстар»; розширення сервісних центрів та представництв; об'єднання команд у бізнес підрозділи дозволить стати мультисервісним оператором для корпоративних клієнтів; повна соціальна відповідальність. Компанія розширюватиме асортимент послуг цифрового контенту. У 2013 році Київстар вийшов з продуктом e-reading (читання з мобільного телефону). Найголовніший напрямок для 2014-2015 років – поліпшення всіх процесів обслуговування клієнтів, підвищення якості цієї роботи, та стати ближче до абонента і його потребам, максимально скоротити час і дистанцію між клієнтом і рішенням його питання. Для ПрАТ «Український мобільний зв'язок» корпоративна стратегія передбачається за напрямками стабілізація та зростання, що дасть можливість отримання наступних результатів: активно використовувати

існуючих відношень із високоприбутковими клієнтами для залучення їх до бізнесу; розвиток гнучких і пристосованих до клієнтів пакетів послуг; продовження розвитку програм лояльності, високоякісна підтримка клієнтів та розвиток повної корпоративної соціальної відповідальності. У 2014-2015 рр. очікується зростання кількості підключаються портативних пристроїв (смартфонів, планшетів) і збільшення проникнення мобільного зв'язку за рахунок абонентів з декількома SIM-картами і M2M-підключеннями. З 2014 року будуть серйозні зміни в таких сферах, як електронна комерція і мобільні платежі, а хмарні сервіси стануть звичні більш широкому колу споживачів.

Список використаної літератури:

1. Павлова С.В. Корпоративне управління операторів телекомунікаційної сфери: теоретичні та практичні аспекти // Корпоративне управління операторів телекомунікаційної сфери: теоретичні та практичні аспекти. Монографія. Луцьк. – 2013. – 243 с.
2. Павлова С.В. Моніторинг методики оцінки ефективності корпоративного управління підприємств сфери телекомунікацій / Л.В. Шостак, С.В. Павлова // Моніторинг стану інформаційного розвитку суб'єктів господарювання та визначення пріоритетів інвестиційно-інноваційної політики в умовах обмежених фінансових ресурсів. Колективна монографія. Луцьк. – 2012. – С. 94-115.
3. Нусінова О.В. Методичний підхід до проведення оцінки якості корпоративного управління за галузями промисловості / О.В. Нусінова, І.О. Лебідь // науковий вісник НГУ. – 2011. – № 2. – С. 131-136.

Педько І.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства,

Одеська державна академія будівництва та архітектури,

м. Одеса, Україна

ТРИЕТАПНІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ-ВИРОБНИКАМИ БЕТОНУ

Для зменшення ризикованості своєї діяльності та підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства-виробники бетону та виробів з бетону вимушені здійснювати постійний моніторинг нових видів продукції та технологій її отримання. Оцінки збуту продукції галузі виробництва будівельних матеріалів передусім пов'язують з загально-економічним станом економіки не надаючи прогнозів за окремими матеріалами та технологіями виробництва будівельних матеріалів [1]. Інший підхід – математико-статистичне прогнозування, яке ґрунтується на застосуванні складних методів статистичного аналізу з подальшим

прогнозуванням виявлених тенденцій за математико-статистичними моделями [2-3].

Інноваційні технології виробництва бетону і виробів з бетону та тенденції імпортозаміщення є напрямом моніторингу, який дозволяє підприємству передбачувати майбутній розвиток подій й своєчасно отримувати конкурентні переваги. За «тенденціями імпортозаміщення» моніторинг здійснюється у двох напрямках: технології імпортозаміщення та матеріали і комплектуючі імпортозаміщення. Тобто підприємство-виробник бетону та виробів з бетону отримує достовірну інформацію з надійних джерел про те, які технології вітчизняного виробництва пропонуються ринком, а також, про те, які матеріали та комплектуючі вітчизняного виробництва пропонуються на заміну іноземним аналогам. За «інноваційними технологіями виробництва бетону і виробів з бетону» моніторинг здійснюється за трьома напрямками: інноваційні технології в будівництві; нові багатокомпонентні види бетонних сумішей; технології виробництва бетонних сумішей.

Результати моніторингу за інноваційними технологіями в будівництві, а також за тенденціями імпортозаміщення мають два напрямки: інноваційні технології виробництва або технології імпортозаміщення; інноваційні види бетонних сумішей або матеріали для імпортозаміщення.

Оцінити перспективи впровадження інноваційних або імпортозаміщуючих технологій у виробництві, а також використання інноваційних видів бетонних сумішей або матеріалів для імпортозаміщення пропонується за двома методами:

- методом оцінок експертів різних груп;
- методом прогнозних оцінок за аналогією.

Метод оцінок експертів різних груп для отримання прогнозів збуту продукції, яка вироблена з нових матеріалів або за інноваційними технологіями, пропонується застосовувати у випадку, коли технологія або матеріали для виробництва є новими для ринку, тобто немає аналогічних прикладів застосування технології або використання матеріалів у підприємств-конкурентів на ринку.

Прогнозування за методом оцінок експертів різних груп пропонується здійснювати в три етапи:

1) прогнозування витрат (інвестицій) на придбання інноваційної або імпортозаміщуючої технології чи на інноваційні та імпортозаміщуючі матеріали;

2) прогнозування попиту на продукцію, яка вироблена за інноваційними або імпортозамінними технологіями чи з інноваційних або імпортозамінних матеріалів;

3) оцінка ефективності впровадження інноваційної або імпортозамінної технології чи інноваційних або імпортозамінних матеріалів.

На першому етапі експертами, які надають прогнози витрат на придбання інноваційної або імпортозамінної технології чи на інноваційні та імпортозамінні матеріали, є працівники відділу маркетингу та відділу матеріально-технічного забезпечення підприємства. Інформація отримується експертами шляхом опитування постачальників технологій

та/або матеріалів, які підприємство планує впровадити або придбати. На цьому етапі кваліфікація експертів не вимагає будь-яких специфічних навичок з аналізу інформації. Їх мета – лише прогнозована сума інвестицій на технології та/або матеріали, яка може бути розподілена на декілька років $I_1, I_2, I_3 \dots$

На другому етапі експертами, які оцінюють попит на продукцію вироблену за інноваційними або імпортозамінними технологіями чи з інноваційних або імпортозамінних матеріалів, є працівники відділу маркетингу та відділу збуту підприємства, а також компетентні працівники будівельних організацій. Експертів з боку будівельних організацій залучати на цьому етапі обов'язково. Саме ці спеціалісти можуть надати найбільш достовірний прогноз щодо попиту на інноваційну продукцію підприємства.

На третьому етапі здійснюється оцінка ефективності впровадження інноваційної або імпортозамінної технології чи інноваційних або імпортозамінних матеріалів. Для оцінки ефективності пропонується використовувати три показники: строк окупності інвестицій, чистий приведений дохід та індекс рентабельності інвестицій

У випадку, коли технологія не є новою для ринку, а вже застосовується конкурентами підприємства-виробника бетону та виробів з бетону, майбутні обсяги збуту можна отримати методом прогнозних оцінок за аналогією. В цьому випадку необхідно зібрати вторинну інформацію про необхідні інвестиційні витрати підприємства-виробника бетону, а також інформацію про очікувані обсяги продажу нової продукції.

Список використаної літератури:

1. Украинский рынок бетона: тенденция к росту год [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kanzas.ua/overview_mix/page_view/Ukrainskii-rynok-betona-tendentsiya-k-rostu.
2. Окландер М.А. Маркетингові дослідження збутової функції логістичних систем підприємств / М.А. Окландер, О.І. Яшкіна // Логістика: теорія та практика. – 2012. – № 2 (3). – С. 43-50.
3. Янковий О.Г. Маркетингове дослідження ринків збуту автомобілебудівних підприємств України [Електронний ресурс] / О.Г. Янковий, О.І. Яшкіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 5 (15). – С. 70-75. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n5.html>

PROBLEMS OF HUMAN CAPITAL REPRODUCTION

Horpynchenko O.V.

*PhD Student, Department of Economy
of Labour and Management;*

Levchenko A.O.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Kirovohrad National Technical University,
Kirovohrad, Ukraine*

LIFELONG LEARNING AS A FACTOR OF QUALITATIVE DEVELOPMENT OF THE HUMAN CAPITAL

The world is changed substantially, if in the last century the amount of knowledge increased twice every thirty years, but now the knowledge is updated every year, by some estimates to 15% [1]. In this regard, the public demands for the quality of the professional education are increased, learning technologies are constantly updated, economic conditions in which higher educational institutions operate are changed, the competition in the market of educational and research services escalates, and the attitude of the public in relation to the higher education is changed. The experts observe such trend: the more person is educated, the more he needs to update his knowledge regularly. Such employees are always competitive, mobile, their knowledge and skills help them to climb the career ladder and to get a higher salary.

Ukraine took the 83-d position among 187 countries in the Human Development Index, according to the report of United Nations Organisation [2]. Traditionally, such indicators as the duration and quality of life pull down Ukraine and the level of education supports «afloat». In our country there is the dissonance in the increasing of the employees with higher education and reducing their part in the process of further professional development.

However, the formation of the innovative economic model requires not only gaining higher education by employees, but also lifelong learning and permanent professional improvement [3, c. 197].

According to the statistics in Ukraine among employees with higher education (3684, 8 thousand persons) only 1020.9 thousand persons improved their qualification in 2014, including 16.4% of executive positions, professionals and experts in various fields – 47.5%, technical employees – 2.8%, among workers – 33.8% [5]. Unfortunately, only 0,8% of the agricultural employees improved their skills, professional, scientific and technical activities – 0.8%, industry – 5.2% [9, c. 96]. Such statistics shows that there is no professional development and therefore economical one too.

In Ukraine the labour force professional development is underestimated as by employers so by employees in comparison with the countries of Organisation

for Economic Cooperation and Development. In this regard, employees are renovating their professional knowledge not on regularly basis. The frequency of professional training in Ukraine is still very low, and in some areas there is no professional development of more than once per 50 years. For example, in the countries of the European Union the periodicity of training of employees is about once per three – five years, in Japan – about once a year [7].

The common positions of the majority of economically developed countries, such as Germany, France, and the United Kingdom in the field of human potential development are focused on continuous professional development and lifelong learning generally [6; 8]. This process largely happens, directly, due to the employers and the employees themselves, but governments facilitate development of lifelong learning institutional environment to provide participation in field of the continuous professional development of wide range of employees.

One more factor which is critical for employees involvement in the process of vocational development is a level of wage on the labour market. The low level of remuneration of labour in Ukraine diminishes the personal interest of employees in own professional development. In Ukraine, the average wages by the government on March 2015 is 3863 UAH (180 \$ USA). According to a new report of the United Nations Organisation [2] about average salary of employees in 72 countries, the average monthly salary is 1,480 US dollars, exceeding the level of wages in Ukraine more than 4 times.

Thus, analysing the general trends of lifelong learning as a factor of formation of the qualitative characteristics of the human capital in Ukraine and the European experience we can draw the following conclusions:

- for the decision of coming challenges we need to create a national strategy in the field of continuous professional development of employees, according to the European programmes of continuous development of employees;

- to develop the vocational standards for different sector of economy with the involving wide public of employers, trade unions, experts and specialized institutions, and moreover, with the initiative of the Ministry of Education and Science of Ukraine to bring over the European experts to such process;

- the government and employers have to create some favourable conditions to provide attractiveness for foreign investors and getting modern technologies with objective to provide both: as to increase labour force quality as to get high level salary;

- the government have to confesses not only formal education, but also possible forms, formats and methods of studies. On one hand, the government facilitates the possibility to gain innovative knowledge from different origins, in using formal and informal ways, and on the other hand it has to provide a corresponding opportunity of obtaining a formal qualifications and their confirmation too.

References:

1. Перевалова Л.В. / Роль і значення гуманітарної освіти у підготовці фахівців нового покоління http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/12261/1/Elita_2010_27_2_Perevalov_a_Rol.pdf

2. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>

3. Яцун О.В. Modern Approaches to Organization of Personnel Professional Development at Enterprise / Яцун О.В. // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 24. – Кіровоград: КНТУ, 2013. – С. 194-201.

4. Витрати на освіту, Research & Branding Group, 2 березня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8324/>

5. OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>

6. Левченко О.М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку. Монографія. – Кіровоград: КОД, 2009. – С. 275-276.

7. Левченко О.М., Яцун О.В. / Вплив зарубіжного досвіду на державне регулювання професійного розвитку кадрів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/science/2014/23.05/30.pdf>

8. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – С. 198-204.

9. Савіцька І.М. Сучасний стан та перспективи розвитку людського капіталу в аграрному секторі економіки / І.М. Савіцька // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. Вип. 27 – Кіровоград: КНТУ, 2015. – С. 94-104.

Артеменко Л.Б.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та фінансів,

Тернопільський національний технічний університет

імені Івана Пулюя,

м. Тернопіль, Україна

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Людський капітал в умовах переходу до постіндустріального суспільства виступає одним із найважливіших чинників економічного зростання і його необхідним елементом, що представлений властивим людині багатим запасом знань, розвинених здібностей, визначених інтелектуальним і творчим потенціалом. Процеси його ефективного функціонування та модернізація економіки становлять єдиний процес формування інноваційного суспільства. Якщо джерелом конкурентних переваг кожної країни у минулому були доступ до сировини, дешева робоча сила, зручні транспортні маршрути, то у сьогоденні – інвестиції у інтелектуалізацію виробництва, що передбачає високу кваліфікацію працівників та постійне її підвищення. Освіта в ХХІ столітті здобуває нові

сфери і простори застосування: стає способом життя, орієнтується на оновлення знань та пристосування до трансформацій.

Темпи та результати здійснення нового етапу економічних реформ в Україні, стратегічним завданням яких є досягнення європейських стандартів життя та гідного місця країни у світі, значною мірою залежать від ефективності використання результатів творчої діяльності людини.

У сучасній світовій економічній літературі відбулася переоцінка чинників економічного зростання, опубліковано низку якісно нових теоретичних моделей, у яких здійснено спроби обґрунтувати технологічні зміни, які індукують зростання економіки на якісній й динамічній основі – такого ресурсу як людський капітал.

Вперше привніс новий фактор – знання та окреслив нову економіку як «економіку знань», яка виробляє і розподіляє інформацію – індустрію знань ще наприкінці 60-х років П. Друкер. Він назвав нового працівника «knowledge worker» («розробник знань»), а гарантією його зайнятості – вміння швидко перекваліфіковуватися та набувати вищого рівня знань. На думку автора, вирішальною силою у таких перетвореннях стає еліта вчених [1, с. 21].

І. Фішер розширив цю категорію і до поняття «людський капітал» включив не лише знання та вміння людей, а й здатність до праці, психологічні особливості, суспільні та культурні якості людини. У подальших теоретичних розробках людський капітал розглядали як фактор відмінностей у заробітках, рівнях продуктивності праці [2, с. 217], [3, с. 24].

Таку ж думку поділяють і вітчизняні економісти. Так А. Чухно вважає, що людський капітал поєднує і «власника знань і власника умінь їх використовувати» [4, с. 12]. В. Куценко визначальну рису динамічного розвитку сучасної економіки вбачає у активному впровадженні інтелектуальних ресурсів у глобальному світі: «Інтелектуальні ресурси розширюють трьохфазову модель економічного розвитку – «праця – земля – капітал», перетворюючи заощадження в інновації» [5, с. 74].

В Україні людському капіталу як фактору економічного розвитку приділяється недостатньо уваги, здебільшого висвітлюється технічний аспект – розвиток інноваційної інфраструктури, формування ефективних інститутів. Проте, від інтелектуалізації економіки безпосередньо залежить економічне зростання:

- по-перше, через створення, накопичення та вміння застосовувати знання, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність та прискорити динаміку економіки;
- по-друге, шляхом створення суспільних знань, що спричиняє зміну структури зайнятості, підвищує мотивацію та можливості для особистого навчання, що в кінцевому результаті сприяє збільшенню виробництва.

Структурні зміни економіки, спрямовані на розвиток наукомістких галузей та інформаційних технологій, трансформуються у його фактори тільки за умови наявності відповідних людських ресурсів з професійною компетенцією та фаховими знаннями.

Однак, за прогнозними оцінками фахівців в Україні процеси трансферу інноваційно-інформаційних технологій у динаміку економічного розвитку відбуватиметься упродовж 8-10 років. Лише тоді можна очікувати становлення такої національної економіки, де питома вага освіти і науки почне неухильно зростати. Така ситуація пояснюється тим, що у 2015 році потреба у кваліфікованих кадрах задовольнятиметься лише на 35-36%, а частка висококваліфікованих робітників сфери матеріального виробництва не перевищуватиме 10,0% (для прикладу, у Німеччині – 56,0%) [6, с. 5-6]. Водночас існує неузгодженість ринку освітніх послуг і ринку праці, яка призводить до того, що підготовлені фахівці залишаються не задіяні за фахом. З одного боку, виникає ситуація «надлишкової» освіти, коли професійні працівники виконують низько кваліфіковану роботу, що свідчить або про низьку якість освіти, або про нерациональне використання праці. З іншого – незатребувані на вітчизняному ринку фахівці заповнюють вакансії, пропоновані іншими державами. Як наслідок, «вимиваються» людські ресурси України [7].

На жаль, гострою проблемою розвитку людського капіталу в Україні є низький рівень державного фінансування науки. За витратами на науку Україна значно відстає від провідних країн світу, за рахунок бюджету за I-е півріччя 2015 р. профінансовано лише 37,0% інноваційних робіт [8]. Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП в 2014 р. становила – 0,70%, а обсяг реалізованої інноваційної продукції у промисловості склав тільки 2,5% [8]. Недостатнє інвестування в цю стратегічно важливу галузь призвело до падіння престижу інтелектуальної праці в Україні та значного відставання від світових тенденцій впровадження інноваційно-інвестиційного типу розвитку економіки.

Регрес демонструє Україна і у рейтингу Глобального індексу інновацій, який включає дві групи оцінок: 1) наявні ресурси й умови для проведення інновацій; 2) досягнуті практичні результати здійснення інновацій. У 2014 р. серед 143 країн, які разом виробляють 99,5% світового ВВП і в яких проживає 95,0% населення планети, вона посідає 63-є місце – між Бахрейном і Йорданією. [9].

Формування системи «наука – освіта – технологія – інновація – виробництво», передбачає, що джерелом зростання є продукування ідей, а не товарів. Складовими елементами сучасної економіки знань є: доступна, якісна і безперервна освіта населення; ефективна інноваційна система, що об'єднує в єдиний комплекс економіку, наукові, академічні та дослідницькі центри; держава як каталізатор процесів розбудови економіки. Також обов'язковою умовою є реформи у фінансуванні освіти, включаючи залучення кредитів для навчання, створення та функціонування спеціальних накопичувальних та страхових фондів [10, с. 212].

Таким чином, системний характер проблеми відтворення людського капіталу як інноваційного фактору розвитку в Україні вимагає не тільки покращення якості освіти, а й підвищення ефективності функціонування наукових організацій на базі прогресивної методології та вдалого практичного досвіду. Для подолання загрозливих тенденцій у науково-

освітній сфері в Україні слід визнати пріоритетними наукоємні галузі й генерувати інноваційні процеси, перевести таку діяльність у площину державної політики.

Проведений аналіз проблем розвитку людського капіталу в Україні дозволяє зробити висновок, що вітчизняна економіка потребує нової освітньої системи, які впроваджуються у виробництво й інтегруються разом з наукою та інновацією в єдину, орієнтовану на людину соціально-економічну модель. В силу чого, людський капітал повинен виступати креативним чинником економічного і цивілізаційного зростання вітчизняної економіки.

Список використаної літератури:

1. Панорама экономической мысли конца XX столетия. [монографія] / Д. Гринзэй, М. Блини, И. Стюарт. Пер. с англ. / Под ред. В.С. Автономова, С.А. Афонцева. В 2-х томах. – Экономическая школа, 2002. – 670 с.
2. Сорвина Г.Н. Экономическая мысль XX столетия: страницы истории / Г.Н. Сорвина. – М.: РОССПЭМ, 2000. – С. 216-217.
3. Денисон Э. Анализ экономического роста США с 1929 по 1969 / Э. Денисон. – Вашингтон: Институт Брукинга, 1974. – 376 с.
4. Чухно А. А. Модернизация экономики и экономическая теория [Електронний ресурс] / А. А. Чухно // Экономика Украины. – 2012. – № 9. – С. 4-12. Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekukrr_2012_9_2
5. Куценко В. Интеллектуальные ресурсы в экономическом росте: пути улучшения их использования / В. Куценко // Экономика Украины. – 2009. – № 1. – С. 71–79.
6. Кочемировська О. О. Развитие трудового потенциала как чинник економічного зростання України: аналіт. доп. [Електронний ресурс] / О. О. Кочемировська. – К. : НІСД, 2014. – 108 с. – (Сер. «Економіка», вип. 16). – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58093.doc.htm
7. Шевченко Л. К. Дисбаланс професійної освіти і ринку праці: сутність, причини, шляхи подолання [Електронний ресурс] / Л. К. Шевченко. – 2010. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58093.doc.htm
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>
9. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience [Electronic resource]. – Accessed mode : <http://hdr.undp.org/en/2014-repor>
10. Федосов В.М. Бюджетна система [Електронний ресурс] : навч. посіб. / за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 871 с. – Режим доступа : <http://pidruchniki.ws>

Фріман І.М.

старший викладач кафедри менеджменту;

Фріман Є.М.

доцент кафедри менеджменту,

Національна металургійна академія України

м. Дніпропетровськ, Україна

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Трансформаційний етап розвитку вітчизняної економіки зумовлює пошук нових шляхів менеджменту персоналу як основного стратегічного ресурсу сталого економічного піднесення підприємств. Проблемою на вітчизняних підприємствах є практичне управління та якісне збереження людського капіталу, який є основним рушієм як виробничих так і інших процесів.

Значний внесок у вивчення людського капіталу і дослідження його впливу на економічне зростання країн, регіонів, підприємств здійснили вітчизняні науковці В. Близнюк, О. Бородіна, О. Головінов, О. Грішнова, Т. Кір'ян, О. Кошулько, Л. Михайлова, Л. Тертична, А. Савченко та ін.

Метою дослідження є пошук шляхів удосконалення управління, розвитку, а також збереження людського капіталу працюючих для економічного піднесення вітчизняних підприємств.

У цілому людський капітал – це якісні характеристики людини, що накопичуються нею протягом життя, можуть приносити їй дохід, якщо вона не припиняє власного самовдосконалення, здобуваючи нові знання, навички та досвід, підвищуючи освіту і кваліфікацію, перенавчаючись. З огляду на це, за умови ефективного використання й управління цим капіталом, підприємство зможе стати прибутковим, конкурентоспроможним, інвестиційно привабливим [1, с. 58-67].

Саме це підштовхує підприємства до пошуку шляхів підвищення ефективності управління людським капіталом, який має здійснюватись відділом із розвитку людських ресурсів, а контролююча функція має покладатися на директора департаменту з розвитку людських ресурсів.

Загалом управління людським капіталом на підприємствах зумовлено ефективністю управління персоналом. За ступенем цінності людського капіталу для підприємства персонал розподіляють за певними категоріями (рис. 1).

Управління людським капіталом на підприємствах здійснюється у чотири етапи:

I етап – прийняття рішень щодо розробки й удосконалення шляхів управління, постановка завдань;

II етап – реалізація поставлених завдань щодо удосконалення управління людським капіталом;

III етап – спрямування інвестицій у необхідних напрямках для розвитку людського капіталу;

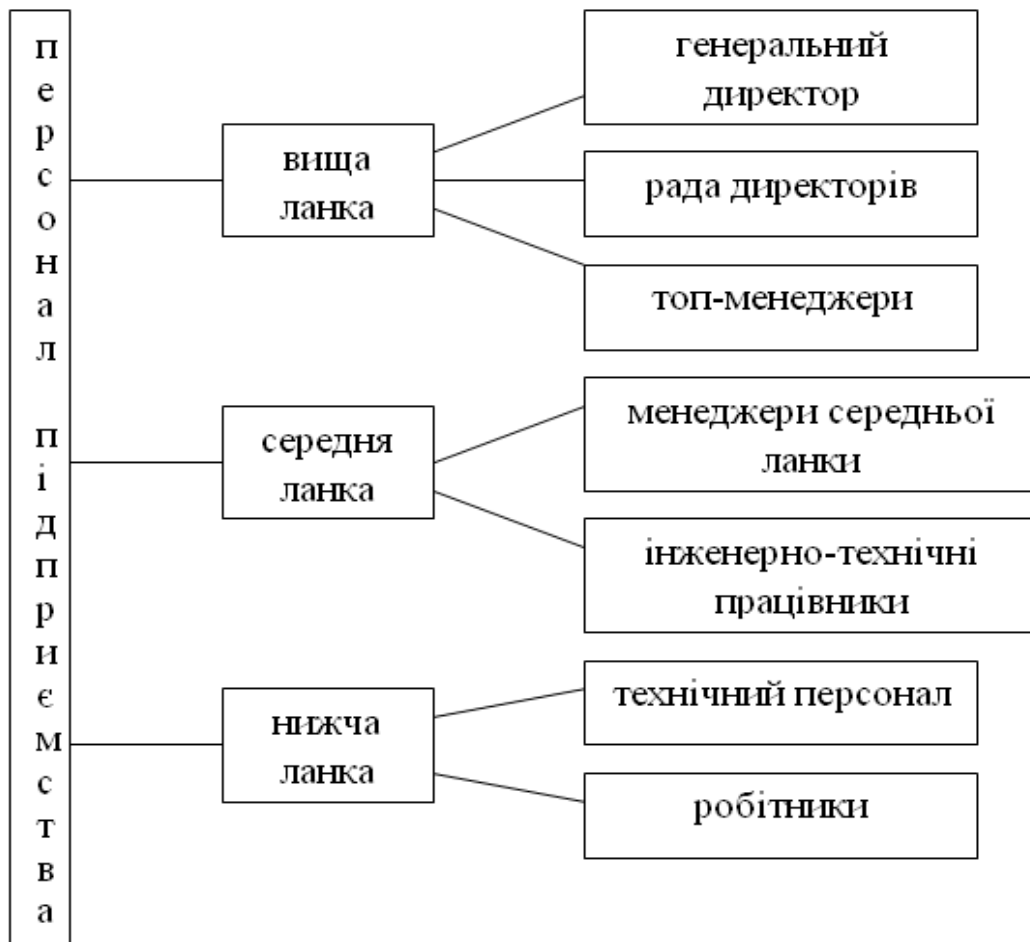


Рис. 1. Розподіл персоналу підприємства за категоріями

IV етап – оцінка результату від обґрунтованої кадрової політики, спрямованої на удосконалення управління персоналом [2, с. 28].

Зважаючи на необхідність збереження якісного людського капіталу працівників підприємств, вкрай важливою є розробка комплексу заходів, спрямованих на розвиток і запобігання втрат людського капіталу (табл. 1).

У системі підвищення ефективності управління людським капіталом на вітчизняних підприємствах слід також розробити й застосовувати стандарти відповідності працівників посаді і, відповідно, створити програму оцінки спеціалістів, що може містити такі пункти:

- а) обсяг людського капіталу фахівця;
- б) обсяг людського капіталу, що відповідає стандартам посади, яку обіймає фахівець;
- в) які має знання, вміння, навички;
- г) які знання, вміння, навички відповідають стандартам;
- д) який має рівень компетенції;
- є) який має бути рівень компетенції відповідно до вимог його посади;
- ж) бачення шляхів підвищення власного фахового рівня [3, с. 42].

**Заходи, спрямовані на розвиток
і запобігання втрат людського капіталу**

Ознаки	Заходи
юридичні	а) пошук і запрошення фахівців на підприємство з цінним людським капіталом (хедхантерство); б) створення юридичних важелів захисту – підписання контракту згідно з яким працівник, який є носієм цінного людського капіталу для підприємства, зобов'язаний відпрацювати на ньому 3-5 років, залежно від обсягу вкладених підприємством інвестицій у розвиток його людського капіталу.
фінансові	містять систематичний аналіз зростання вартості людського капіталу працівників середньої і вищої ланки та відповідності рівня заробітної плати працівників рівню їх людського капіталу (у разі виявлення невідповідності виникає загроза втрати працівника, який є носієм виключно цінного для підприємства капіталу).
екологічні	є розробка і проведення семінарів, лекцій, нарад у зв'язку зі специфічними умовами праці на деяких підприємствах (харчова та переробна промисловість).
психологічні	розробка заходів із одержання інформації щодо психологічного комфорту (бачення кожним працівником свого місця у колективі, бачення команди, ступеня задоволеності роботою, колективом, умовами відпочинку, праці, життя, задоволеності рівнем заробітної платні).

Для якісного управління людського капіталу, що забезпечуватиме підприємствам економічний прибуток передбачається:

а) вдосконалювати управління людським капіталом шляхом: підвищення вимог до відбору персоналу, який приймається на роботу; розробки програми розвитку персоналу; здійснення підвищення кваліфікації, перепідготовку кадрів; підсилення мотивації персоналу; вдосконалення кадрової політики; забезпечення достатності інформаційного забезпечення для розвитку персоналу; поліпшення клімату у колективі, покращення соціально-трудових відносин; вдосконалення умов праці, проживання та відпочинку персоналу;

б) розробити комплекс заходів із метою розвитку людського капіталу на підприємствах, до складу яких входять юридичні, психологічні, фінансові, екологічні заходи, а також програми оцінки спеціалістів на відповідність посаді, що вони обіймають;

в) створити стратегію розвитку персоналу на коротко-, середньо- і довгострокову перспективу, що дасть змогу планувати потрібну чисельність персоналу в майбутньому, заміщувати працівників, нагромаджувати людський капітал та, у зв'язку з цим, одержувати максимальний прибуток [4, с. 52].

Отже, важливим фактором підвищення продуктивності використання людського капіталу є ефективний розвиток економіки, розв'язання всього комплексу пов'язаних із цим проблем, що дозволить досягти оптимального рівня дії економічних законів, забезпечить збільшення продуктивності праці відповідно до зростання її оплати.

Список використаної літератури:

1. Грішнова О. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навч. посібник. – К: Знання, 2006. – 420 с.
2. Кір'ян Т. Нове в теорії, методології та практиці людського капіталу / Т. Кір'ян // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 4. – С. 26–32.
3. Кошулько О. Пошук шляхів удосконалення управління і збереження людського капіталу на вітчизняних підприємствах / О. Кошулько // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 6. – С. 39–44.
4. Савченко А. Розвиток персоналу / А. Савченко // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 4. – С. 50–54.

MANAGEMENT AND MARKETING PROBLEMS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Antonova Y.V.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Finance,
Accounting and Auditing Department
Kharkov Institute of Trade and Economics
of Kiev National University of Trade and Economics
Kharkiv, Ukraine*

FEATURES OF MANAGEMENT FINANCIAL SAFETY OF ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF UNSTABLE ECONOMY

The successful functioning of any business entity that provides the necessary cash flow and steady profit, requires the development and use of a particular mechanism of management financial sector of enterprises. This mechanism should be effective in ensuring its financial safety.

External and internal threats influence directly and/or indirectly the results of financial and economic activity of enterprise in the process of its functioning. These threats can compromise the system to ensure the financial interests the company owners.

Thus, the problems of management of financial safety of enterprise in an unstable economic environment are quite relevant for the top management of a business entity.

The law of Ukraine «On the basics of national safety of Ukraine» is the only normative document in Ukraine, which defines the concept of safety [1]. Financial safety is one of the main components of economic safety system.

The modern economy of Ukraine are characterized by a high level of financial risk, as well as a variety of factors and threats that could disrupt the implementation of the financial interests of the enterprise and its owners. Therefore, one of the important directions in financial management is the formation of an effective financial strategy of the enterprise directed on achievement of necessary level of financial safety.

The formation and implementation of decisions of financial management during crisis conditions is often accompanied by weakening of the universal manageability enterprise reduce its effectiveness, and often professionalism. The overall process of strategic management of an enterprise in the conditions of unstable economy should include the following elements (stages): identification of crisis situations; assessment of endogenous and exogenous threats; development of anti-crisis measures on neutralization of threats and hazards; assessment of economic efficiency and the expected success of the anti-crisis measures.

The specificity of strategic financial management is the fact that because of the crisis conditions, management decisions are often carried out in rather adverse conditions.

It should be noted that in the economic literature, there is virtually no unified methodical approach to the assessment, monitoring and management of financial safety of enterprise. Most authors think quite a large set of economic indicators used in the financial analysis [2-4].

However, the financial safety must not only have specific values, but also very specific criteria. According to these criteria financial analysts are able to conclude a sufficient level of financial safety of the subject.

Most modern methods of assessment of financial safety is based on the quantitative indicators. The qualitative approach consists in identifying several features by which to rate financial safety and to judge the possibilities of its reduction.

The results of the research of the methodical grounds of assessment of financial safety contribute to the effectiveness of the management of system financial component of economic safety of the enterprise, the efficiency of which, under various conditions of operation, are determined by its composition and structure.

In our opinion, the sequence of executed functions of financial management in the conditions of unstable operation of the enterprise shall be as follows:

- 1) define a clear position of the entity in its life cycle development;
- 2) the allocation of sectoral peculiarities of the enterprise and analysis of operation conditions of the industry in times of crisis;
- 3) identification of a certain level of financial safety of enterprise for these conditions;
- 4) formation of anti-crisis measures of financial management;
- 5) identify sources of funding and economic effect from introduction of the system of management of financial safety in the conditions of financial crisis.

Feature of management of financial safety of enterprise in the conditions of destabilization is to process the vast array of internal and external information. By results of processing of this information service financial safety forms a conclusion about a possible breach of financial safety.

In addition, the organizational structure of the enterprise must have an information system for continuous and objective monitoring of internal and external threats of financial safety of enterprise. The complex of operational and long-term plans for the neutralization and forecasting the negative factors should be based on the information obtained.

Thus, to effectively address the problem of financial safety of enterprise in the period of destabilization of the economy, it is necessary to have a clear idea about the essence and methods of identification of financial safety of the enterprise, external and internal dangers and threats, the characteristics of the environment functioning.

The proposed method of management of financial safety of the enterprise, according to the author, may find real application in practical activities of managing subjects, in a difficult economic and financial circumstances.

References:

1. On the basics of national safety of Ukraine : Law of Ukraine // Gazette of Verkhovna Rada. – 2003. – No. 39.
2. Zaporozhtseva L. A. Financial safety of the enterprise at transition on IFRS / Zaporozhtseva L. A. // international accounting. – 2011. – No. 36.
3. Financial safety of companies and banking institutions : monograph / edited by A. A. Epifanova. – Sumy, 2009. – 295 s.
4. Financial safety of enterprises / T. Kuzenko [and others]. – Kharkov, 2010. – 300 p.

Анісімова Л.А.

*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ В УКРАЇНІ

Вимоги глобалізаційного суспільства суттєво впливають на зміни у системі менеджменту організацій, на нову сутність і зміст поняття «якість». Постійно зростаюча кількість споживачів у всьому світі, надвисокі вимоги до товарів і послуг, персоналу, удосконалення методів управління сучасного підприємства суттєво змінюють базові принципи функціонування бізнесу. Якість, як невід’ємна частина ефективного менеджменту, стає базовою складовою усіх бізнес-процесів, спрямованих на задоволення потреб найвибагливішого споживача.

Фундаментальними теоретичними дослідженнями систем менеджменту якості займалися такі відомі вчені як Є. Демінг, Дж. Джуран, Ф. Кросбі, А. Фейгенбаум, К. Ишикава, Г. Тагучи, Дж. Харрінгтон, Х. Рамперсад. А. Фейгенбаум писав, що якість – це спосіб управління організацією, рівноцінний фінансам і маркетингу, у якому якість перетворилась у суттєвий елемент сучасного менеджменту. У роботі «Quality Control: Principles, Practices and Administration» («Контроль якості: принципи, практика і управління») [2] автор запропонував ідею систематичного, загального підходу до якості, яка передбачає участь у забезпеченні якості всіх функцій управління, а не тільки виробництва. Якість необхідно вбудовувати на перших етапах життєвого циклу, а не контролювати при завершенні виробничого циклу.

Вагомим внеском у теорію управління якістю вважаються наукові праці Г. Азгальдова, Л. Бадалова, О. Глічева, В. Панова. Проблеми управління якістю продукції на підприємствах розглядаються в наукових працях: Л. Дейнека, А. Заїнчковського, П. Калити, Т. Мостенської, І. Опьонова,

О. Орлова, Н. Павліхи, В. Павлова, В. Прядка, В. Руденко, П. Саблука, М. Сичевського, М. Шаповала та інших науковців.

За даними Міжнародної організації зі стандартизації, 2013 рік демонструє стабільне зростання всіх стандартів ISO на системи менеджменту. У табл.1 показано, що кількість сертифікатів на стандарти ISO виданих у світі, збільшилася на 4 %.

Таблиця 1

Кількість сертифікатів на стандарти ISO

Стандарт	Кількість сертифікатів, 2013 рік	Кількість сертифікатів, 2012 рік	Кількість сертифікатів, 2011 рік
ISO 9001	1 129 446	1 101 272	1 079 647
ISO 14001	301 647	285 844	261 957
ISO 50001	4 826	1 981	459
ISO 27001	22 293	19 577	17 355
ISO 22000	26 847	23 231	19 351
ISO/TS 16949	53 723	50 071	47 512
ISO 13485	25 666	22 237	19 849
Всього	1 564 448	1 504 213	1 446 130

Джерело: [за даними ISO, 3]

Стандарти Менеджменту інформаційної безпеки (ISO / IEC 27001) і Менеджменту безпеки харчових продуктів (ISO 22001) показали зростання на 14 і 15% відповідно, а сектор медичних виробів (ISO 13485) показав зростання на 15%. США є світовим лідером з сертифікації медичних виробів, але в даний час цей сектор домінує в Європі і займає 60% локального ринку. Основні стандарти ISO залишаються найбільш актуальними незважаючи на те, що ці ринки з'явилися на початку 1990-х р. і поступово досягають стадії зрілості. Найбільш популярний стандарт ISO 9001 на системи менеджменту якості демонструє значне зростання на 3%, а стандарт ISO 14001 на системи екологічного менеджменту – зростання на 6%, що на 3% менше порівняно з попереднім роком. Незважаючи на скромний прогрес, ISO 9001 залишається популярним, кількість країн, в яких використовується цей стандарт збільшилася до 187. Стандарт ISO 16949 для автомобільної промисловості продовжує стабільне зростання на 7%. Стандарт ISO 50001 на системи енергетичного менеджменту (після свого вражаючого стрибка в 2012 році) продовжує користуватися величезним попитом, спостерігається стійкий прогрес у 116%. Як і раніше, даний сектор в значній мірі переважає на європейському ринку, насамперед, на ринку Німеччини.

В Україні в 2013 році максимальна кількість сертифікатів була видана організаціям, які впровадили системи енергетичного менеджменту відповідно до вимог стандарту ISO 50001 та системи менеджменту інформаційної безпеки відповідно до вимог ISO / IEC 27001. Позитивні тенденції на ринку виданих сертифікатів також спостерігаються для

систем менеджменту безпеки харчової продукції, побудованих згідно ISO 22000. Дані про кількість сертифікатів на стандарти ISO наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Данні про сертифікацію в Україні

	Кількість сертифікатів, 2012 рік	Кількість сертифікатів, 2013 рік	Темпи росту, %
ISO 9001	1091	1275	17
ISO 14001	166	196	18
ISO 22000	120	173	44
ISO/IEC 27001	7	12	71
ISO 50001	2	10	400
ISO 13485	9	9	0
ISO/TS 16949	30	33	10

Джерело: розроблено автором за даними Міжнародної організації зі стандартизації [3]

З 1 січня 2016 року європейські і міжнародні технічні стандарти (нормативні документи) будуть використовуватися на території України як національні, згідно наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 143 від 30 грудня 2014 року «Про прийняття європейських та міжнародних нормативних документів як національних стандартів України, змін до національних стандартів України та скасування національних стандартів України». За даними Мінагрополітики станом на вересень 2014 року в Україні впроваджено системи управління якістю та безпечністю харчових продуктів на 574 підприємствах харчової та переробної промисловості. Також розпочато роботу щодо їх впровадження ще на 97 підприємствах, що в цілому складає 22% від загальної кількості підприємств. Кількість українських підприємств, які впроваджують міжнародні стандарти якості буде стрімко зростати для виходу українських товаровиробників на європейський ринок. За 2014 рік було видано сертифікатів на стандарти ISO 9001 – 1114 (лідерами є виробники продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів – 127 сертифікатів; металургія – 101 сертифікат; машинобудування – 101 сертифікат), стандарти ISO 14001 – 152 сертифікати, стандарти ISO /IEC всього 3 сертифікати.

Сертифікація систем менеджменту якості українських підприємств, згідно стандартів ISO серії 9000, свідчить про відповідність найменшим світовим вимогам, на підставі яких споживач може оцінити можливість укладання з організацією партнерських відносин і не більше. Для успішної діяльності однієї сертифікації системи якості недостатньо, необхідно розвивати і удосконалювати цю систему, ґрунтуючись на принципах, методах і інструментах Total Quality Management (TQM), щоб досягти довгострокового успіху.

Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) розробила понад 19500 міжнародних стандартів, які стосуються майже всіх аспектів

життєдіяльності людини. Коли товари та послуги відповідають міжнародним стандартам споживачі можуть бути впевнені, що вони є безпечними, надійними і якісними. Для сучасного українського бізнесу міжнародні стандарти якості є стратегічними інструментами зниження витрат шляхом мінімізації відходів і помилок, збільшення продуктивності. Вони допомагають компаніям отримати доступ до нових ринків, забезпечують рівні умови для країн, що розвиваються і сприяють формуванню вільної та справедливої міжнародної торгівлі. За даними Міжнародної організації зі стандартизації у 2012 році річний внесок стандартів в економіку Великобританії склав 2,5 млрд фунтів стерлінгів, у Канаді впровадження стандартів вплинуло на зростання продуктивності праці на 17%, 100 млн австралійських доларів – користь для економіки Австралії від впровадження вибіркового стандартів у гірничодобувній промисловості. За оцінкою Організації економічного співробітництва та розвитку (Organization for Economic Co-operation and Development) і Департаменту торгівлі США частка впливу міжнародних стандартів у світовій торгівлі складає 80% [3].

Незважаючи на всі переваги при впровадженні міжнародних стандартів якості, для багатьох українських підприємств залишаються відкритими питання отримання ефекту від таких нововведень, тому що у керівництва організації немає чіткого єдиного визначення поняття «якість», відсутність стратегії організаційних змін (майже вся діяльність спрямована на отримання результату в короткостроковий період), внутрішні організаційні комунікації потребують суттєвого переосмислення, навчанню персоналу приділяється недостатня увага (зокрема, фінансування на підвищення кваліфікації, перепідготовка персоналу у сфері якості чи створення належних умов для самонавчання досить незначне або взагалі відсутнє).

Список використаної літератури:

1. Анісімова Л., Приймак В. Технології управління знаннями при впровадженні систем менеджменту якості / Л. Анісімова, В. Приймак // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – Вип. 7 (172). – С. 14-20.
2. Feigenbaum A. V. Quality Control: Principles, Practices and Administration, 1st ed. [текст] / Feigenbaum A. V. – New York : McGraw-Hill, 1951. – 443 p.
3. Международная организация по стандартизации [Електронний ресурс] [сайт]. – Режим доступу: http://www.iso.org/iso/ru/home/news_index/iso-in-action.htm.

Базь М.О.

*доцент кафедри промислового маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»,
м. Київ, Україна*

МАТРИЧНИЙ МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ

Розвиток інноваційного маркетингу та менеджменту на підприємствах спричиняє перехід від розрізної системи збору даних, в основному призначених для оцінювання економічної ефективності інноваційного продукту, до розуміння комплексної інформаційної системи підприємства для визначення загального рівня конкурентоспроможності продукту. Дана система призначена для підтримки процесу прийняття рішень, планування та контролю.

Значний внесок у теорію інноваційного менеджменту зробили зарубіжні та вітчизняні економісти та вчені. Серед них слід відзначити роботи В. П. Александрової, Ю. В. Бажала, І. Т. Балабанова, Д. Бессанта, П. Друкера, Ф. Діксона, П. Н. Завліна, М. З. Згуровського, О. С. Телетова, С. Д. Ільєнкової, Ю. В. Каракая, В. Я. Кардаша, Є. В. Крикавського, Н. С. Кубишиної, О. О. Лапко, А. А. Мазура, Л. А. Мороз, Б. Є. Патона, Р. Патори, А. Пригожина, І. А. Павленко, Р. А. Фатхутдінова, Н. І. Чухрай, Й. Шумпетера та інших. Проблеми конкурентоспроможності досліджуються у численних наукових працях з економічної теорії, менеджменту організацій та маркетингу. Серед авторів вагомий внесок зробили Г. Л. Азоев, Г. Л. Багієв, З. С. Варналій, Р. Венслі, О. А. Гавриш, Д. Дей, О. В. Зозульов, Ж. Ламбен, А. А. Мазаракі, Н. К. Моїсеєва, С. В. Нікіфоров, Р. Б. Ноздрьова, О. І. Олексюк, М. Портер, І. М. Репіна, Р. А. Фатхутдінов, О. С. Федонін, Н. Хофманн, А. Ю. Юданов, та багато інших науковців.

Аналіз наукових джерел свідчить про значний інтерес з боку дослідників та практиків до проблем конкурентоспроможності інноваційних продуктів, проте виявлено певні аспекти, які потребують подальшого опрацювання. Зокрема, недостатньо досліджене питання адаптивних методів оцінювання конкурентоспроможності з урахуванням специфіки інноваційних продуктів.

Дана проблема зумовлена тим, що на підприємствах використовують методіку оцінювання конкурентоспроможності товару, не враховуючи специфіки оцінювання, а саме тип інноваційного продукту, особливість процесу прийняття рішення, тип ринку, фактори внутрішнього середовища та конкурентного оточення, і як наслідок – відповідної релевантної системи підходів, показників та методів оцінювання. На практиці існує кілька методик оцінювання конкурентоспроможності, вживаних в роботі підприємств або пропонованих деякими авторами як наукові розробки.

Розбіжності авторських позицій стосовно визначення поняття конкурентоспроможності, головним чином, пов'язані, все ж таки, з ототожненням конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції або послуг. Для характеристики середовища господарювання, де присутня конкуренція, вживаними є поняття «конкурентоздатність» і «конкурентоспроможність». В українській економічній термінології вживаним є не адаптоване лексично російське запозичення цих понять [4, с. 8]. Етимологічно терміни «конкурентоспроможність» та «конкурентоздатність» походять від одного кореня, який є похідним від слова «конкуренція», що означає суперництво, змагання, зіткнення. Серед небагатьох економістів, які підкреслюють необхідність розгляду відмінностей між зазначеними термінами, уваги заслуговує погляд О. В. Дейнеги. Він, спираючись на лінгвістичний аналіз термінів «конкурентоспроможність» та «конкурентоздатність», дає таке визначення: конкурентоспроможність – це комплекс характеристик об'єкта, який визначає його потенційний результат на ринку; конкурентоздатність – це здатність певного об'єкта витримувати конкуренцію порівняно із аналогічними об'єктами на ринку [5, с. 62].

Автор на основі лінгвістичного аналізу даних слів дав змогу виявити наступне: «здатний – який може, уміє здійснювати, виконувати, робити що-небудь, поводити себе певним чином» [2, с. 360]; «спроможний – який має здатність виконувати, здійснювати, робити і т. ін. що-небудь; який має здібності до чого-небудь, уміє здійснювати, виконувати щось; який може, має можливості здійснити що-небудь» [2, с. 1182]. Таким чином, О. В. Дейнеги визначає конкурентоздатність є категорією, яку в більшій мірі слід застосовувати до об'єктів, які вже діють на ринку, а конкурентоспроможність до новостворених об'єктів, які тільки мають виходити на ринок.

Матриця оцінювання конкурентоспроможності інноваційного продукту має чотири квадранти (див. рис.) – конкурентоспроможній, умовно конкурентоспроможній, потенційно конкурентоспроможній та інноваційний продукт, що не є конкурентоспроможним. до яких інноваційні продукти потрапляють шляхом визначення рівня конкурентоспроможності в межах підходів акцентованого на конкурентах та акцентованого на споживачах, із врахуванням їх пріоритетності.

Отже, отримані позиції інноваційних продуктів дозволяють прийняти наступні стратегічно зважені рішення щодо виведення продуктів на ринок. Оцінка конкурентоспроможності висока в межах двох підходів – конкурентоздатний інноваційний продукт. Інноваційний продукт має високий рівень конкурентоспроможності, як за товарними характеристиками, так і за ресурсним забезпеченням. Виведення продукту на ринок є стратегічно обгрунтованим.

Пріоритетність підходів

		<i>Підхід акцентований на споживачах</i>		<i>Підхід акцентований на конкурентах</i>	
		Умовно КСП*	Абсолютно КСП	Потенційно КСП	Абсолютно КСП
Оцінка КСП в межах підходу акцентованого на споживачах	1 Висока				
	0,5				
	Низька 0	Не КСП	Потенційно КСП	Не КСП	Умовно КСП
		Низька	0,5	Висока	1
		Оцінка КСП у межах підходу акцентованого на споживачах		Низька	
				0,5	Висока
				1	

* КСП – конкурентоспроможність

Рис. Матриця оцінювання конкурентоспроможності інноваційного продукту

Джерело: власна розробка автора [1, с. 129]

Оцінка конкурентоспроможності в межах пріоритетного підходу є високою, проте в межах другорядного підходу оцінка є низькою – умовно конкурентоспроможний інноваційний продукт. Такий інноваційний продукт має конкурентні переваги, проте, їх реалізація можлива за певних умов, які пов'язані із внесенням змін до товарних характеристик, комплексу маркетингу або ресурсної бази (в залежності від пріоритетного підходу).

Оцінка конкурентоспроможності в межах пріоритетного підходу є високою, проте в межах другорядного підходу оцінка є низькою – умовно конкурентоспроможний інноваційний продукт. Інноваційний продукт може бути сприйнятим ринком за умови відсутності критичних змін у маркетинговому середовищі.

Оцінка конкурентоспроможності в межах двох підходів є низькою – неконкурентоспроможний інноваційний продукт. Інноваційний продукт не має конкурентних переваг, як за товарними характеристиками, комплексу маркетингу, так і за ресурсною базою.

На етапі факторного аналізу, в межах комплексної процедури оцінювання [1, с. 142], визначається пріоритетність підходів до оцінювання конкурентоспроможності і відповідних методів оцінювання. Порівняльний аналіз конкурентоспроможності інноваційних продуктів здійснюється на засаді визначеної специфіки. Отримані оцінки аналізуються з використанням запропонованої матриці для розробки системи заходів з посилення конкурентоспроможності інноваційного продукту і прийняття рішення щодо виведення його на ринок.

Список використаної літератури:

1. Базь М.О. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційних продуктів на ринку персональних комп'ютерів : дис. ... канд. економ. Наук. : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / М.О. Базь. – К., 2012. – 244 л.
2. Гавриш О.А., Савченко С.М. Сучасна парадигма конкурентоспроможності машинобудівних підприємств: роль інформаційно–інноваційного механізму. Електронне наукове фахове видання – Режим доступу до статті : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=490>
3. Дейнега О.В. Методологічні аспекти оцінювання конкурентоздатності підприємств // Наукові праці Вінницького національного технічного університету. Електронне наукове фахове видання. Відділ Логістика. – 2008. – С. 61-68. – Режим доступу : http://www.nbuuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2008_623/10.pdf
4. Нагорний Є.І., Телетов О.С. Проблеми підвищення результативності інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств / Є.І. Нагорний, О.С. Телетов // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» : збірник наукових праць. – 2010. – № 7. – С. 230-235.
5. Економічна енциклопедія : у трьох томах / [за заг. ред. С.В. Мочерного]. – Том 3 – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

Бездітко О.Є.

*асистент кафедри менеджменту організацій,
Житомирський національний агроекологічний університет,
м. Житомир, Україна*

РОЗРОБКА ВАРІАНТІВ РИЗИК-РІШЕНЬ В УМОВАХ РИЗИКІВ І НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Діяльність підприємств в умовах ринкової економіки відбувається під впливом факторів ризику та невизначеності внаслідок чого фактичні результати конкретного рішення можуть відхилитися від запланованих. Визначальну роль у процесі управління ризиками відіграє управлінське рішення.

Ризик-рішення приймаються, як правило, у реальному масштабі часу і реалізуються досить швидко. Скажімо, прийняття рішення щодо початку посіву сільськогосподарських культур за наявності відхилень середньомісячних температур або зволоження, чи збирання врожаю, носитиме характер «кризового рішення». Воно приймається в момент, який відповідає моменту переходу об'єкта управління в область некерованих або недопустимих станів.

Для цілісності господарської системи підприємства актуальним є прийняття економічних рішень стосовно стратегічного передбачення ризиків та управління ними. Захищеність підприємства від негативного

впливу зовнішніх та внутрішніх факторів є запорукою його сталого функціонування. При цьому, управління ризиками сільськогосподарських підприємств повинно здійснюватись згідно певних послідовних етапів, пов'язаних із виявленням ризику, його кількісною та якісною оцінкою, розробкою можливих шляхів уникнення чи пом'якшення, моніторингом ризикових ситуацій та аналізом післяризикових результатів.

В межах процедури оцінки ризику, з метою встановлення адекватних інструментів управління, передусім, слід достовірно оцінити потенційні несприятливі ситуації. Таку оцінку можна здійснювати як в розрізі окремих видів ризику чи різних напрямів діяльності, так і по сукупності усіх можливих ризиків. При цьому, загальна оцінка по сукупності даватиме лише загальну інформацію, в той час як деталізована оцінка дає змогу конкретизувати не лише фактори ризику, а й інструменти управління ними.

Проведене анкетування сільськогосподарських підприємств Житомирської області дозволило виявити погляди практиків щодо прояву і вагомості видів ризику, що справляють негативний вплив на господарську діяльність товаровиробників: виробничий, технологічний, фінансовий, маркетинговий, транспортний, ринковий, цінний, політичний, погодний, інноваційний, соціальний (рис. 1).

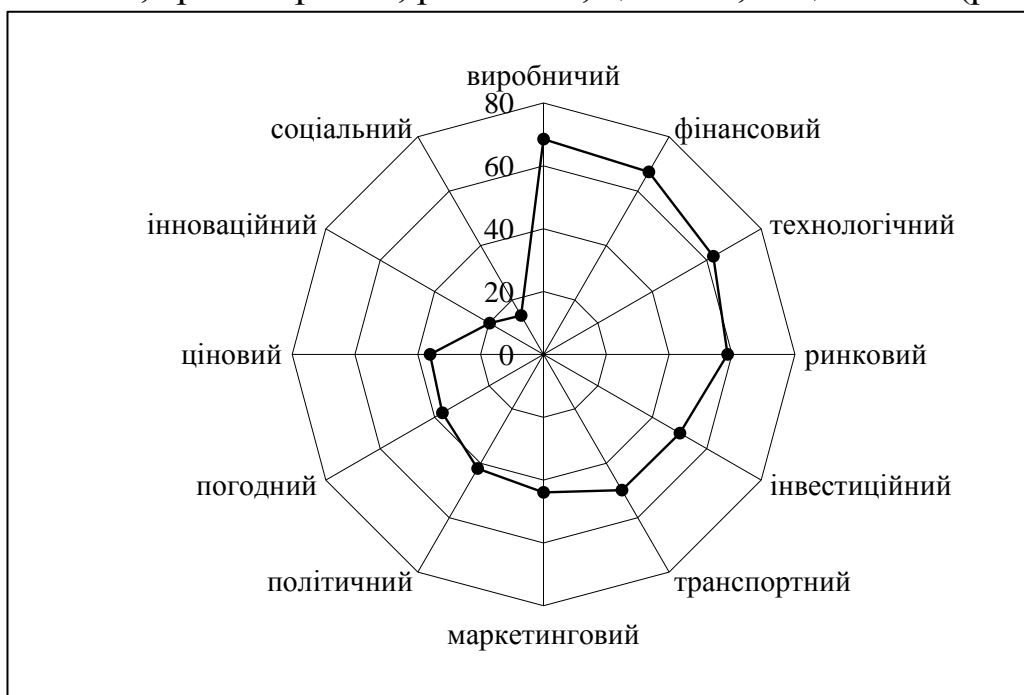


Рис. 1. Вагомість окремих видів ризиків

у господарській діяльності підприємств, за рейтинговою оцінкою у %

Джерело: власні дослідження

Ступінь (силу) впливу кожного окремого виду ризиків сільськогосподарських підприємств, оцінених на підставі результатів анкетування методом ранжування, відображено у табл. 1.

При цьому, суму рангів визначено як арифметичний підсумок усіх присвоєних рангів за опрацьованими анкетами. Серед основних напрямів діяльності суб'єктів господарювання з мінімізації ризиків опитані

респонденти відзначають (у порядку зменшення їх значимості) наступні: стимулювання вітчизняного товаровиробника, низькі відсотки за кредитами, впорядкування ринків збуту та страхування (рис. 2).

Таблиця 1

Оцінка впливу ризиків сільськогосподарських підприємств на їх господарську діяльність

Вид ризику	Сума рангів, S_i	$d_i = S_i - S$	d_i^2	Оцінка впливу ризику
Виробничий	238	-170,58	29098,67	1
Погодний	288	-120,58	14540,34	2
Ринковий	298	-110,58	12228,67	3
Ціновий	300	-108,58	11790,34	4
Технологічний	322	-86,58	7496,67	5
Фінансовий	345	-63,58	4042,84	6
Транспортний	395	-13,58	184,51	7
Інвестиційний	442	33,42	1116,67	8
Політичний	448	39,42	1553,67	9
Маркетинговий	495	86,42	7467,84	10
Інноваційний	664	255,42	65237,67	11
Соціальний	668	259,42	67297,01	12
Разом	4903	x	222054,92	x
У середньому	408,5833	x	x	x

Джерело: власні дослідження

Як свідчать результати соціологічного опитування, серед напрямів зниження ризиків діяльності сільськогосподарських підприємств респонденти надають перевагу макроекономічним важелям управління, спрямованим на формування стабільного і лояльного для товаровиробників підприємницького клімату. Саме це забезпечуватиме зниження невизначеності і загроз та підвищення ризикостійкості сільськогосподарських підприємств.

Для оцінки достовірності отриманих у процесі анкетування результатів, розрахуємо коефіцієнт конкордації, який дає уявлення про ступінь їх узгодженості і розраховується за формулою: $K_{кон} = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}$, де

$S = \sum_{i=1}^n d_i^2$, m – кількість анкет, n – число рангів (напрямів, що досліджуються).

Отримана сума квадратичних відхилень окремих рангів від середнього значення S дорівнює 222054,92 (табл. 1), $m=63$, $n=12$, тобто ступінь узгодженості думок експертів – достатній, оскільки коефіцієнт конкордації становить 0,3912 $\left(K_{кон} = \frac{12 \cdot 222054,92}{63^2 \cdot (12^3 - 12)} = \frac{2664659,04}{6810804} = 0,3912 \right)$.

Розрахований коефіцієнт конкордації є статистично істотним, так як критерій Пірсона ($\chi^2 = K_{кон} \times m(n-1)$) дорівнює 271,10 при табличному його значенні 19,68 (за умови 12–1 ступенів свободи та $P = 0,95$).

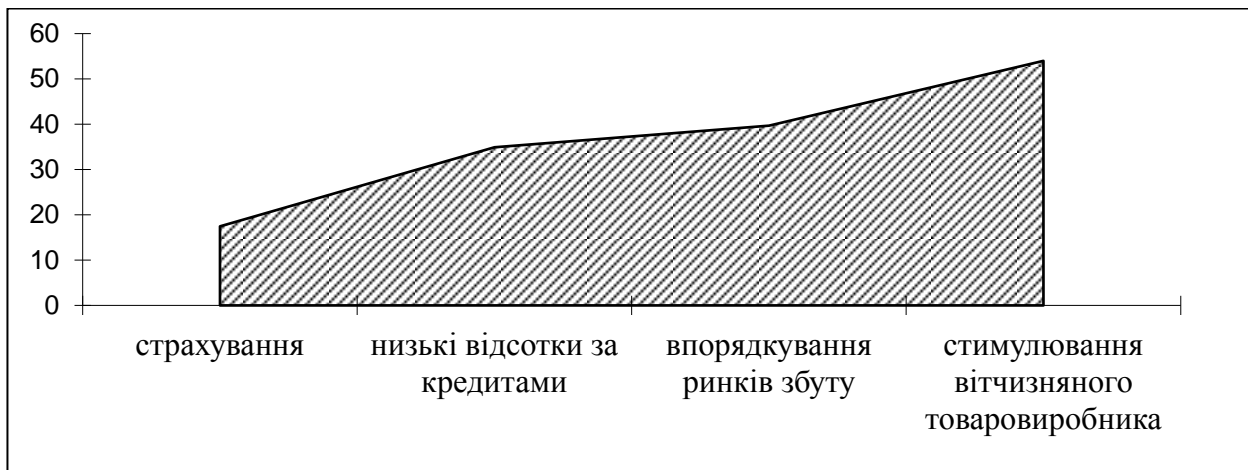


Рис. 2. Заходи, здатні зменшити вплив ризиків на діяльність сільськогосподарських підприємств і галузі в цілому, у % до загальної чисельності респондентів

Джерело: власні дослідження

Узагальнюючи результати анкетної оцінки, можна стверджувати, що найбільшу значущість для сільськогосподарських товаровиробників мають виробничий, погодний, ринковий та ціновий ризики, сума рангів яких – мінімальна і становить 238, 288, 298 та 300 відповідно.

Здійснена оцінка впливу різних ризиків на успішність господарювання сільськогосподарських підприємств дає підстави для зосередження уваги на пошуку шляхів уникнення або запобігання саме виділених видів ризиків. Для оцінки залежності окремого підприємства від групи потенційних ризиків доцільно використовувати не один, а декілька показників, які безпосередньо характеризують ступінь впливу кожного із окреслених ризиків. Зокрема, виробничий ризик можна оцінити за обсягами витрат; природний ризик – за рівнем урожайності або ступенем відхилення фактичної урожайності від запланованої; для оцінки впливу ринкового ризику найдоречніше використовувати показник валового прибутку, зокрема темп його приросту у порівнянні з базовим значенням; ціновий ризик характеризується за зміною рівня цін тощо.

Таким чином, загальну оцінку ступеня ризиковості підприємства доцільно здійснювати за системою індивідуальних показників. Аналіз і оцінка індивідуальних показників здатні забезпечити результат, який може впливати на управлінське рішення.

Список використаної літератури:

1. Бережна Л. В. Економіко-математичні методи та моделі в фінансах / Л. В. Бережна, О. І. Снитюк. – К.: Кондор, 2009. – 301 с.
2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В. В. Вітлінський, Т. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Чепурко В. В. Экономический риск аграрного производства: теория, методы оценки, управление: монография / В. В. Чепурко. – Симферополь: Таврия, 2000. – 308 с.

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНОЮ ПОЗИЦІЄЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

Менеджери підприємства повинні чітко визначитися з усіма видами практичної діяльності, які дозволять підприємству краще використовувати наявні ресурси, наприклад, за рахунок втілення більш прогресивних технологій, мотивації працівників чи ефективного управління підприємством, серед існуючих стратегічних альтернатив такі перспективи може забезпечити стратегія різнобічного розвитку.

З переходом до ринкових відносин потрібно вміло орієнтуватися на ринку сільськогосподарської продукції, ефективно управляти та розпоряджатися виробничими, кадровими та фінансовими ресурсами підприємства чи фермерського господарства, кваліфіковано оцінити та вміти запобігти можливим негативним факторам навколишнього середовища. Саме розуміння ринкового середовища, правильно сформована ринкова стратегія, ефективне використання всього ресурсного потенціалу підприємства може принести господарству очікувані прибутки. Першим кроком до формування нової свідомості та створення господарств, пристосованих до ринкових умов, є обґрунтування конкурентної стратегії.

З огляду на це актуальним є критичний аналіз теоретичних положень ринкових стратегій, концепції управління маркетингом, а також розроблення заходів щодо удосконалення процесів формування конкурентних переваг аграрних підприємств України, обґрунтування основних напрямків поліпшення якості продукції.

Ключові фактори конкурентоспроможності – це унікальна комбінація наявного виробничого потенціалу підприємства з нагромадженим у минулому досвідом його використання і сформованим іміджем, що сприяють виготовленню конкурентоспроможної продукції, завдяки реалізації якої підприємство здатне забезпечити своє існування в довгостроковій перспективі [1, с. 445].

Аналіз «стратегічного рівня» підприємства – це аналіз, у якому внутрішні характеристики трактуються у порівнянні з параметрами діяльності інших, насамперед процвітаючих підприємств-конкурентів.

Порівняльна характеристика дає змогу виявити ключові, внутрішні фактори конкурентоспроможності, які допомагають підприємству забезпечувати досить тривале своє функціонування та розвиток в умовах несталого, динамічного, нерідко ворожого оточення [2, с. 42].

Метою нашого дослідження є опрацювання теоретико-методичних підходів та практичних аспектів стратегічного управління конкурентною

позицією та формування напрямів бізнес-стратегії досліджуваного підприємства.

СТЗОВ «Гарант» (с. Оринин) розташоване в північно-західній частині Кам'янець-Подільського району Хмельницької області. Підприємство створене шляхом реорганізації багатофункціонального кооперативу ім. Т.Г. Шевченка і є правонаступником усіх його майнових і немайнових, в т.ч. трудових, прав і обов'язків. Основними конкурентами досліджуваного підприємства є наступні підприємства Хмельницької області: СВК «Летава» Чемеровецького району, СТОВ АФ «Нефедівське» Кам'янець-Подільського району, СТЗОВ «ВФ «Гуменецьке» Кам'янець-Подільського району, ТОВ «Оболонь Агро» Чемеровецького району.

Проаналізуємо конкурентні позиції досліджуваного підприємства у 2014 році (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг конкурентних можливостей (2014 р.)

Види продукції	Реалізовано продукції, ц / рейтинг				
	ТОВ «Оболонь Агро»	СВК «Летава»	СТЗОВ «Гарант»	СТОВ АФ «Нефедівське»	СТЗОВ «ВФ «Гуменецьке»
Зернові та зернобобові – всього	320242/1	72910/2	17669/3	10779/4	5878/5
з них: пшениця озима	71749/1	29011/2	11279/4	4823/5	18125/3
кукурудза на зерно	56217/1	18097/3	2654/4	521/5	38612/2
ячмінь озимий	92084/1	-	3353/2	335/3	-
ярий ячмінь	84921/1	22660/2	383/5	4243/3	2052/4
Ріпак озимий	45528/1	8990/2	4399/4	-	6402/3
Соя	37272/1	2585/4	15423/2	-	12030/3

Розраховано автором на основі даних річних звітів ТОВ «Оболонь Агро» Чемеровецького району, СВК «Летава» Чемеровецького району, СТЗОВ «Гарант» Кам'янець-Подільського району, СТОВ АФ «Нефедівське» Кам'янець-Подільського району, СТЗОВ «ВФ «Гуменецьке» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області.

Показники таблиці 1 свідчать, що досліджуване СТЗОВ «Гарант» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області не є підприємством-лідером на ринку рослинницької продукції. Хоча по виробництву ячменю, кукурудзи на зерно, озимого ріпаку та сої воно входить у трійку лідерів. Основним конкурентом на ринку сої та ячменю озимого є підприємство-лідер на ринку ТОВ «Оболонь Агро» Чемеровецького району.

Від частки ринку, яку займатиме господарство, залежить стратегія поведінки на ринку. Якщо господарство – безперечний лідер, необхідно зосередити свої зусилля на втриманні цієї частки та завоюванні авторитету споживачів. Крім того, воно має шанс диктувати свої умови;

якщо ж частка незначна, можливо, потрібно направити свої зусилля на завоювання більшої частки ринку або хоча б не втратити існуючої.

Проаналізуємо ринкові можливості СТЗОВ «Гарант» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області, тобто визначимо його частку ринку, це дасть нам змогу з'ясувати на скільки вигідним є становище даного підприємства на ринку (табл. 2).

Таблиця 2

Частка ринку підприємства в межах Кам'янець-Подільського району

Роки	Зернові			Соняшник		
	Вироблено с.-г. продукції господарствами району, тис.т	Вироблено с.-г. продукції господарством, тис. т	Частка ринку, %	Вироблено с.-г. продукції господарствами району, тис.т	Вироблено с.-г. продукції господарством, тис.т	Частка ринку, %
2012	138,9	2,8	2,0	9,4	0,5	5,3
2013	155,6	2,4	1,5	6,1	0,01	0,2
2014	199,7	2,1	1,0	10,4	0,02	0,2

Джерело: [3,4], річні звіти СТЗОВ «Гарант» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області за 2012-2014 рр.

Показники таблиці 2 свідчать, що протягом 2012-2014 рр. підприємство зменшило виробництво зерна і відповідно частка ринку в межах району зменшилась з 2,0 до 1,0%. Частка ринку підприємства у виробництві соняшнику також зменшилась відповідно з 5,3 до 0,2%. так як воно скоротило виробництво даної культури.

Все це свідчить, що господарство протягом всього періоду дослідження було рентабельне і для утримання такої позитивної динаміки, для покращення ефективності діяльності слід впроваджувати науково-обґрунтовані системи землеробства, які забезпечують підвищення урожайності сільськогосподарських культур і родючості ґрунтів, впроваджувати прогресивних форм організації виробництва та праці, вести чіткий облік та контроль за виробництвом продукції, розподілом матеріальних і трудових витрат. Крім того, необхідно вживати ряд заходів для уникнення впливу негативних ситуацій, зокрема слід детально вивчити найбільш вагомні статті собівартості та їх вплив на прибуток, проаналізувати прибутковість окремих видів продукції, впроваджувати налагоджувати дисципліну праці, раціонально використовувати виробничі і трудові ресурси.

Вибір стратегії «Гарант» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області є найважливішим і відповідальним моментом у житті, тому керівництво повинне приділяти головну увагу ефективним стратегіям бізнесу, що базується на стійкій конкурентній перевазі. Стратегія СТЗОВ «Гарант» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області на 2015–2020 роки».

Таким чином, одержуємо наступний спрощений алгоритм створення підприємницької стратегії організації. По кожному конкретному бізнесу організації розробляється окрема бізнес-стратегія (табл. 3), сукупність яких складає основний «стратегічний бізнес-блок» чи ведучу підсистему корпоративної стратегії СТЗОВ «Гарант».

Таблиця 3

**Стратегічний бізнес-блок підприємницької стратегії
СТЗОВ «Гарант» на 2015 – 2020 роки**

Назва бізнес-стратегії	Цілі		Конкретні підпрограми дій
	стратегічні	тактичні	
Перехід від промислових посівів на насінневі	Перетворення на насінневе підприємство	Дотримання карантинних вимог, впровадження наукової системи землеробства	Впровадження сучасних технологічних карт, кадастрова оцінка земель
Опрацювання та впровадження системи економічної безпеки СТЗОВ	Збільшення рівня економічної захищеності приватної власності СТЗОВ	Попередження можливих втрат від крадіжок. Попередження можливих економічних зисків від негативних дій працюючих. Захист комерційної таємниці.	Створення на постійній основі професійної охоронної служби. Формування режиму допуску персоналу. Формування режиму секретної документації. Забезпечення особистої охорони учасників та працівників СТЗОВ.

Розроблено автором

Таким чином запропоновані заходи нададуть можливість СТЗОВ «Гарант» побудувати його діяльність на стратегічній основі, що надасть можливість здійснення високоефективної ринкової діяльності.

Список використаної літератури:

1. Гибсон Дж. Л. Организации: поведение, структура, процессы / Гибсон Дж. Л., Иванцевич Д.М., Доннели Д.Х – мл. / Пер. с англ. М.З. Штернгарц. – М.: ИНФРА – М., 2000. – 662 с.
2. Перебийніс В.І. Менеджери в системі управління сучасним підприємством / В.І.Перебийніс, О.І.Сердюк // Ринкова трансформація економіки АПК: кол. монографія у чотирьох частинах / За ред. П.Т. Саблука. – Ч. 1. Соціально-економічні проблеми розвитку села. – К.: ІАЕ, 2002. – С. 42–44.
3. Хмельниччина 2013: [стат. збірник]. – Хмельницький: Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2014. – 160 с.
4. Хмельниччина 2014: [стат. збірник]. – Хмельницький: Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2015. – 162 с.

Крикун В.А.
*кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародного бізнесу,
Інститут міжнародних відносин,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна*

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО МАРКЕТИНГУ

З кожним роком сутність соціально орієнтованого маркетингу змінюється в бік розширення та нагромадження нових інструментів, технологій і стратегій під впливом нових викликів сучасного глобального бізнесу. Сьогодні до класичних і синтетичних маркетингових комунікацій, побудованих на основі маркетингових, соціологічних, технологічних інструментів, активно додаються нові – соціальні та психологічні, які мають більш сильний, підсвідомий, а тому довго триваючий ефект залучення нових і утримання вже існуючих споживачів товарів та послуг.

Сучасні підходи до побудови маркетингових комунікацій між компанією та її клієнтами на основі соціальних та психологічних підходів, беруть свій початок з часів античності, а саме з філософських трактатів відомого мислителя Аристотеля, який досліджував поняття щастя і вказував на прагнення людини задовольнити свої не тільки матеріальні, але й моральні потреби, досягти відчуття щастя. Даний термін він характеризував як особливий стан задоволення людини тим, що вона отримує як результат своєї добродійної діяльності. Поряд з поняттям щастя, автор вживає такі терміни як благо, задоволення, добродієність, діяльність, які тісно пов'язані з даною категорією і сприяють щасливій життєдіяльності. Філософ стверджує, що бажання бути щасливим – це природний стан, до якого прагнуть всі люди, і який відповідає внутрішньому задоволенню побутовими умовами, наповненому і усвідомленому життю і здійсненню людиною свого призначення. Сьогодні компанії намагаються поєднати і через комунікації запропонувати всі зазначені блага у своєму продукті, філософії діяльності своїм клієнтам, адже споживачі все частіше прагнуть придбати товар, який не просто задовольнить їх фізичні, матеріальні і духовні потреби, але й буде відповідати внутрішнім особистим прихованим бажанням, цілям і намірам [1, с. 7-9].

Першими проявами використання соціальних та психологічних інструментів маркетингових комунікацій є промови лідерів Стародавніх Греції та Риму які вирізнялися красномовством та мали на меті вплинути на суспільну волю, громадську думку. Видатний представник античності, державний і політичний діяч Давнього Рима Цицерон особливе значення приділяв вивченню психології інтересів публіки. На його думку, завданням оратора є естетично потішати публіку, впливати на волю і поведінку людей, уміти залучити їх до активної діяльності. У Давній

Греції вище всього цінувалося вміння спілкуватися, вести суперечки, переконувати співрозмовника. Для досягнення більшого визнання політичні діячі зверталися до софістів – фахівців з мудрості та красномовства. Найчастіше софісти і самі виступали перед публікою і прославляли, звеличували переваги тих чи інших кандидатів. Видатними майстрами техніки впливу на маси були римляни, зокрема Юлій Цезар. Перед військовими битвами він домагався народної підтримки за допомогою спеціально підібраних звертань і проведення театралізованих дійств, а всі свої походи та воєнні дії полководець описував у книгах, які сьогодні вважаються одними з перших прикладів пропаганди [2, с. 11-13].

Одним з перших, хто вказав на ірраціональну поведінку споживача при виборі товарів і послуг був відомий австрійський психолог Зігмунд Фрейд. Така поведінка трактується вченим як особлива ірраціональна сила, що обумовлена могутньою енергією бажань, інстинктів, яка будучи асоціальною не може отримати прямої реалізації у суспільстві і тому витісняється у сферу позасвідомого, проте постійно провокує людину. Тому, споживачі рідко усвідомлюють реальні причини своїх вчинків. Реальною причиною купівлі дуже часто виступає не функціональна корисність товару, а те, що людина на підсвідомому рівні сприймає його як символ свого бажання. Виходячи з цього, основною характеристикою сучасних маркетингових комунікацій повинно стати вміння розпізнавати справжні мотиви споживачів, яке повинно базуватися на психологічному та соціальному аналізі вчинків і роз'яснень самих клієнтів стосовно причин їх вибору, а не просто на механічній фіксації точок контакту споживача з товаром або компанією.

Фрейдистська методологія пізнання сутності людини, яку сьогодні можна перенести на дослідження споживача, широко використовувалась його послідовниками, зокрема швейцарським психологом і культурологом Карлом Юнгом, який розвинув новий напрямок неофрейдизму – аналітичну психологію. Це вчення ґрунтується на понятті колективного несвідомого, в якому знайшли відображення дані багатьох наук, таких як антропологія, етнографія, історія культури і релігії, проаналізовані вченим в аспекті біологічної еволюції і культурно-історичному розвитку, і яке проявляється у психіці індивіда. Як одиниці аналізу психіки Юнг запропонував поняття архетипу як вродженого зразка поведінки, що відповідає різним пластам психіки людини та дав опис системи психологічних типів людини, які сьогодні широко використовуються у дослідженні культури споживання різних країн. Вчений вказав на розбіжності в поведінці екстравертів та інтровертів, які відображаються в залежності від відношення кожного з них до зовнішнього світу. Типові характеристики, які обумовлені релігійними, расовими, національними, сімейними нормами та цінностями, поєднуються з унікальними особистісними характеристиками і проявляються у поведінці індивідуума, яка складається з двох частин несвідомого – індивідуальної та колективної. Також, К. Юнг у своїх роботах виділив два шляхи отримання інформації різними особами – через органи чуття або розвинуту інтуїцію. Цікавою для дослідження соціального виміру маркетингових комунікацій

є концепція персони. Цитуючи вченого, даний архетип є функціональним комплексом, який виникає для задоволення потреб у адаптації людини у соціумі, це публічне обличчя особи, яке сприймається оточуючими і під яким ховається істинна суть особистості. Завдяки теоріям К. Юнга у бізнес-середовищі з'явилося багато інструментів для дослідження клієнтів, споживачів, співробітників і методів правильного управління та маніпулювання ними.

Досліджуючи концепцію соціально орієнтованого маркетингу необхідно також згадати про засновника науки зв'язків з громадськістю Едварда Бернейза, який стверджував, що для професіонала в сфері комунікації важливішим за володіння мистецтвом слова є глибоке знання соціогуманітарних проблем, філософії, соціології, психології, так як йому слід налагоджувати соціальну взаємодію. Вчений вперше запропонував використовувати у практиці маркетингу теорію З. Фрейда для зміни думок, поведінки споживача і просування продукції та послуг. У одній з найпопулярніших своїх книжок за назвою «Пропаганда», Е. Бернейз стверджував, що якщо маркетолог розуміє механізм і мотиви колективного мислення, у нього виникає можливість контролювати і направляти маси згідно планів компанії, при цьому клієнти не будуть про це здогадуватись. Пізніше вчений ввів у обіг термін «конструювання згоди», щоб описати свою техніку управління масами. На думку вченого, маркетингові комунікації є спробою за допомогою інформації, переконання і підлаштування інжинірувати публічну суспільну підтримку для діяльності, мотиву, руху чи інтуїції. Ще однією технікою управління суспільною думкою, запропонованою вченим, яка дуже широко використовується у бізнесі та політиці є використання авторитету третьої сторони. Відомою цитатою автора є «Якщо ви можете впливати на лідерів, за їхньої свідомої співпраці або без неї, ви автоматично впливаєте на групу, яка сумнівається».

Значний внесок у вивчення теорії психології, яку можна інтегрувати до соціального та психологічного виміру маркетингу, внесли дослідження американського психолога соціального розвитку Мері Ейнсворт, яка розвинула теорію прихильності та зв'язала форму прихильності з подальшим розвитком характеру дитини та моделями його взаємин з оточуючими людьми в більш пізньому віці. Дослідниця виділила три типи прихильності у відносинах між матір'ю і дитиною – безпечний, який унікає і тривожно-амбівалентний. Було встановлено, що безпечний тип прихильності є найбільш збалансованим і у майбутньому сприяє становленню психологічно «здорової» дорослої людини. Люди з надійним стилем прихильності мають матерів, які в ранньому дитинстві були чуйні й турботливі, уважно ставилися до їхніх потреб та виявляли любов, коли їхні малюки потребували розради. В результаті такі люди не потребують підтвердження ззовні власної цінності, вони довіряють іншим людям, здатні поділитися своїми почуттями і звернутися за допомогою. Екстраполюючи висновки М. Ейнсворт у бізнес середовище, завданням маркетолога є побудова такого безпечного типу прихильності між компанією і потенційними клієнтами, щоб у момент купівлі товару,

споживач відчував себе комфортно, безпечно і щасливо. Макретингові комунікації мають стати базою для встановлення довіри і швидкого задоволення потреб клієнтів.

Ще однією працею, яка значно розширила теорію соціальних і психологічних вимірів маркетингових комунікацій є ієрархія потреб, розроблена американським психологом Абрахамом Маслоу. Згідно з цією мотиваційною теорією, спонукання працівників до продуктивної та якісної праці пов'язане з потребами людини. За гіпотезою А. Маслоу, потреби можуть бути зведені до чіткої ієрархії: а) фізіологічні потреби, б) потреби в безпеці й захищеності, в) соціальні потреби, г) потреби в повазі з боку інших, д) потреби в самовираженні. Люди завжди будуть прагнути спершу задовольнити свої першочергові потреби (матеріальні цінності, захищеність та комфорт), а згодом досягти вищих рівнів потреб, які є більш комплексними та можуть принести більш довготривале задоволення та почуття щастя. Кожна компанія повинна розуміти мотиви та рівні потреб своїх споживачів, щоб бути здатною краще та ефективніше задовольняти їхні потреби. Ключовим завданням сучасної концепції соціально орієнтованого маркетингу є створення довгострокових відносин з потенційними клієнтами через маркетингові канали комунікації, які будуть створювати бажані емоції та передавати їх через товари та послуги компанії.

Список використаної літератури:

1. Butnaru C. (2009) *Social Psychology and Marketing: the Consumption Game. Understanding Marketing and Consumer Behavior Through Game Theory. Review of Economic and Business Studies*, Alexandru Ioan Cuza University
2. Ходаківський Є. І., Богоявленська Ю. В., Грабар Т. П. *Психологія управління. Підручник. 3-тє вид. перероб. та доп.* – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 664 с.
3. Freud S. (1915). *The unconscious.* – SE, 14: 159-204.
4. Jung C., *The Relations between the Ego and the Unconscious. The Portable Jung.* – New York: Viking Press, 1971, p. 106.
5. Bernays E.L. (1923). *Crystallizing public opinion.* – New York: Boni and Liveright.
6. Bernays E.L. (1928). *Propaganda.* – New York: H. Liveright.
7. Маслоу А. *Мотивация и личность. 3-е изд. / Пер. с англ.* – СПб.: Питер, 2009. – 352 с.
8. Elster J. (2007) *Explaining Social Behavior. More Nuts and Bolts for the Social Sciences.* Cambridge University Press
9. Крикун В.А. *Диверсифікація брендів банківських установ в умовах асиметрії світогосподарських процесів: дис. канд. екон. наук: 08.00.02 / Крикун Вікторія Андріївна.* – К., 2012. – 254 с.

Кузнєцова Т.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств;*

Басараба І.О.
*студентка,
Національний авіаційний університет,
м. Київ, Україна*

НЕЙРОМЕРЕЖЕВЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВІДНОСНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ АНГСТРЕММЕНЕДЖМЕНТУ АВІАПІДПРИЄМСТВ

У якості методики ефективного прийняття управлінських рішень на авіапідприємстві, за результатами дослідження, побудовано нейромережеву модель ангстремменеджменту, за допомогою якої прогнозується або визначається як відносна ефективність системи управління авіапідприємством, так і ефективність прийняття управлінських рішень.

Ангстремеконіміка (еконіміка думки, дару, інтуїції) – це галузь наноеконіміки, що вивчає вплив інтелектуальних, моральних та духовних можливостей еконімічних агентів на прийняття ефективних управлінських рішень [1, с. 17].

Ангстремменеджмент (менеджмент думки, дару, інтуїції) – це глибинне управління інтелектуальними, моральними та духовними можливостями керівників еконімічних систем за допомогою вибору з набору свідомого та підсвідомого при прийнятті ефективних управлінських рішень [1, с. 17].

Більш доступно: ангстремменеджмент – це наука, що вивчає «те», «що» управляє людиною й «те», «чим» управляє людина при прийнятті управлінських рішень.

Ангстремтехнології – це мистецтво (майстерність) прийняття правильних (ефективних) управлінських рішень [1, с. 35].

Якість формування та прийняття управлінських рішень – це ступінь відповідності управлінських рішень внутрішнім вимогам (стандартам) підприємства для досягнення цілей, у першу чергу прибутку, що вимірюється у грошових одиницях [1, с. 51].

Ангстремменеджмент в авіаційній галузі обирає варіант, щонайкраще відповідає досягненню цілей та несе найбільшу еконімічну вигоду для авіаційного підприємства; діє раціонально та логічно підходить до оцінювання варіантів, розстановці пріоритетів, навіть в екстремальних умовах, тощо.

Вхідною інформацією обрано та класифіковано показники, що якісно впливають на формування, прийняття та реалізацію управлінського рішення.

Проаналізовано роботу моделі з тестовими даними за допомогою стандартних нейропакетів.

Поля бази даних (вхідні синдроми): X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 . Поля бази даних (вихідні синдроми): EXP. Попередня обробка вхідних полів баз даних: $X_1 = (X_1 - 0,5) / 0,5$; $X_2 = (X_2 - 0,5) / 0,5$; $X_3 = (X_3 - 0,5) / 0,5$; $X_4 = (X_4 - 0,5) / 0,5$; $X_5 = (X_5 - 0,5) / 0,5$

Функціональні перетворювачі: Сигмоїда₁(A) = A / (0,1+|A|); Сигмоїда₂(A) = A / (0,1+|A|); Сигмоїда₃(A) = A / (0,1+|A|).

Синдроми 1-го рівня: Синдром_{1_1} = Сигмоїда₁ (0,05823203*X₁ - 0,1213136*X₂ + 0,03646167*X₃ - 0,1178368*X₅ + 0,2012148). Синдром_{1_2} = Сигмоїда₁ (-0,1298162*X₁ - 0,06717832*X₃ - 0,02071069*X₄ - 0,07378492*X₅ + 0,1879927). Синдром_{1_3} = Сигмоїда₁ (-0,2709474*X₁ + 0,1346104*X₃ + 0,01916438*X₄ + 0,107602*X₅).

Синдроми 2-го рівня: Синдром_{2_1} = Сигмоїда₂ (0,2187901*Синдром_{1_2} + 0,1126397*Синдром_{1_3}). Синдром_{2_2} = Сигмоїда₂(0,2296853*Синдром_{1_1} - 0,1501314*Синдром_{1_2} - 0,06354368*Синдром_{1_3} - 0,1609641).

Синдроми 3-го рівня: Синдром_{3_1} = Сигмоїда₃ (0,2247215*Синдром_{2_1} + 0,1179873*Синдром_{2_2} + 0,1612298). Синдром_{3_2} = Сигмоїда₃(- 0,280095*Синдром_{2_1} - 0,2629335*Синдром_{2_2} + 0,2680423).

Вихідні синдроми: EXP = Синдром_{3_1} - Синдром_{3_2} + 0,2206153.

Обробка вихідних синдромів: EXP = ((EXP*100) + 100) / 2).

Таблиця 1

**Значення груп показників відповідних завдань
відносної ефективності прийняття управлінських рішень
в системі ангстремменеджменту авіапідприємств**

0,201	0,479	0,137	0,349	0,167	0
0,280	0,354	0,370	0,373	0,307	10
0,434	0,408	0,697	0,384	0,531	20
0,601	0,210	0,827	0,577	0,567	30
0,905	0,241	0,760	0,904	0,335	40
0,972	0,310	0,858	0,830	0,337	50
0,998	0,899	0,990	0,399	0,945	60
0,999	0,742	0,999	0,406	0,993	70

Примітка: розраховано на основі результатів нейромережевої моделі

Отримано залежність відносної ефективності системи управління від показників, що впливають на прийняття управлінських рішень, й відображено на рис. 1.

На основі даної графічної залежності проаналізовано відносну ефективність прийняття управлінських рішень в системі ангстремменеджменту авіапідприємства: в діапазоні рівня ефективності від 0 до 30 балів система управління малоефективна.

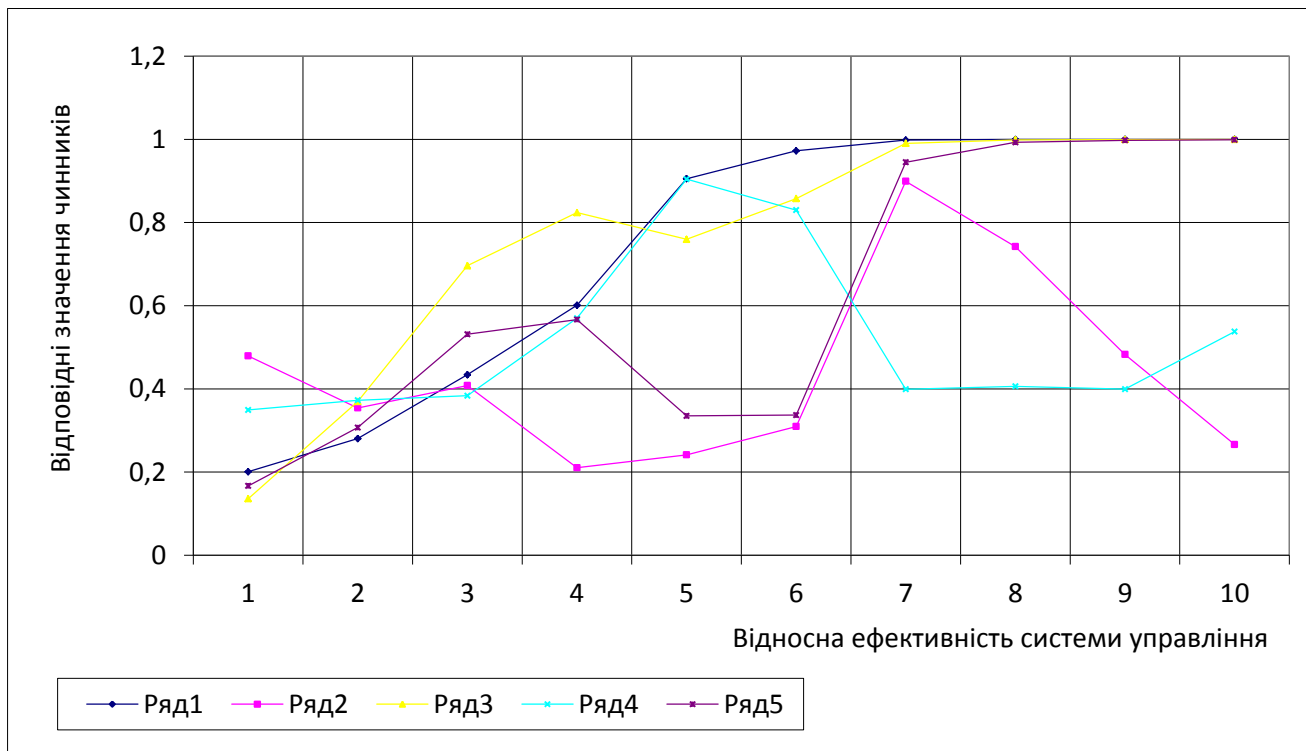


Рис. 1. Залежність відносної ефективності прийняття управлінських рішень від показників

Це технологія пошуку цілей та засобів поведінки у широкому діапазоні середовищ, на підставі імітації лінійних дій інтелекту та нелінійних закономірностей інтуїції; породжена дослідженням діяльності людського мозку, спрямована як на побудову логічно функціонуючої системи з великою кількістю простих елементів, так і для виявлення взаємоспряжених та розгалужених зв'язків за відсутності апріорних знань.

В процесі визначення відносної ефективності прийняття управлінських рішень в системі ангстремменеджменту авіапідприємств нейронні мережі дозволяють вирішувати завдання, що пов'язані з технічною діагностикою літальних апаратів із застосуванням методів неруйнівного контролю в реальному часі. Оцінюється при цьому й механічні пошкодження літаків, як на Землі, так і в польоті. Метод високочастотного ультразвукового сканування дозволяє досягати майже 100% точності. Мережі прогнозують надійність всіх систем, що застосовуються як на літаках, так і в наземному управлінні рухом польотів.

Вельми прогресивним напрямком підвищення відносної ефективності прийняття управлінських рішень в системі ангстремменеджменту авіапідприємств є застосування автономних рухомих роботів. Здатність роботів рухатися в будь-якому середовищі, мати широку варіацію розмірів та пристроїв, що на них розміщуються, дозволяє застосовувати їх в недоступних для людини умовах. Особливо перспективні ті напрямки, що пов'язані з навігаційними робототехнічними комплексами, що дозволяють здійснювати автономну навігацію з повним урахуванням зовнішніх впливів, таких як власна швидкість та швидкість змін середовища, обертання, напрямку руху тощо. При цьому оцінювання інформації

відбувається автоматично, без участі оператора. До того, можливе вирішення найбільш складного завдання – замість людини-оператора зможуть роботи-оператори управляти повітряними (або підводними) судами, тобто контролювати одномоментно три напрями руху: вздовж фронту, вгору-вниз, навколо осі. Помилки мереж становлять менше 1-2%, що недосяжно для людини-оператора. Цікаві наземні роботи-навантажувачі для діяльності в екстремальних умовах та на інших планетах, маломірні літальні апарати з автономним пілотуванням тощо.

Підвищенню відносної ефективності прийняття управлінських рішень сприяє застосування нейрокомп'ютерів, що пов'язано, у першу чергу, зі здатністю оброблення сигналів при високому рівні шуму. Оброблення зображень за двома напрямками: розпізнавання цілі та виділення рухомої цілі на стаціонарному або рухомому тлі – відкриває найширші можливості у реалізації тактичних завдань. Будучи найефективнішим алгоритмом виділення рухомих цілей на тлі – нейронні мережі відкривають шлях до повністю автоматичного ведення бойових операцій із застосуванням звичайних озброєнь. Побудова систем сумісних з людським біологічним зором збільшить продуктивність операцій у десятки разів. Можливість відновлення первісної картини за наступними даними створить значний ринок засобів безпеки. Зараз вже очевидні переваги нейронних мереж при виділенні цілей на зображенні перед людиною навіть у оптичному діапазоні. Мережі застосовуються вже в системах зору роботів, що рухаються у середовищі з перешкодами.

Підвищенню відносної ефективності прийняття управлінських рішень сприяє ринок трансп'ютерів, які створюють об'ємні картини та знаходять застосування в радіолокації. Вони використовують тривимірні (3D) моделі радіоджерел. Мережі дозволяють якісно вирішувати завдання визначення мети при будь-якому відношенні сигнал/шум, шляхом усунення перешкод та моделювання мети. Вирішуються завдання обробки інформації у широкій зоні огляду за наявності великої кількості об'єктів, завдання супроводу цілей, виявлення маневру мети в зоні навмисних перешкод тощо.

Широке застосування в процесі підвищення відносної ефективності прийняття управлінських рішень мають нейромережеві алгоритми генерації випадкових послідовностей та хаосу, маршрутизація та розподіл каналів у рухомих системах радіозв'язку на рівні із завданням управління трафіком.

Список використаної літератури:

1. Кузнецова Т. Нейромережі як інструмент розвитку ефективного менеджменту підприємств / Т. Кузнецова / Економіка та управління. – К., 2014. – 179 с.

Курбацька Л.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
декан факультету менеджменту і маркетингу,*

Кадирус І.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет,
м. Дніпропетровськ, Україна*

РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Існує тісний зв'язок між минулим, сучасним і майбутнім станом діяльності підприємства – станом, що характеризує рівень отриманого кінцевого результату. Сучасним маркетологам доводиться ретельно аналізувати як зовнішнє середовище так і внутрішні можливості для своєчасного внесення змін у вибраний напрямок виробничо-збутової діяльності підприємства. Знати особливості діяльності свого виробництва, його сильні та слабкі сторони, щоб передбачити занепад та визначити стратегічні напрями, які принесуть підприємству в майбутньому успіх. Іншими словами, стратегічне управління в сучасних умовах дає можливість опрацьовувати альтернативні варіанти різних планових рішень, щоб нейтралізувати можливі ризики та забезпечити конкурентоздатність підприємства.

За своєю суттю, стратегія є сукупністю правил для прийняття рішень, якими підприємство керується в своїй діяльності. Стратегія – це визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, затвердження курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей. Тобто вона є координуючим, об'єднуючим фактором між цілями і ресурсами підприємства [1].

Основне призначення стратегії полягає в тому, щоб взаємоузгодити стратегічні цілі підприємства з його можливостями, вимогами споживачів, використати слабкі позиції конкурентів та свої конкурентні переваги. Кожна стратегія включає конкретні стратегії діяльності на цільових ринках, комплекс маркетингу та витрати на маркетинг. В стратегіях, розроблених для кожного ринкового сегменту, повинні бути розглянуті нові продукти і такі, що вже випускаються; ціни; просування продуктів; доведення продуктів до споживачів; має бути вказано як стратегія реагує на загрози і можливості ринку.

Стратегія підприємства, як відомо включає чотири головні складові підсистеми: товарну або асортиментну стратегію, цінову стратегію, стратегію розподілу та товаропросування і комунікаційну стратегію. Кожна з цих підсистем має свої особливості, але основне – вони повинні

бути націлені на досягнення головної мети підприємства – постійного підвищення конкурентного статусу [3].

Життєва необхідність у формуванні маркетингових стратегій, як одного з найефективніших і найпрогресивніших засобів управління підприємством, спонукається розвитком ринкових відносин, позитивним зрушенням в економіці України, зростаючою конкуренцією на будь-якому ринку.

Важливим є своєчасне визначення потреби у формуванні стратегії. Однією з умов є виникнення несподіваних змін у зовнішньому середовищі підприємства. Їх причиною, зокрема, може стати насичення попиту, значні зміни в технології всередині чи ззовні підприємства, несподіване виникнення численних нових конкурентів [2].

Розробляючи маркетингову стратегію виробничої діяльності та поведінки на ринку підприємство постійно стикається з фактором невизначеності. Слід враховувати і той факт, що не існує єдиної маркетингової стратегії для всіх підприємств, як не існує єдиного універсального стратегічного управління. Кожне підприємство унікальне в своєму значенні, тому і процес формування стратегії для кожного підприємства унікальний, так як залежить від його позиції на ринку, стану розвитку, поведінки конкурентів та інших факторів.

Як відомо, стратегічне управління спрямоване на створення конкурентних переваг підприємств і ефективної стратегічної позиції, що забезпечить майбутню життєздатність їх в мінливих ринкових умовах.

У сучасних умовах у більшості сільськогосподарських підприємств рівень стратегічного управління знаходиться на низькому рівні. Тому для подальшого розвитку аграрного сектору та його розширеного відтворення фахівцям необхідно головну увагу зосередити саме на управлінні маркетинговою стратегією.

Виходячи з сучасної теорії та практики менеджменту і маркетингу, формування стратегій є найбільш ефективним способом управління за умов динамічного та непередбачуваного зовнішнього середовища, у якому на даний момент знаходяться виробники сільськогосподарської продукції.

Все це зумовлює необхідність проведення не лише ретроспективного аналізу стану господарської діяльності, що склався, а й стратегічного управління, зокрема розробки маркетингових стратегій розвитку в аграрних підприємствах.

Список використаної літератури:

1. Балабанова, Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навчальний посібник / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – К.: Професіонал, 2007. – 448 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг ; Пер. с англ. – [2. европ. изд.] – СПб. : Изд. дом «Вильямс», 2006. – 943 с.
3. Старостіна А.О. Маркетинг: Навч. посіб. / А.О. Старостіна, О.В. Зозульов. – 3-тє вид. перероб. – К.: Знання, 2006. – 327 с.

Бикова А.Л.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці*

Лобза А.В.

*доктор філософії в галузі економіки,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
Університет митної справи та фінансів,
м. Дніпропетровськ, Україна*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ НАЙМУ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Головна цінність будь-якої компанії, його основний ресурс – висококваліфікований персонал працівників, від якого залежить ефективність діяльності підприємства. Тому від якісно проведеного прийому персоналу, успішної його адаптації, утримання цінних кадрів залежать конкурентоспроможність організації та її стратегічні перспективи, можливості.

Наразі особливо гостро постає проблема дисбалансу між новими вимогами ділового середовища та застарілою практикою управління кадрами, що вимагає серйозних змін у технологіях найму та адаптації, організації роботи персоналу підприємства в цілому.

Прикладом застосування сучасних персонал-технологій може слугувати українське Приватне акціонерне товариство «Агро-Союз», що займається виробництвом сільськогосподарської продукції та входить до складу агропромислового Холдингу «Агро-Союз». Товариство підтримує екологічні і соціальні зв'язки з підприємствами Дніпропетровської області та районів і в цілому по Україні й за її межами: з Канадою, Німеччиною, США, Францією, Данією та з науковими закладами по отриманню технологічної інформації. ПрАТ «Агро-Союз» має статус базового господарства Міністерства аграрної політики і продовольства України.

Політикою даного підприємства визначено, що пріоритет при прийомі на роботу віддається кандидатам, які не перебувають у родинних зв'язках з співробітниками ПрАТ «Агро-Союз». А також існує заборона на роботу родичів у прямому підпорядкуванні і у функціональній взаємодії, які можуть привести до конфлікту інтересів або до ризиків для бізнесу.

На підприємстві ПрАТ «Агро-Союз» застосовуються такі методи event-рекрутингу персоналу, як: розміщення іміджевих статей та інтерв'ю зі співробітниками організацій, екскурсія по підприємству, ярмарки вакансій, дні кар'єри тощо. Підприємство працює також над сприятливим іміджем або HR-брендингом. Створення бранда роботодавця всередині компанії базується на таких процесах: ефективна система матеріальної та нематеріальної мотивації; дієва система оцінки персоналу; конкурентна заробітна плата; система навчання персоналу; високоорганізована корпоративна культура. Велика увага приділяється і зовнішньому HR-

бренду: зосередження уваги в рекламі на стабільності діяльності компанії, постійний зв'язок з клієнтами (розсилка вітань до свят, повідомлення про створення нових напрямків роботи); встановлення зв'язків з громадськістю компанії (презентації, дні відкритих дверей). У 2012 році підприємство посіло друге місце в номінації «Україна» премії «HR-бренд Україна» [1]. Саме організація роботи підприємства із залучення та утримання персоналу дозволила підприємству досягти таких значущих результатів. Фахівці підприємства систематично опрацьовують особливості прийому підбору та відбору кваліфікованих працівників. Однак, аналіз дозволив визначити переваги та недоліки системи найму, що представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

**Переваги та недоліки системи найму
на підприємстві ПрАТ «Агро-Союз»**

Переваги	Недоліки
1) Заявка на підбір при визначені потреби у закритті вакансії 2) Різноманітність джерел пошуку персоналу 3) Застосування event-рекрутингу- кандидатів з використанням методів PR та реклами 4) Робота над сприятливим HR-брендингом 5) Надмірно прискіплива перевірка кандидата службою економічної безпеки підприємства	1) Відсутність профілю посади (компетенцій до кандидата на вакантну посаду) 2) Суб'єктивність при відборі персоналу 3) Обмеженість у застосовуванні сучасних методів відбору під час співбесіди (кейс-метод, проєктивні та ситуативні питання) 4) Неефективність системи найму інших категорій персоналу у період пошуку топ-менеджерів і рідкісних спеціалістів

Проаналізувавши чинну систему найму персоналу на підприємстві ПрАТ «Агро-Союз», виявлено ряд недоліків, ліквідування яких дозволить удосконалити дану систему і зробити її більш ефективною (табл. 2).

З метою удосконалення системи найму персоналу на підприємстві ПрАТ «Агро-Союз» доцільно використання сучасних персонал-технологій, які дозволять вирішити наявні проблеми. Для здійснення даних шляхів необхідно визначити конкретні заходи. Так, для впровадження профілю посади керівників та спеціалістів необхідні:

- аналіз посадових інструкцій, положень про структурні підрозділи, правил внутрішнього розпорядку та корпоративної культури;
- розробка анкет для збору інформації щодо визначення ключових компетенцій;
- проведення анкетування;

Шляхи удосконалення системи найму персоналу на підприємстві

Етапи найму	Виявлені недоліки	Шляхи удосконалення
Розроблення вимог до кандидатів	Відсутність профілю посади (компетенцій до кандидата на вакантну посаду)	Впровадження профілю посади для керівників та спеціалістів
Пошук і залучення кандидатів	У період пошуку топ-менеджменту і рідкісних спеціалістів система найму інших категорій персоналу є не ефективною	Для пошуку топ-менеджменту та рідкісних спеціалістів використовувати послугу рекрутингового агентства – Executive Search
Оцінювання кандидатів	Суб'єктивність при відборі персоналу	Проведення відбору за компетенціями
Відбір кандидатів	Не використовуються сучасні методи відбору під час співбесіди	Застосування сучасних персонал-технологій у ході співбесіди: кейси, проєктивні питання
На всіх етапах	Недостатність трудових ресурсів для найму персоналу (менеджера з персоналу)	Впровадження запропонованих персонал-технологій та укладення договору з рекрутинговим агентством

- аналіз анкет та результатів опитування;
- опис функціоналу посади (визначення місця посади в загальній структурі організації, біографічні вимоги, функціональні обов'язки та межі відповідальності);
 - розробка переліку компетенцій (професійних, корпоративних, особистих);
 - розстановка пріоритетів компетенцій (важливі та бажані) та визначення бальної шкали для оцінки кожної компетенції.

Профіль посади дозволить: нівелювати суб'єктивні чинники оцінки персоналу, оскільки всі передбачувані компетенції мають свій інструмент оцінки; знизити ризик помилки при прийомі кандидатів на роботу; стандартизувати систему оцінки кандидатів, збільшивши тим самим ефективність і швидкість закриття вакансій, тобто працювати у форматі оцінки компетенцій [2, с. 75].

Для проведення відбору за компетенціями з використанням кейс-методик та проєктивних і ситуативних питань необхідно:

- проаналізувати ринок професійних освітніх послуг (курсів, тренінгів);
- здійснити вибір курсу або тренінгу для менеджера з персоналу;
- забезпечити вивчення спеціальної літератури (наприклад, С. Іванова «Оцінка компетенцій методом інтерв'ю») [3];
- організувати курси або тренінги з ефективного найму персоналу із застосування сучасних персонал-технологій: відбір за компетенціями, кейс-методики та проєктивні питання у ході співбесід;
- провести аналіз знань, отриманих у результаті проходження курсу або тренінгу;
- розробити конкретні інструменти для оцінки ключових компетенцій (кейси та проєктивні питання) і відобразити їх у бланку оцінки компетенцій нового співробітника.

Використання послуг рекрутингових агентств з Executive Search для пошуку топ-менеджерів і рідкісних спеціалістів вимагає:

- аналіз ринку рекрутингових агентств, які використовують технологію Executive Search, та вибір агентства для співробітництва;
- визначення вимог до рекрутингового агентства та консультація з юристом;
- укладення договору про співробітництво з рекрутинговим агентством (договір про надання послуг ст.901 Цивільного кодексу України).

Розробка та результати впровадження профілю посад на підприємстві ПрАТ «Агро-Союз» дозволять: визначити, до яких функцій та цінностей співробітник повинен бути адаптований; сформулювати конкретну заявку на відкриття вакансії, яка включатиме необхідний перелік вимог, що висувуються до кандидата; нівелювати суб'єктивні чинники оцінки персоналу, оскільки всі передбачувані критерії оцінки та одержувані за ними результати закладені до профілю; знизити ризик помилок при прийомі кандидатів на роботу, при ротатії кадрів; забезпечити ефективність та швидкість закриття вакансій, тим самим працювати у форматі оцінки конкретних компетенцій. Все це дозволить підприємству підтримувати та примножувати досягнуті результати високого рівня HR-бренду.

Список використаної літератури:

1. Премия HR-бренд Украина [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://hrbrand.com.ua/4.php>
2. Лобза А.В., Юрченко К.А. Сучасні персонал-технології як засіб забезпечення ефективної системи найму та адаптації персоналу: вітчизняний та зарубіжний досвід / Лобза А.В., Юрченко К.А. // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2015. – № 11(26). – С. 74-79 [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.molodyvcheny.in.ua
3. Іванова С. Оценка компетенций методом интервью. Универсальное руководство // Иванова С. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 155 с.

PRODUCING POWERS TRANSFORMATIONS AND MODERN FEATURES OF TERRITORY DEVELOPMENT

Serogina D.O.

PhD in Economics,

*Senior Teacher of Economics of Urban Enterprises Department,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv,
Kharkiv, Ukraine*

LEGAL ASPECTS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE CITIES OF UKRAINE

The cities of Ukraine are now on the way of all round economic changes. Under such conditions investment processes effectiveness improvement is considered to be one of the main trends of the state policy on the contemporary stage of the society development. Ukraine's investment attractiveness, according to the World Economic Forum, estimation published in «The Global Competitiveness Report 2014-2015», has come down from 72 place to 76 out of 144 countries of the world (table 1).

Table 1

Global Competitiveness Index

	Rank	Score (1–7)
GCI 2014–2015 (out of 144)	76	4,1
GCI 2013–2014 (out of 148)	84	4,1
GCI 2012–2013 (out of 144)	73	4,1
GCI 2011–2012 (out of 142)	82	4,0
GCI 2010–2011 (out of 139)	89	3,9
GCI 2009–2010 (out of 133)	82	4,0
GCI 2008–2009 (out of 134)	72	4,1

Summarized by the author using [3]

Certain competitive preferences as well barriers have been determined for Ukraine. For instance, high level education, working force cost, good railway network and innovative potential have been related to the competitive preferences but trade barriers, imperfection of the investment laws, the state policy, the bank system and customs procedures constituted the investment attractiveness barriers.

The investment activity on the territory of Ukraine is regulated by more than 200 normative documents. It should be noted that recent laws in the field of investments possesses certain shortcomings which are connected with interweaving of different approaches to the legal basis forming. Clear regulations are sometimes absent as well as references to the original legal sources.

The problems of crediting, credit associations and concessions forming, allotment of the privacy right on land, state insurance of foreign investments, insurance funds forming, the procedure of transferring profits and interests to foreign investors on legal basis of investing, etc. are not legally determined or developed and also possess a number of drawbacks.

Moreover, according to the Report [2] of the GRECO (Council of Europe Group of States against Corruption) Ukraine belongs to the countries where corruption is widespread. The above mentioned facts allow to conclude that the legal basis is not secure and stable enough and some legal acts possess non-coordination and contradictions. Using the experience of the developed countries of the world the state investment policy development should be based on the following methodical regulations (table 2).

Table 2

State investment policy development

Principle	Content
systematic	presupposes development and insurance of realization of the mechanism of the investment activity within the framework of the general state strategy
consistency	investment activity should be realized taking into consideration the perspectives of the development of the branch economy structure
effectiveness	means the necessity of the activity realization on state support of economic structures only in case of getting a positive economic effect
priority	provides investment projects selection using the criterion of perceptiveness and profitability and relation to the programs of state financial support
scientific substantiation	forming of the investment system should be scientifically substantiated and prognosticated
integrity	provides determination and production of prospective products for new markets with minimal competitiveness and high potential

Summarized by the author using [1]

Thus, the present analysis of the current legal basis in the field of investments allows to confirm that the investment laws can be considered as a limiting factor the investment influence improvement as well as effectiveness increasing for the investment processes in the cities of Ukraine.

References:

1. Череп А.В. Инвестознавство: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2006. – 398 с.
2. The Group of States against Corruption (GRECO) Publishes its Report on Ukraine. Strasbourg, 29/10/07: [internet resource]: <http://www.coe.int/t/dg1/greco/>
3. World Economic Forum: [internet resource]: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

Садчикова І.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
Чернігівський національний технологічний університет,
м. Чернігів, Україна*

УПРАВЛІНСЬКІ ВАЖЕЛІ ЯК СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ПРІОРИТЕТНО-ПОЕТАПНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

Розвинена виробнича інфраструктура є визначальним фактором розміщення продуктивних сил, формування галузевої структури виробництва і має велике значення для розв'язання соціально-економічних завдань. Без розвиненої інфраструктури, що є умовою високого рівня організації економічних відносин, фактором сталого розвитку виробництва та прискорення інтеграційних процесів, неможливо забезпечити економічне зростання України.

Залежно від виконуваних функцій у національних і світовому господарствах галузі інфраструктурної економіки групуються у комплекси виробничої, інституційної, інформаційної, ринкової спрямованості. Окремі види діяльності, що формують відповідні складові виробничої інфраструктури, визначається пріоритетами, що складаються в суспільстві на певному етапі його розвитку. Зміст інфраструктури визначається внутрішньою економічною єдністю галузей, які її формують. Модернізація інфраструктури позитивно позначається на темпах розвитку національного економічного простору.

Отже, можна стверджувати, що застосування конкретного інструментарію стимулювання виробництва, нарощування виробничого потенціалу буде успішним лише за умови його відповідності рівню розвитку інфраструктурних галузей, їх запитам і можливостям [7, с. 330-339].

Розгляду питань виробничої інфраструктури присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених: Абрамова Д., Амоши О., Білоусова Н., Бурчинського Б., Бутка М., Васильєва Є., Гейця В., Герасимчука З., Глушича Н., Грачова В., Захарченка В., Золотова А., Журавина Ю., Кондаурова І., Ніколаєва Н., Пепи Т.В., Терехова А., Федюковича Є., Чернюк Л., Чудакова Є., Шабаліна А., Цинзака М., Хорунжого М., Хечієва В., Яновського В. та ін.

Галузі виробничої інфраструктури відіграють важливу роль в підвищенні конкурентоспроможності національної економіки і виступають матеріальною основою розвитку внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків країни. Вони забезпечують процеси виробництва і транспортування продукції, тобто обумовлюють зв'язок між виробництвом та споживанням, в межах різних галузей та територіальних утворень.

Основними проблемами інноваційного розвитку виробничої інфраструктури регіону залишається пошук інвестиційних джерел, розробка схем їх залучення та механізмів інвестування, які б забезпечили

достатній обсяг фінансових ресурсів на досить тривалий термін. В умовах дефіциту бюджетних коштів в якості джерел інвестиційних ресурсів мають стати позабюджетні джерела, банківські кредити, лізинг та інші нетрадиційні методи інвестування. Важливим резервом є залучення коштів дрібних інвесторів, для чого поряд з формуванням в регіоні фінансово-інвестиційних структур, здатних акумулювати кошти широких верств населення, необхідно здійснювати інші заходи, які б збільшували прибутковість капіталовкладень у виробничу інфраструктуру та підвищували її інвестиційну привабливість [3].

Для прискорення інноваційно-інвестиційних процесів пропонується механізм, який реалізує пріоритетно-поетапний підхід до інвестування інноваційного розвитку виробничої інфраструктури регіону [4].

Реалізація механізму пріоритетно-поетапного інвестування розвитку виробничої інфраструктури регіону повинна ґрунтуватися на визначених засобах, методах, важелях та інструментах інвестиційного забезпечення модернізації всіх її складових [2, с. 4-29].

Розглянемо більш детально сутність та структуру управлінських важелів. В структурі механізму пріоритетно-поетапного інвестування розвитку виробничої інфраструктури особливе місце посідають основні його елементи, які включають в себе – правові, економічні та організаційні важелі.

Правові важелі механізму, перш за все, передбачають чітке розмежування компетенції між різними рівнями регіонального управління; побудові моделі самоврядування і самофінансування регіонів за принципом «знизу-догори», з наданням прав низовим регіональним ланкам [5]. Нижні суб'єкти управління повинні делегувати свої функції, права і повноваження на вищий рівень, якщо вони не спроможні їх виконати безпосередньо. Такий розподіл функцій між різними рівнями місцевих рад означатиме відхід від поділу рад за принципом вертикальної підпорядкованості і сприятиме утвердженню їх повної рівноправності у межах реалізації функцій, властивих конкретному рівневі [6].

Економічні важелі [1] передбачають сукупність економічних регуляторів регіональних процесів, зокрема:

- раціональне використання природних ресурсів в умовах самоврядування та удосконалення економічних нормативів [5];
- управління процесами регіональної концентрації виробництва та видів діяльності з метою створення якісно нової територіальної структури виробництва і громадською обслуговування. Економічні нормативи цієї групи регуляторів повинні ґрунтуватися на ресурсній основі;
- комплексний розвиток регіональних структур як високоефективних економічних та територіальних спільнот. Важелями управління в цьому напрямку виступають такі основні нормативи: податок з населення і підприємств, відрахування з прибутку та фонду розвитку підприємств [6];
- відповідність витрат і результатів в умовах економічної самостійності, які слід розглядати з позиції відтворювального процесу, що пов'язується з використанням національного доходу, нагромадження, споживання.

Організаційні важелі означають, що кожна адміністративно-господарська одиниця повинна виробляти і реалізувати комплекс організаційних заходів щодо створення сприятливих умов для розширеного економічного відтворення. По великому рахунку, мова йде про створення відповідного інвестиційного клімату, привабливості об'єктів регіональної економіки, пошук інвестиційних джерел.

До важелів механізму пріоритено-поетапного інвестування виробничої інфраструктури регіону належать: різноманітні пільги, мета яких полягає у тому, щоб позитивно вплинути на збільшення якості і кількості інновацій у регіоні; фінансування у формі дотацій, субсидій, інвестиційних надбавок, бюджетних позичок з метою заохочення створення нових інновацій у виробничій інфраструктурі; оподаткування, стимулюючий вплив якого можна розглядати як і особливий вид субсидій (фінансової допомоги), що виступає напрямком заохочення інвестицій у відсталі регіони через звільнення від податків частини інвестиційних ресурсів.

При формуванні механізму пріоритено-поетапного інвестування виробничої інфраструктури регіону головним складовим елементом виступає виробнича послуга від якісних та кількісних характеристик якої залежність привабливості даної галузі для інвестування та її інноваційного оновлення.

У зв'язку з обмеженістю фінансових ресурсів постає питання пріоритетності інноваційного оновлення галузей виробничої інфраструктури регіону. Саме тому запропонований пріоритетно-поетапний механізм інвестування розвитку виробничої інфраструктури регіону спрямований на вирішення протиріччя між необхідністю техніко-технологічного розвитку виробничої інфраструктури регіону та обмеженістю інвестиційних ресурсів. При проведенні інноваційного оновлення необхідно визначити пріоритети розвитку певних складових виробничої інфраструктури, основними серед яких є: транспорт, зв'язок, телекомунікації, електроенергетика та ін.

Розв'язання проблем інноваційного розвитку виробничої інфраструктури регіону сприяє вирішенню ряду питань регіонального рівня стосовно створення необхідних умов сталого розвитку регіону, зайнятості населення, доступності послуг, безпеки руху, зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище і т. ін.

Список використаної літератури:

1. Висутицька М.П. Сутність та класифікація фінансових важелів впливу на соціально-економічний розвиток країни / М.П Висутицька. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_NTP_2011/Economics/3_90728.doc.htm
2. Даниленко А.И. Совершенствование модели управления экономикой и финансовые механизмы ее реализации / А.И. Даниленко // Экономика Украины. – 2013. – № 5. – С. 4-29.
3. Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту: становлення та розвиток / В.П. Ільчук, за ред. д.е.н., проф. Сича Є.М. – К.: Логос, 2004. – 381 с.

4. Курмаєв П.Ю. Сутність механізму управління регіональним соціально-економічним розвитком [Електронний ресурс] / П.Ю. Курмаєв. – Режим доступу: www.rusnauka.com/12_KPSN_2009/Economics/44539.doc.htm

5. Куценко Н.А. Організаційно-економічне забезпечення інтеграційних зв'язків регіону: дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Куценко Наталія Адольфівна. – Луганськ, 2010. – 231 с.

6. Мазур А.Г. Методологічні проблеми трансформації управління комплексним соціально-економічним розвитком регіонів в перехідний період: дис. доктора екон. наук: 08.10.01 / Мазур Анатолій Григорович. – К., 2002. – 425 с.

7. Сидоренко І.В. Механізм інвестування модернізації виробничої інфраструктури регіону / І.В. Сидоренко. – Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4(70). – С. 330-339.

Свида І.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Мукачівський державний університет,
м. Мукачево, Закарпатська область, Україна*

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ОРГАНІЗАЦІЇ КЛАСТЕРІВ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

В сучасних умовах господарювання головна увага вчених-регіоналістів зосереджена на пошук нових форм просторової організації продуктивних сил суспільства. Регіональні інноваційні кластери є найефективнішою формою підвищення конкурентоспроможності регіонів на глобальному та національному ринках. Тому в країнах з розвинутою економікою приділяється значну увагу розвитку кластерів у регіонах. Стає очевидним, що визначальним чинником успішності підприємництва та підприємства стає не так оптимальне використання внутрішніх ресурсів як найближче оточення з партнерських та конкуруючих фірм, кооперація з якими дозволяє скоротити витрати. Географічна близькість суміжних економічних сфер дозволяє підвищити продуктивність праці та темпи виробництва, активізувати інноваційну діяльність та забезпечити конкурентоспроможність провідних галузей та сфер діяльності.

Засновником теорії «регіонального кластера» є американський вчений М. Енрайт. На відміну від М. Портера, який обґрунтував створення кластерів на національному рівні, М. Енрайт наголошував на конкурентних перевагах регіональних кластерів. За М. Енрайтом, регіональний кластер – це географічна агломерація фірм, які працюють в одній або декількох споріднених галузях господарювання [1, с. 590]. Саме регіональні кластери потребують державну підтримку. Якщо галузевий підхід спрямований на забезпечення інтересів розвитку галузей, то

кластерний підхід сприяє комплексному розвитку регіону, внаслідок чого кожна специфічна галузь по-своєму впливає на нарощення конкурентних позицій територій. На відміну від галузевого підходу, що послаблює конкуренцію за рахунок лобіювання інтересів окремої галузі або компанії, кластеризація дозволяє державі сформувати багатоплановий підхід до розвитку регіону з врахуванням потенціалу регіональних економічних суб'єктів. Кластерна політика постає як комплексне явище, оскільки об'єднує промислову і регіональну політику, політику підтримки малого бізнесу, залучення інновацій, інвестицій, науково-технічну, освітню тощо [2, с. 94]. При виробленні спільної стратегії регіонального розвитку із залученням ключових представників регіону (влада-наука-бізнес-громадськість) завдяки економічній кластеризації можна швидше досягти запланованих цілей, що забезпечить позитивний результат на всіх рівнях.

Більшість розвинених країн світу на державному рівні розробляють урядові (національні) кластерні програми та кластерні ініціативи. Найбільш кластеризованою є економіка Японії. В період економічного спаду (1970-1980 рр.) уряд Японії підтримав стратегію, спрямовану на саморозвиток регіонів за рахунок власного потенціалу, виділення пріоритетних галузей та венчурного підприємництва. Державна підтримка економічних кластерів здійснювалася через спеціальні економічні зони та податкові преференції. Один з перших науково-виробничих кластерів Японії – «Долина Саппоро» утворений з венчурного бізнесу. Успішність його функціонування навіть в період економічного спаду спонукала до «Проекту створення зверхкластера Хоккайдо». Велике значення в кластерній інноваційній політиці Японії приділяється кооперуванню між промисловими компаніями, науково-дослідними центрами й освітніми закладами, зацікавленими державними й муніципальними утвореннями в напрямку узгодженого плану вироблення та розповсюдження нових технологій та інновацій. Практичний досвід Японії по реалізації кластерного підходу може становити інтерес для України при формуванні та реалізації стратегії інноваційного розвитку.

У США 60% промислової продукції виробляється в рамках кластерів, 57% населення зайнято в них. З допомогою М. Портера, який розробив теоретико-методологічні основи функціонування кластерів, сформовані програми стратегічного партнерства для економічного розвитку окремих штатів. На рівні окремих міст та територій також запропоновані власні кластерні стратегії, що розглядається як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності й інноваційності економіки США. З метою сприяння створенню кластерів діють спеціальні комісії. Головна роль у розвитку регіональних високотехнологічних кластерів відведена університетам. Відома у світі «Силіконова долина» поблизу Стенфордського університету є передовим кластером, частка якого становить майже третину венчурних капіталовкладень США. В цьому кластері наука і бізнес ефективно взаємодіють, молоді науковці мають можливість комерціалізувати свої інноваційні розробки, апробувати їх безпосередньо на виробництвах та розширювати власні проекти. Набирають популярності вузькоспеціалізовані галузеві кластери,

наприклад, регіональні інноваційні кластери по розвитку альтернативної енергетики, робототехніки тощо.

Кластери вперше були використані в Європі. Це були промислові кластери, як спрямовувалися на оптимізацію виробництва й уникнення зайвих витрат та спільне використання інфраструктури, що дозволило більш ефективно обслуговувати потреби самого виробництва. Виникнення інноваційних кластерів пов'язують з посиленням на світовому ринку конкуренції, при чому на перший план виходить не стільки конкуренція за продуктивність, як за здатність сприймати інновації.

Центрами у розвитку інноваційних та високотехнологічних продуктів у Великобританії виступають академічні університети. Завдяки кооперуванню між наукою та бізнесом можна отримувати нові результати та комерціалізувати їх, від чого вигоду отримують усі сторони процесу. Для України такий досвід цінний з точки зору можливої альтернативи фінансування науки та інновацій. В умовах обмежених фінансових коштів держави створення сприятливого інституційного середовища в регіонах для забезпечення співпраці між університетами, науково-дослідними інститутами, спеціалізованими лабораторіями та провідними підприємствами з сучасним обладнанням дозволить розробляти інноваційні продукти із залученням талановитої молоді та забезпечити матеріально-технічну базу.

В 1990-х роках у Великобританії складена картографія регіональних кластерів країни, які відрізнялися між собою за різними показниками. На основі картографії було розроблено довготривалу Прогнозну технологічну програму практичного характеру, завдяки якій вдалося стимулювати проблемні регіони завдяки розвитку в них традиційних галузей, але на інноваційній основі. Досвід Великобританії може слугувати прикладом для депресивних регіонів України.

У Німеччині регіони (федеральні землі) мають велику самостійність і самі реалізують та фінансують програми територіального розвитку. На початку регіональні кластери тут утворилися більш спонтанно, переважно в Західній Німеччині. В подальшому завдяки державній політиці в Східній Німеччині створено великі групи нових кластерів, які розглядалися як ключовий інструмент економічного прориву.

Після об'єднання Західної та Східної Німеччини спостерігалися значні асиметрії у соціально-економічному розвитку цих територій. Державна політика в той час поставила першочерговим завданням не інтенсифікацію економічного розвитку регіонів, а підтягування соціальних стандартів Східної Німеччини до загальнонаціонального рівня. Не дивлячись на таку соціальну спрямованість регіональної політики та позитивні результати економічної діяльності через декілька років на Сході Німеччини спостерігався економічний спад. Причини такої ситуації різні: застарілість окремих структурних галузей; слабка конкурентоспроможність на світових ринках; недостатній контроль за освоєнням виділених коштів. Після спрямування фінансових ресурсів з соціальних виплат на цільову економічну підтримку відбулися позитивні зрушення. Проте не дивлячись на них подолати регіональні асиметрії між Західною

та Східною Німеччиною не вдалося. У кластерах Східної Німеччини (порівняно із Західною) більше підприємств, що виробляють інноваційну продукцію, проте вони діють переважно в структурно застарілих галузях; багато підприємств, зайняті у сфері розробки та впровадження НДДКР мають борги та працюють завдяки значним державним фінансовим вливанням; більше працюючих зайнято в малих і середніх підприємствах та більше зареєстрованих патентів але, знову ж таки, в традиційних для регіону галузях. Тим не менше, в структурних галузях ЄС Східна Німеччина лідером. На сьогодні у Німеччині діють три кращих світових кластери (Мюнхен, Гамбург, Дрезден) з семи кластерів високих технологій, які називають «Силіконова долина ХХІ століття». Східна Німеччина завдяки більш низьким виробничим витратам зуміла зосередити на своїх територіях автомобільну промисловість і в перспективі планує формування світового центру по збиранню і обробці інформації, що стосується автомобільної галузі в цілому. Приклад для України в тому, щоб здійснювати структурну перебудову та орієнтувати кластери на нові перспективні галузі світової економіки.

Збільшення кластерних утворень у світовій економіці та стимулювання державою їх функціонування є свідченням їхньої ефективності. В кожній країні кластерні стратегії формуються в залежності від завдань, цілей та мають свою специфіку. Наявні на сьогодні результати наукових досліджень не надають можливості визначити, якою має бути прийнята єдина модель, яка б дозволила виділити весь набір необхідних характеристик регіонального інноваційного кластеру та визначити заходи щодо його підтримки. Тому пошуки в даному напрямку тривають.

Список використаної літератури:

1. Пилипенко И.В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Безопасность Евразии. – 2003. – № 3. – С. 590, с. 580-604.
2. Романова Е.В. Региональные кластеры и конкурентная экономика Германии (на примере Восточной Германии) // Современная Европа. – 2008. – № 2. – С. 94. – С. 90-104.

Ягольницький О.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та кредиту,

Харківський національний університет будівництва та архітектури,

м. Харків, Україна

ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ

Україна межує з сімома країнами світу, таким чином близько 80% території – прикордонні регіони. Асиметрія розвитку України з сусідніми країнами створює напруження на кордонах та призводить до відтоку трудових, інтелектуальних, інших ресурсів, а глобалізація збільшує вплив цих процесів. Зменшення просторової диференціації можливе шляхом розвитку транскордонного співробітництва, яке також є одним із інструментів зближення України та ЄС.

Мета – дослідження перспектив розвитку транскордонного співробітництва територій України, враховуючи законодавчі та суспільно-економічні зміни.

Основою регіональної політики у реалізації транскордонного співробітництва в Україні є Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями [5] та 3 додаткові протоколи до неї: Додатковий протокол до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, Протокол №2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, який стосується між територіального співробітництва, Протокол №3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями стосовно об'єднань євро регіонального співробітництва [6], а також Закон України «Про транскордонне співробітництво» [7].

Транскордонне співробітництво – спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [7].

Постановою Кабінету Міністрів України затверджено «Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року» [2], яка встановлює необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів та територіальної соціально-економічної інтеграції і просторового розвитку.

Найвищою інституційною формою транскордонного співробітництва є єврорегіон, як організаційна форма співробітництва адміністративно-

територіальних одиниць європейських держав, що здійснюється відповідно до дво- або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво [7].

Станом на 2015 рік, в Україні діє 10 єврорегіонів: «Карпатський», «Буг» (заснований 1995 року), «Нижній Дунай» (1998 р.), «Верхній Прут» (2000 р.), «Дніпро» (2003 р.), «Слобожанщина» (2003 р.), «Ярославна» (2007 р.), «Чорне море» (2008 р.), «Донбас» (2010 р.), «Дністер» (2012 р.).

Єврорегіони позитивно впливають на активізацію транскордонної співпраці та реалізацію низки спільних проектів. Єврорегіонами здійснено низку вагомих проектів та програм, спрямованих на розширення промислової кооперації та створення прикордонної інфраструктури, охорону навколишнього середовища, розвиток місцевого самоврядування та співпраці у гуманітарній сфері.

Однак, головна ідея єврорегіонального розвитку як організаційної платформи для добровільної співпраці громад та інституцій в прикордонному просторі суміжних держав ще не у повну міру реалізується в Україні. Серед головних перешкод ефективної діяльності єврорегіонів виділяють [4]: відсутність системного підходу до організації єврорегіональної співпраці; низький рівень залучення організацій української сторони в діяльності та реалізації цілей єврорегіонів; часто недостатній рівень підготовки кадрів в регіональних органах управління; недостатнє фінансове забезпечення, зокрема, через непідготовленість фахівців для розробки заявок щодо залучення коштів міжнародних фінансових структур.

Кабінетом Міністрів України розроблено дві Державних програми розвитку транскордонного співробітництва: на 2007-2010 роки та на 2011-2015 роки, але незважаючи на численні публікації дослідників цієї проблематики та самого уряду, попри прагнення вдосконалення існуючої ситуації, визначення в новій Програмі шляхів і способів подолання проблем, визначення обсягів та джерел фінансування, не зазначено конкретної долі фінансування транскордонних програм та проектів за участю територіальних громад з державного бюджету [1].

На вирішення питань фінансування програм транскордонного співробітництва, направлений проект Закону про внесення змін до Закону України «Про транскордонне співробітництво» (щодо заснування об'єднання єврорегіонального співробітництва) [3], яким пропонується зобов'язати органи місцевого самоврядування до передбачення коштів на утримання органів транскордонного співробітництва, членами яких вони є, у відповідних місцевих бюджетах.

Законом України «Про засади державної регіональної політики», визначено, що до повноважень центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну регіональну політику, належить стимулювання участі регіонів у програмах та проектах розвитку міжрегіонального та транскордонного співробітництва. Джерелами фінансування визначаються [8]:

– кошти Державного бюджету України, зокрема державного фонду регіонального розвитку;

- кошти місцевих бюджетів;
- благодійні внески;
- кошти міжнародних організацій;
- кошти з інших джерел, не заборонених законодавством.

Проте, головним джерелом фінансування транскордонного співробітництва є кошти міжнародних організацій. Наприклад, ЄС за останні 25 через фінансовий інструмент регіонального розвитку транскордонних проєктів (Interreg) [9], досяг суттєвих результатів. В період 2007-2013 рр. створено 600 000 робочих місць, підтримано 200 000 малих підприємств, реконструйовано майже 2 тис.км залізниці та 25 тис. км. доріг, ін. Багато країн, приймаючи участь в таких програмах стали членами ЄС.

Україна, як сусід ЄС також приймає участь в програмах Європейської комісії. Наприклад, новий орієнтовний бюджет Програми Польща-Білорусь-Україна, на 2014-2020 рр. перевищує 183 млн. євро з загального бюджету в 6,6 млрд.євро.

Отже, запропоновані законодавчі ініціативи створюють інструменти фінансування транскордонних проєктів, але не мають чітких цілей та зобов'язань щодо фінансування, визначення їх джерел. Успішна реалізація програм транскордонного співробітництва має ґрунтуватися на певних показниках виконання та забезпечуватися відповідним фінансуванням.

Список використаної літератури:

1. Циклаурі О.Б. сучасний стан законодавчого та нормативного забезпечення транскордонного співробітництва органів місцевого самоврядування в Україні / О.Б. Циклаурі // Актуальні проблеми науки й освіти: збірник матеріалів XVI підсумкової науково-практичної конференції викладачів. – Маріуполь: 2014. – С. 45-47.

2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова КМУ № 385 від 6 серпня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>

3. Про внесення змін до Закону України «Про транскордонне співробітництво»: Проект Закону № 3172 від 23.09.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56599

4. Посилення ролі єврорегіонів у здійсненні транскордонного співробітництва: матеріали до комітетських слухань. – К: 2015. – С. 50

5. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або властями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_106

6. Про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або властями стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЕС): Протокол N 3 до Європейської рамкової конвенції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_947

7. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24.06.2004 № 1861-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>

8. Про засади державної регіональної політики Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/156-19>

9. EU Regional Policy: official site The European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/policy/cooperation/european-territorial/cross-border/#3

10. Програма трансграничного співробітництва Польща – Білорусь – Україна на 2007-2013 рр.: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pl-by-ua.eu/>

ECONOMY OF NATURE USING AND MODERN PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

Sribna E.V.

*PhD of Economy Theory,
National University of Water Management
and Nature Resources Use,
Rivne, Ukraine*

ENERGY LOGISTICS – PRESENT AND PERSPECTIVES

The specifics of modern energy complex are based on ensuring to obtain electric current, its transformation and delivery to end users. A complete provides consumers with quality and a certain amount of electricity at a particular location – it is the urgent task of modern energy logistics.

Complete initial approach to defining the nature, functions and objectives of the energy logistics launched Russian scientists A. U. Albekov, A. M. Tleptseryshev in the monograph «The organization and operation of logistics system of the electric power complex in Rostov region» [1]. There are many European scientist studying problems of energy logistics: Gyongyi Kovacs (Hanken School of Economics, Helsinki, Finland, Arni Halldorsson [2], Doris Cierlinger, Friedrich Starkl [3], Jean-Paul Rodrigue, Brian Slack, Claude Comtois [4].

Research purpose is theoretical processing of understanding category energy logistics with the position modern achieving of energy power and determining the direction of further development energy logistics as a separate energy complex.

A. U. Albekov explains energy logistics as a method of adaptation classic logistic to the power sector. Herewith logistics explanation is presented as an integral component of constant energy flow. Accordingly, tasks of energy logistic is optimization of the flow (which includes of information and financial) which forms the corresponding specific energy chain, and operates as a unit.

The European approach to logistics facilities in the energy sector is specific. So, energy management is seen as an integral part of logistics. Logistics management is the part of supply chain management that plans, implements, and controls the efficient, effective forward, and reverses flow and storage of goods, services, and related information between the point of origin and the point of consumption in order to meet customers' requirements. In essence, it is a system of management and control related to energy and is an integral part of the logistics.

Another approach is a green logistics. Green logistics describes all attempts to measure and minimize the ecological impact of logistics activities. Green

logistics is a concept to characterize logistics systems and approaches that use advanced technology and equipment to minimize environmental damage during operations [5].

Developing green logistics concept, the authors clearly defined its paradoxes, which are structured forming of energy logistics: costs, time, network, reliability, warehousing, e-commerce.

Thus, green logistics has intensified appropriate standard. The International Organization for Standardization (ISO) has developed electricity standard ISO 50001:2011 Energy management systems. The standard specifies the requirements for establishing, implementing, maintaining and improving an energy management system, whose purpose is to enable an organization to follow a systematic approach in achieving continual improvement of energy performance, including energy efficiency, energy security, energy use and consumption [6].

In other words actually formed harsh limits on production, consumption and transmission of the electricity. However, it is only responsible operational management in the energy sector. In strategic terms, the European energy logistics concept reflects only get the guaranteed energy and electricity through imports from other countries, primarily Russia and the CIS.

Therefore, another alternative approach to explain the energy logistics, announced by the Asian Development Bank report «Strategy for Regional Cooperation in the Energy Sector» – it is a practical expression of the European concept of energy logistics. Thus, energy logistics is the science of managing and optimizing the flow of electricity, gas, water, heat, oil, transported the real transport flows related services, and related information and financial flows in the respective systems, electricity, gas, water, heat, oil supply, to achieve their goals [7].

Reflection the implementation of logistics strategy for Ukraine is the development of domestic energy that is clearly manifested in the system of implementation of relevant energy projects. Modern Ukrainian energy developed mainly through loans of European credit institutions. In terms of tactical it is means as guaranteeing return on loans granted from electricity consumption (the current standard of living is impossible without electric current). In a strategic approach is guaranteeing the flow reserve in receiving imported electricity.

Modern logistics concepts in the European energy sector fixated on two directions: retention of existing power generations and active development of alternative sources of energy, ie green logistics. However, it does not consider the possibility of full scientific vision of the prospects for obtaining electricity at a particular location and confidence measure. This concept is unpromising.

The main feature of modern energy is continuity, and not coincidence in time and space processes of production, distribution and consumption. Accordingly, there are major technological and organizational problems of the industry, because almost completely missing the opportunity to make finished products of power flow. This absence requires a new approach in the evaluation of traditional principles of logistics and it's binding to energy. In addition, receiving of electric it is a service that is also making its mark on the energy

logistics. Despite modern innovations in the energy sector, the problem of storage remains practically unsolved. In addition, the production of electricity in the required number for the required amount of process energy cycle is absolutely impossible.

Another problem is a permanent linkage to modern energy resource base (gas, coal, uranium, water). For alternative energy it is a climatic conditions (for wind power is needed not only wind, but the wind flow with certain parameters and characteristics; for solar energy it is relevant characteristics of solar activity over a prolonged time).

Thus, all of the above indicates that the traditional approach of logistics in energy will not solve the urgent basic tasks electricity at a particular time in unlimited quantities and required quality. To solve this problem necessary a cardinal approach to reach a new level of spatial vision of the problem, and therefore a new approach in the management of energy. Energy logistics must solve conceptual problems, namely energy without money, power without fuel, electricity without wires.

First of all, energy logistics in scientific approach should see and understand origin of entirely new energy technologies. And so launch of these new technologies are sufficiently clear and practical.

In 1927 American inventor Lester Hendershot demonstrated free energy generator which without external sources generating traditional electricity. This device is planned used as an independent engine or a source of electricity without any external source of fuel. To the public invention has come thanks to the son Mark Hendershot, which was published in the offspring of his father in 1962. The latest public demonstration of the invention was held in 1981 in Toronto at the Congress, which was devoted to alternative energy sources.

Another invention in this direction is a power generator, developed by Jim Watson in 1984 and demonstrated in the first International Tesla Conference in Colorado Springs. This generator has generated more than 5 kW of electricity. His invention was based on the principles of electromagnetism Nikola Tesla.

Modern developments in this area continued known inventor John Bedini and established full-scale production battery chargers, based on pulsed systems generate electricity. Georgian inventor Tariel Kapanadze in 2007 demonstrates his invention, which provides total power produced electric current 5 kW. At the end of 2009, he developed a new model in Turkey generating capacity of 100 kW electric current in a 3-phase current power frequency and voltage.

In 2014 two Brazilian inventors, Nilson Barbosa and Cleriston Leal invented a free energy device the Earth Electron Captor Generator (Gerador captor de eletrons da terra), the efficiency of which is 5000%.

A brief overview of the potential new technologies for electric current indicates that energy logistics – is not just a scientific category, but urgent problem of full-scale implementation issue, configuration and use of such devices in human society. Energy logistics can and at the same time should realize the concept of getting electricity in a particular location and confidence in the absolute amount of environmental friendliness.

Consequently energy logistics in modern scientific views is not fully understood concept of energy of the 21st century. At the time it only describes

the single manifestation receiving of electric current while receiving this of electric current is conditional systemic. Lack of full-scale development and implementation of energy logistics requires a separate independent study.

References:

1. Альбеков А. У., Тлепцерищев А.М. Організація і функціонування логістичній системи електроенергетичного комплексу Ростовській області. Монографія. – Ростов, РИHX. – 2006.
2. Arni Halldórsson, Gyöngyi Kovács. The sustainable agenda and energy efficiency: Logistics solutions and supply chains in times of climate change/ International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. Volume 40. Issue 1/2, 2010.
3. Doris Gierlinger, Friedrich Starkl. Energy efficiency in logistics – Potentials and limitations/ Design for Innovative Value Towards a Sustainable Society, 2012 pp. 264-269.
4. Dr. Jean-Paul Rodrigue, Dr. Brian Slack and Dr. Claude Comtois. Green Logistics/The geography of transports systems, 2006, 285 p.
5. Thiell, M., Zuluaga, J., Montanez, J., van Hoof, B.: Green Logistics – Global Practices and their Implementation in Emerging Markets, p. 2, Colombia 2011.
6. Web-site of The International Organization for Standardization http://www.iso.org/iso/iso_catalogue/catalogue_tc/catalogue_detail.htm?csnumber=51297.
7. Strategy for Regional Cooperation in the Energy Sector of CAREC. Asian Development Bank. <http://www.carecprogram.org/uploads/docs/CAREC-Publications/2012/CAREC-2020-Strategic-Framework.pdf>.

Обиход Г.О.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник;

Омельченко А.А.

*кандидат економічних наук, науковий співробітник,
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України,
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УРЯДОВИХ ТА НЕУРЯДОВИХ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Екологічні проблеми, у переважній більшості, загальнопланетарні, їх неможливо вирішити окремо на території однієї держави. Виходячи із цього, а також зважаючи на посилення антропогенного тиску на навколишнє природне середовище, актуальними залишаються питання щодо активізації діяльності урядових і неурядових міжнародних організацій у сфері гарантування екологічної та природно-техногенної

безпеки на глобальному та регіональному рівнях. Кожен із них, незважаючи на загальну ефективність і перспективність міжнародної співпраці, характеризується проблематикою реалізації дво- та багатосторонніх проектів [1].

На сьогодні неможливо розглядати екологію і міжнародну політику як непов'язані сфери. Найбільш впливові інституції у цій галузі є не суто екологічними, а інститутами управління діяльністю світової економіки: Світовий банк, МВФ, СОТ, «Велика вісімка» та ін. Відбувається інтеграція екологічних аспектів з відокремленої периферійної сфери в економічне планування та визначення міжнародного і регіонального політичного курсу. Незважаючи на те, що міжнародне екологічне співробітництво конче необхідне як для вирішення глобальних екологічних проблем, так і для роботи з внутрішніми питаннями навколишнього середовища, держави уникають брати участь у спільних екологічних проектах, або ж співпраця залишається на суто декларативному рівні. Міжнародні зобов'язання України, які викладені в угодах, договорах, Деклараціях про співробітництво з охорони та оптимального природно-ресурсного використання, вимагають невідкладних заходів, які мають бути спрямовані на: розробку конкретних заходів щодо виконання Україною фінансових зобов'язань відповідно до міжнародних договорів України з природоохоронних проблем; завершення процесу приєднання до міжнародних конвенцій та угод, зокрема запобігання опустелюванню та співпраці з використанням та експлуатації природних ресурсів і умов, що належать до категорій «спільної спадщини людства» (світовий океан, Антарктида, повітряний басейн, космічний простір); вдосконалення структури та принципів побудови національного екологічного законодавства, зокрема відповідно до вимог законодавства Європейського Союзу; створення міжнародних банків екологічної інформації; співробітництво у справі ліквідації наслідків екологічних і техногенних катастроф та координацію природоохоронних заходів, з огляду на екологічну взаємозалежність держав.

На сьогодні України здійснює дво- та багатостороннє співробітництво з міжнародними організаціями, що опікуються розв'язанням глобальних екологічних проблем та охороною навколишнього природного середовища. Діяльність у рамках багатосторонніх угод дає змогу брати активну участь у переговорному процесі, залучати фінансову допомогу для вирішення нагальних внутрішніх екологічних проблем. Основними напрямками співробітництва з міжнародними природоохоронними організаціями на прикордонних територіях є охорона: біорізноманіття, транскордонних водотоків і міжнародних озер, озонового шару, атмосферного повітря; а також проблематика поводження з відходами і оцінка впливу на довкілля [2; 3].

Окремими екологічними напрямками та їх проблематикою, а також охороною навколишнього природного середовища на міжнародному рівні опікуються ММО (Міжнародна морська організація), МАГАТЕ (Міжнародна організація з радіологічного захисту), МСОП (Міжнародна

спілка охорони природи, природних ресурсів), МОК (Міжнародна організація з питань зміни клімату), ВФДП (Всесвітній фонд дикої природи), Greenpeace (Зелений світ), Римський клуб, Міжнародний зелений хрест, а також такі радикально налаштовані організації як Партизанське садівництво (Guerilla Gardening), Рух борців за добровільне вимирання людства як біологічного виду (VHEMT) тощо.

Крім міжнародних урядових організацій, які безпосередньо опікуються питаннями охорони навколишнього природного середовища, світові фінансово-економічні, військові та політико-економічні об'єднання серед напрямів своєї діяльності, також декларують: гарантування безпеки (в т.ч. екологічної), сприяння боротьбі з екотероризмом, відновлення інфраструктури (що має виняткове значення для техногенної безпеки), інвестиції у проекти, що досліджують питання впливу кліматичних змін тощо. Серед таких організацій, що співпрацюють з Україною – WTO, OSCE, ЄБРР та інші [4]. Отже, у сучасній системі міжнародних екологічних відносин визначилась тенденція до перерозподілу функцій: вплив недержавних (неурядових) інститутів, які ефективно функціонують як самостійні та дієві суб'єкти, зростає.

Сучасні неурядові міжнародні екологічні організації (яких нараховується понад 37 тисяч, з них в Україні екологічних – понад 500) відіграють не менш важливу роль, ніж державні чи міждержавні інституції. Актуально це і для України, оскільки роль та вплив міжнародних неурядових екологічних організацій на розвиток природоохоронної діяльності на території нашої держави, посилюється. Надзвичайно складно визначити кількість та прокласифікувати усі екологічні неурядові організації, котрі провадять діяльність на території України і її регіонів. Окремі з них мають власний статут, цілі та завдання, функціонують з часів отримання державою незалежності. Інші – створюються під конкретні гранти та проекти, котрі виділяються міжнародним співтовариством для підтримання достатнього рівня екологічної безпеки. Частина організацій створюються безпосередньо на мікрорівні, для вирішення локальних проблем міста, району чи області [5; 6]. Останніми роками деяким неурядовим організаціям, а саме тим, сферою діяльності яких є захист прав людини, екологічні проблеми або гуманітарна допомога, вдалось досягти права на втручання у внутрішні справи суверенних держав, використовуючи схеми фінансування політичних інтересів [7]. В окремих випадках неурядові організації можуть включатись у дипломатичну діяльність, впливаючи на процеси прийняття рішень. Традиційне обмеження для неурядових організацій – неучасть у політиці з метою досягнення влади – на практиці давно неактуальне. Взаємовідносини та взаємодія між неурядовими міжнародними екологічними організаціями й міждержавними (міжурядовими) інституціями ґрунтується на визнанні консультативного статусу неурядових організацій та наданні їм ролі спостерігачів.

Отже, система сучасних міжнародних екологічних відносин характеризується значним зростанням кількості міжнародних неурядових екологічних організацій, збільшенням їх впливу на світовий процес

гарантування безпеки і міжнародну співпрацю. Неурядові міжнародні організації є активними інституціалізованими суб'єктами міжнародних відносин, репрезентують широкі суспільні інтереси, які виходять за межі окремих держав. Діючи в межах консультативного статусу, неурядові інституції активно взаємодіють з урядовими міжнародними організаціями, визначаючи тенденції та характер міжнародних відносин.

Враховуючи наведене, у найближчі роки слід очікувати активізації діяльності міжнародних організацій у сфері гарантування екологічної безпеки на території України і, перш за все, за напрямками: співробітництво з міжнародними організаціями системи ООН у галузі охорони довкілля; співробітництво на двосторонній основі щодо раціонального використання природних ресурсів та ядерної і радіаційної безпеки; участь у регіональних природоохоронних заходах (Чорне та Азовське моря, Дніпро, Дунай, Карпати).

Список використаної літератури:

1. Екологічна і природно-техногенна безпека України в регіональному вимірі: [монографія] / М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, Г.О. Обиход та ін. За науковою редакцією д.е.н., проф., академіка НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2014 р. – 340 с.

2. Екологічна безпека транскордонних регіонів України в контексті євроінтеграції : [монографія] / [М. Хвесик, А. Степаненко, В. Симоненко та ін.]; за наук. ред. акад. НААН України М. Хвесика, чл.-кор. НАН України В. Симоненка. – К.: Задруга, 2015. – 512 с.

3. Національні доповіді про стан техногенної та природної безпеки в Україні за 2004–2014 роки [Електронний ресурс] / Міністерство надзвичайних ситуацій України. – Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/national_lecture.html

4. Обиход Г.О. Неурядові екологічні організації на території України: типологія, діяльність та стратегічні орієнтири розвитку / Г. Обиход // Науковий вісник МГУ. Серія: «Економіка і менеджмент» № 10. – Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2015 р. – С. 204-207.

5. Неурядові екологічні організації України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.yl.edu.te.ua/index.aspx?res_xml=About/Stock/Ecology/UkrEcologicOrg/ukecor.xml&num=1&res_xsl=About/Stock/Ecology/UkrEcologicOrg/ukecor.xsl

6. Міжнародні екологічні організації: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.knteu.kiev.ua/blog/read/?pid=5104&uk>

7. Попередній звіт про роботу Тимчасової слідчої комісії ВРУ з питань встановлення фактів закордонного втручання у фінансування виборчих кампаній в Україні через недержавні організації, що існують на гранти іноземних держав: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comments.ua/info/POPEREDNIY-ZVIT-pro-robotu-Timchasovoi-slidchoi-komisii-Verhovnoi-Radi-Ukraini.html>

Пащак У.П.
*державний інспектор,
Державна екологічна інспекція у Львівській області,
м. Львів, Україна*

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ФУНКЦІЙ ЛІСУ, ЗОКРЕМА ЙОГО ЗДАТНОСТІ ДО ПОГЛИНАННЯ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ

Якщо питання економічної оцінки деревної і недеревної продукції лісу здебільшого вивчені, то економічна оцінка екологічних та соціальних функцій лісових екосистем одна з найскладніших та найменш опрацьованих проблем як з методичної, так і з технічної точки зору. Дослідження впливу лісів на довкілля завжди носило описовий характер і не пов'язувалося з економічною оцінкою. У 1973 р. на VII Міжнародному лісовому конгресі був констатований той факт, що ні в одній країні світу не розроблені методи оцінки екологічних та соціальних функцій лісу. З того часу почали активно розробляти різні методи економічної оцінки захисних та рекреаційних функцій лісів.

Найбільше опрацьована методика економічної оцінки захисної функції полезахисних насаджень. В її основі лежить визначення середньорічного ефекту від наявності полезахисної смуги в перерахунку на 1 гектар лісової полоси. Ефект від наявності лісозахисних смуг в сільському господарстві визначається на основі: а) додаткового доходу від збільшення врожаїв, внаслідок покращення гідрологічного режиму та мікрокліматичних умов на полях; б) уникнення витрат, внаслідок суттєвого зниження або повного припинення ерозійних процесів; в) доходів від реалізації недеревної лісової продукції та деревини, отриманої в процесі проведення рубань догляду; г) економії витрат на зрошення полів [3, с. 99].

Надзвичайно важливою є протиерозійна функція лісу, оскільки ліс захищає ґрунти від часткової або повної втрати родючості. Величина протиерозійного впливу лісу на ґрунт залежить як від протиерозійних властивостей самого ґрунту, так і від якісних характеристик лісу, а саме: від його типу, складу, віку, повноти, від особливостей підросту, підліску та лісової підстилки. Цю залежність описав В. В. Протопопов у 1975 р. [2, с. 63].

Беззаперечним є те, що ліси відіграють важливу роль в регулюванні поверхневого стоку, оскільки пом'якшують силу та швидкість, з якою надходить вода в період повеней, паводків та затяжних дощів. Ще в 1940 р. Д.Г. Смарагдовий математично описав водоохоронну та водорегулюючу функції лісів. Цей опис базувався на твердженні Г.Н. Висоцького про те, що зволожуюча роль лісу присутня і в тих випадках, коли переведення поверхневого стоку в підземний кількісно перевищує сумарне випаровування [3, с. 127].

Найскладніше здійснювати економічну оцінку санітарно-гігієнічної та рекреаційної функцій лісу. Складність її полягає в тому, що санітарно-

гігієнічні та рекреаційні функції лісів дуже багатогранні, багато з них є життєво необхідні та не мають заміни. Завдяки динамічним природним процесам, санітарно-гігієнічний вплив лісу відчувається далеко за його межами.

В Україні соціально-екологічні функції лісів враховуються при здійсненні нормативної грошової оцінки земель лісового фонду. З 1997 до 2011 рр. в Україні діяла постанова КМУ «Про Методику нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів)». Згідно вказаної методики, в розрахунок нормативної грошової оцінки земель лісового фонду вводився коефіцієнт, який враховував ефект від використання природних корисних властивостей лісів. Недоліком такого коефіцієнта було те, що він визначався експертним шляхом. У такому випадку, кожного разу величина даного коефіцієнта залежала від кваліфікації суб'єкта, що проводить розрахунки, його екологічної освіченості та соціальної свідомості.

Дещо ширше описується коефіцієнт, який враховує ефект від використання недеревної продукції та природних корисних властивостей лісів, в наказі «Про Порядок нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель у межах населених пунктів)», затвердженого 05.04.2006 року і чинного на даний час. В цьому документі коефіцієнт залежить від категорії лісу і становить: 1,5 для експлуатаційних лісів; 2,1 для лісів інших категорій, в яких дозволені рубки головного користування; 4,0 для лісів, в яких рубки головного користування заборонені.

Однак, якщо врахувати той факт, що виконання лісами екологічних та соціальних функцій не залежить від того, до якої категорії їх відносить людина, а залежить тільки від якісних та кількісних характеристик дерев, то ефективність такої градації коефіцієнтів викликає сумнів.

Соціально-екологічне значення від продукування кисню, поглинання вуглекислого газу, виділення фітонцидів лісовими екосистемами складно переоцінити, але водночас їх практично не враховують в грошових потоках лісового господарства. Дати повну коректну економічну оцінку здатності лісу продукувати кисень або поглинати вуглекислий газ дуже складно, тому спробуємо запропонувати основні характеристики, які б могли скласти грошову оцінку цих функцій. Якщо розглядати конкретне дерево через призму його впливу на баланс CO_2 в повітрі, то можемо виділити такі основні характеристики: вік дерева, важливість в конкретному місцезростанні, якісний стан дерева, порода дерева.

Молоді дерева, в умовах природного добору, боротьби за територію і достатнє освітлення, змушені швидко рости та збільшувати об'єм крони. Таким чином, молодняки будуть інтенсивно поглинати та максимально акумулювати CO_2 . Коли дерева переходять в пристигаючу або стиглу групу віку, то інтенсивність росту в них знижується, тим самим знижується і поглинання, а особливо утримування діоксиду вуглецю. Ще з меншою інтенсивністю проходить процес поглинання вуглекислого газу в перестійних деревостанах, в яких більша частина вуглецю, засвоєного за

теплий період року, йде на формування однорічних пагонів та листя, які восени «віддадуть» весь акумульований вуглець внаслідок перегнивання.

Таким чином, стиглі, а особливо перестійні ліси переважно виконують роль утримувача вже акумульованого раніше діоксиду вуглецю, сильно не змінюючи загальну концентрацію діоксиду вуглецю в повітрі. Молодняки ж поглинають та накопичують CO_2 з високою інтенсивністю і, за умови правильного догляду, можуть значно знизити його загальний рівень в атмосфері. З точки зору оцінки перспективи впливу лісових екосистем на баланс CO_2 в повітрі, еколого-економічну шкоду від знищення молодняків варто вважати дещо більшою в порівнянні з перестійними деревостанами.

Що стосується важливості дерев в конкретному місцезростанні, то цей показник носить суб'єктивний характер. З глобальної точки зору не суттєво, де саме росте дерево, оскільки природа не має меж і ефект від поглинання вуглекислого газу на одній території буде переходити на інші. Однак, для людей саме ті дерева, які ростуть безпосередньо на їхніх вулицях є дуже цінними, оскільки створюють власний мікроклімат, що позитивно впливає на мешканців. Варто відзначити, що дерево, яке росте в зеленій зоні міста чи на вулицях між багатоквартирними будинками має набагато більшу суспільну вагу в порівнянні з аналогічним, що росте далеко в лісі. Так, вирубка, скажімо, двадцяти дерев, що ростуть в нашому подвір'ї відразу чинитиме негативний вплив на якість повітря, температуру, затишок на вулиці, на наш фізичний та психологічний стан. Однак, вирубка таких же двадцяти дерев в лісі під час планової рубки буде мало помітною на фоні декількох гектарів лісу. Отож, місцезростання є суспільно важливою характеристикою, яку варто враховувати при здійсненні економічної оцінки вуглецевопоглинаючої функції лісових екосистем.

Не потрібно ніяких аргументів для того, щоб зрозуміти, що механічно пошкоджені чи уражені шкідниками дерева будуть набагато слабше поглинати вуглекислий газ та виділяти кисень. Водночас, хворі дерева виступають в ролі осередку зараження і є небезпечними для інших дерев в лісовій екосистемі. Тому питання якісного та своєчасного догляду в лісах повинно стояти на першому місці.

Звісно, всі деревні породи, за умови правильного догляду, добре виконують свої екологічні функції. Проте, в результаті досліджень була виявлена певна різниця в інтенсивності абсорбування вуглецю різними породами. Так, хвойні породи поглинають більшу кількість діоксиду вуглецю з одиниці площі, ніж більшість листяних порід [1, с. 80]. Хоча різниця між об'ємами поглинутого CO_2 з одиниці площі є невелика, доцільно враховувати таку природну особливість різних деревних порід при створенні нових лісів.

За багатолітню історію розвитку лісового господарства здатність лісів до поглинання вуглекислого газу ніколи не виділяли із загальної сукупності інших важливих функцій. На сучасному етапі розвитку, коли світова спільнота все більше уваги приділяє можливостям запобігання глобальному потеплінню, лісова політика повинна будуватися таким чином, щоб оптимально використовувати все те, що дають нам лісові

екосистеми. Для розвитку суспільства екологічні та соціальні функції лісів набирають все більшого значення, тому необхідно удосконалювати методику економічної оцінки екологічних та соціальних функцій лісових екосистем, особливо їх здатності до поглинання вуглекислого газу.

Список використаної літератури:

1. Лялюк-Вітер Г.Д. Дослідження санітарно-гігієнічних функцій лісових екосистем Карпатського національного природного парку [Текст] / Лялюк-Вітер Г.Д.; НЛ Івано-Франківський НТУНГ// Науковий вісник НЛТУУ: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУУ, 2009. – Вип.19.10. – С. 78-81.

2. Эколого-экономическая роль леса / Б.С. Спиридонов, Л.С. Морева, О.А. Шараева и др.; ред. И.В. Семечкин; АН СССР, Сибирское отделение, Институт леса и древесины им. В.Н. Сукачова. – Новосибирск: Наука, 1986. – 128 с.

3. Туркевич И.В. Кадастровая оценка лесов / И.В. Туркевич. – М.: И-во «Лесная промышленность», 1977. – 167 с.

Скопова О.С.

аспірант кафедри фінансів,

Сумський національний аграрний університет,

м. Суми, Україна

ОСНОВНІ ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Виснажливе та марнотратне використання природних ресурсів спричинило забруднення практично всіх складових навколишнього середовища. Ступінь забруднення територій нерозривно пов'язаний з комплексом провідних галузей підприємства. Основним напрямом покращення екологічної ситуації регіонів та України в цілому є нарощення фінансового забезпечення відтворення та охорони природних ресурсів.

Слід зазначити, що всі екологічні проблеми можна розглядати на чотирьох рівнях: міжнародному, національному, регіональному і локальному. На регіональному рівні найбільш повно проявляються екологічні проблеми. Саме тут поєднано основні елементи економічної структури і ставляться вимоги до раціонального природокористування та екологізації.

Практично всі регіони нашої країни мають певні проблеми з охорони навколишнього середовища. Не є винятком і Сумська область, яка займає 2383,2 тис. га території України, або 3,9%, де мешкає 1209,3 тис. чол., або 2,6%, населення країни. Область має потужну галузь машинобудування, хімічну та харчову промисловість, яка в основному забезпечується власним сільськогосподарським виробництвом та цілий ряд інших галузей і виробництв, які навантажують природне середовище регіону [3].

Особливу увагу слід звернути на наступні екологічні проблеми регіону:

- забруднення поверхневих вод;
- атмосферного повітря промисловими викидами та скидами;
- наявність зруйнованих складів з непридатними пестицидами;
- накопичення промислових відходів та ін.

Водні об'єкти Сумської області забруднюються основним чином внаслідок потрапляння в них неочищених зливових (талих) вод та недостатньо очищених промислових стоків. Основними суб'єктами-забруднювачами водних об'єктів у Сумській області є комунальні підприємства, зокрема «Міськводоканал» Сумської міської ради, який що скинув у 2013 році в поверхневі водні об'єкти 20,31 млн м³ недостатньо очищених стічних вод, та Виробниче управління водопровідно-каналізаційного господарства м. Конотоп, що скинуло 2,107 млн м³ стічних вод. У зв'язку зі зміною законодавства надзвичайно загострилися проблеми забруднення та вичерпання підземних вод за рахунок самовільного та безліцензійного буріння водних свердловин. На сьогоднішній день цей процес носить неконтрольований характер та є причиною не сплатою коштів до місцевого бюджету за спеціальне водокористування.

Щодо забруднення атмосферного повітря, то тут основним забруднювачем виступає автотранспорт, обсяги викидів якого становлять 60% від суми загального забруднення. Серед промислових підприємств найбільша питома вага забруднень належить: 2736,7 т/рік – ВАТ «Сумхімпром», 1075,9 т/рік – ВАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання» та інші.

222,3 тис. га земель Сумської області поступово деградують та стають непридатними для використання. Основними причинами виступає водна та вітрова ерозія, підкислення і засолення ґрунтів.

Останнім часом на Сумщині посилились процеси забруднення нафтою та іншими хімічними речовинами, забороненими і непридатними до використання пестицидами, іншими відходами. Через відсутність організованої системи переробки відходів будівельної, хімічної, машинобудівної та інших галузей в регіоні відбувається інтенсивне накопичення відходів. Найбільш промислово розвинені міста та райони області показують найбільші обсяги їх утворення, зокрема, міста Суми, Конотоп, Ромни, Шостка, та Сумський, Конотопський, Роменський та Шосткинський райони. Особливу небезпеку для регіону становлять непридатні та заборонені до використання хімічні засоби захисту рослин, яких накопичено понад 500 т. В 14 з 18 районів Сумщини присутні склади з небезпечними речовинами, які становлять потенційну загрозу для довкілля та здоров'я населення, тому що часто зберігаються просто неба [2].

У березні 2015 року Всеукраїнською екологічною лігою було розглянуто основні екологічні проблеми Сумського регіону та запропоновано шляхи їх вирішення. Так, Сумській обласній державній адміністрації було запропоновано в Стратегію розвитку Сумської області на період до 2020 року включити окремого розділу «Стратегічна ціль 4 «Екологічна безпека та збереження довкілля»; запровадити систему

сортування та утилізації побутового сміття в Сумській області тощо. Департаменту екології та природних ресурсів Сумської обласної державної адміністрації рекомендовано провести інвентаризацію та ліквідацію недіючих артезіанських свердловин і створити реєстр складів з непридатними пестицидами та забруднених отрутохімікатами ділянок в Сумському регіоні. Державній екологічній інспекції України необхідно здійснити перевірку рекультивованого полігону твердих побутових відходів у с. Стецьківка Сумського району щодо його екологічного стану та законності виконуваного на ньому видобутку металів. Головному управлінню Державної санітарно-епідеміологічної служби Сумської області здійснити відбір та аналіз проб води з основних підземних джерел питного водопостачання. Також планувалось звернутися до Верховної Ради України з пропозиціями щодо законодавчого врегулювання питань звільнення від сплати екологічного податку підприємців, які впроваджують ресурсо- та енергозберігаючі технології у виробничий процес; реформування системи природокористування та внесення змін до Закону України «Про відходи» тощо [2].

Забруднення навколишнього середовища в Сумській області носить транскордонний характер, тому у квітні 2007 року за участю представників Сумської та Курської (Російська федерація) областей було створено єврорегіон «Ярославна». Запобігання та вирішення спільних екологічних проблем витупило одним із спільних завдань функціонування даного об'єднання. На сьогодні, у зв'язку зі складною геополітичною ситуацією, що склалась у світі, прийнято рішення про призупинення співпраці в межах заключених раніше протоколів [1].



Рис. 1. Заходи екологічного співробітництва України та ЄС на регіональному рівні [5]

Проблемами екології в нашій країні найчастіше опікуються громадські організації, що свідчить про другорядність даних питань в державній політиці. Однак Європейський Союз вимагає від України приділити їм належну увагу. З 1 січня 2016 року вступила в дію Угода про асоціацію України з Європейським союзом. Главу 6 «Навколишнє середовище» даної Угоди приділено питанням впливу на екологію суб'єктів господарювання та заходам захисту навколишнього природного середовища. На регіональному рівні передбачено реалізацію наступних заходів (рис. 1).

Таким чином, екологічним проблемам Сумського регіону та України в цілому слід приділяти значну увагу з боку органів місцевого самоврядування. З метою імплементації Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом в частині екологічної складової необхідно провести ряд інституційних реформ. Що сприятимуть впровадженню орієнтованих на збереження довкілля або «зелених» технологій у виробничо-господарську діяльність та допоможуть покращити якість продукції, що виробляється.

Список використаної літератури:

1. Еврорегион «Ярославна»: в приграничних территориях «есть признаки, вселяющие оптимизм»... [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pereveslo-vrn.com/?p=2058>
2. Круглий стіл «Екологічні проблеми Сумської області та шляхи їх розв'язання» (19 березня 2015 р., м. Суми) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ecoleague.net/forumy-konferentsii-kruhli-stoly-seminary/provedeni-zakhody/2015-rik/item/779-kruhlyi-stil-ekolohichni-problemy-sumskoi-oblasti-ta-shliakhy-ikh-rozv-iazannia-19-bereznia-2015-r-m-sumy>
3. Комплексна програма охорони навколишнього природного середовища Сумської області до 2015 року [Текст]. – Суми, 2003 – 72 с.
4. Офіційний сайт Державного управління охорони навколишнього природного середовища у Сумській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eco.sumy.ua/environment.html>
5. Шиманська К.В. Екологічна складова угоди про асоціацію з ЄС: напрями реалізації в Україні // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/49337>

Трофимчук А.Б.

здобувач;

Науковий керівник: Ходаківський Є.І.

доктор економічних наук,

Житомирський національний агроекологічний університет,

м. Житомир, Україна

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ КАМЕНЕОБРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сучасний етап розвитку науково-технологічного прогресу характеризується все більш активним впливом фундаментальних досліджень на технологію виробництва у каменеобробних підприємствах. Трансформація наукових знань щодо технології вторинного використання відходів підприємствами стає одним із вирішальних факторів їх еколого-економічного розвитку. На території Житомирської області функціонує близько 200 каменеобробних підприємств, які займаються обробленням блоків та плит. Відходами обробки каменю є пил від процесів оброблення каменю та камінь для пам'ятників, будівництва і некондиційних виробів з нього. Саме вони стають об'єктом першочергового контролю і регулювання у каменеобробних підприємствах. Закономірним є те, що є від збільшення обробітку каменю зростає кількість відходів. У країнах, де охороні довкілля приділяють велику увагу, обсяги переробки вторинних матеріалів постійно збільшуються. За таких умов, особливого значення набувають проблеми збалансованості економічної ефективності з екологічною безпекою. Виділення екологічної ефективності каменеобробних підприємств зумовлено необхідністю упровадження комплексу заходів, які реалізуються шляхом розробки й впровадження новітніх технологій обробки каменю та використання каменеобробними підприємствами відходів як вторинної сировини.

Практичним вирішенням проблем зростання екологічної безпеки та ефективності використання відходів промисловості, як вторинної сировини, серед вітчизняних учених займалися: Г.М. Григоренко, Р.З. Данилович, М.В. Кіндій, Р.В. Корпан, В.М. Костяков, В.Р. Макагон, В.Л. Найдек, Н.В. Павліха, Ю.В. Уткин, Н.О. Хижнякова, О.Й. Шинський. Серед зарубіжних вчених варто виділити роботи К. П. Юнга, М. Корбіца, Б. Жечинського, С. Кравчика та К. Міхневської. Втім, в Україні до проблеми використання відходів каменеобробних підприємств, як вторинної сировини, підходять поки з обережністю, досліджуючи, в основному, тверді побутові відходи і, подекуди, промислові відходи. Тому виникає необхідність дослідження еколого-економічної доцільності використання відходів, як вторинної сировини у каменепереробній галузі.

Метою дослідження є обґрунтування вторинного використання відходів каменеобробними підприємствами з метою зростання їх еколого-економічної ефективності функціонування.

Ефективність виробництва є найважливішою якісною характеристикою суб'єктів. Розрізняють економічну та екологічну ефективність виробництва каменеобробних підприємств. Під економічною ефективністю виробництва у каменеобробних підприємствах розуміється ступінь використання ресурсів, що виявляється співвідношенням результатів і витрат суспільного виробництва. Чим вище результат при тих самих витратах, тим швидше він зростає в розрахунку на одиницю витрат суспільно необхідної праці, та чим менше витрат на одиницю корисного ефекту, тим вище ефективність виробництва. Виділення екологічної ефективності функціонування каменеобробних підприємств зумовлено необхідністю дотримання екологічної рівноваги у навколишньому середовищі.

Економічна та екологічна ефективності повинні розглядатися не ізольовано, а в контексті з орієнтацією на запобігання ситуаціям, коли зростання економічної ефективності досягається за рахунок порушення екологічної безпеки (рис. 1).

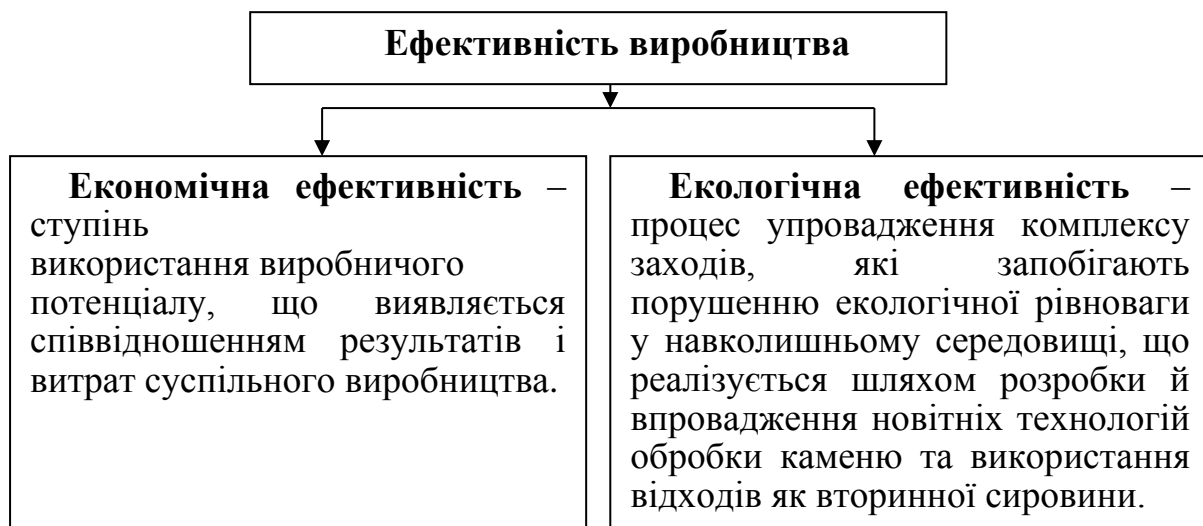


Рис. 1. Види ефективності виробництва

Джерело: розроблено автором

В умовах сталого економічного розвитку важливе значення має не тільки отримання прибутку будь-якою ціною, а й управління сучасним екологічно безпечним виробництвом. З погляду глобального підходу до питання безпеки будь-який аспект діяльності, що загрожує виживанню планети та її природі, слід розглядати як екологічну загрозу. Зловживання економічним принципом природокористування спричинило фізичне, хімічне, радіоактивне та інші види забруднення довкілля, що надзвичайно негативно вплинуло на людей, рослинний і тваринний світ.

Проблема утилізації відходів одна з найактуальніших в усьому світі. Відходи – будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворюються у процесі людської діяльності і не мають подальшого використання за місцем утворення чи виявлення та яких власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення. В умовах ринкової економіки відходи також є об'єктом права власності і, це право

може переходити від однієї особи до іншої [1, с. 64]. Відходи промислового виробництва утворюються внаслідок виробничої діяльності людини у різних галузях промисловості, які поділяються на твердий матеріал, рідину та газ [2, с. 11].

За результатами розрахунків отримано інтегральний показник еколого-економічної ефективності каменеобробних підприємств Житомирської області (табл. 1).

Таблиця 1

**Розподіл каменеобробних підприємств Житомирської області
за рівнем досягнутої еколого-економічної ефективності
у середньому за 2012-2014 рр.**

Кількість підприємств у групі	Економічна ефективність	Екологічна ефективність	Інтегральний показник ефективності
1. До 0,20	–	–	
2. 0,21 – 0,30	–	–	
3. 0,31 – 0,40	–	3	3
4. 0,41 – 0,50	6	8	8
5. 0,51 – 0,60	10	12	10
6. 0,61 – 0,70	15	9	12
7. 0,71 – 0,80	16	14	14
8. 0,81 – 0,90	12	16	13
9. 0,91 – 0,99	13	16	14
10. 1,0	8	2	6
Середнє значення ефективності	0,901	0,756	0,811

Джерело: розроблено автором

За даними таблиці 1 можна стверджувати, що каменеобробні підприємства, які розміщені у 10 групі досягли найвищої еколого-економічної ефективності. Підприємствам, які розміщені у 4 групі необхідно здійснювати комплекс заходів для зростання екологічної політики.

Світовий та вітчизняний досвід визначають ряд безумовних пріоритетів вторинного ресурсокористування у каменеобробних підприємств. Це пов'язано, перш за все, з високою ефективністю використання залишкових продуктів кінцевого споживання. Найбільш перспективними є вже створені чи розроблювані технології по використанню відходів як домішок в сировинні суміші для виробництва різних будівельних матеріалів і конструкцій, а також розробки, пов'язані з повною чи частковою заміною природної сировини у виробництві цементу, керамічної і силікатної цегли, бетонів, пористих заповнювачів та інших матеріалів. Розширення ресурсних можливостей каменеобробних підприємств за рахунок вторинного використання відходів має виходити з визначення їх ресурсної цінності і технологічних можливостей їх

залучення у виробництво, обґрунтування напрямів та шляхів найбільш ефективного використання відходів, створення на основі ресурсно – технологічних передумов територіально-виробничих комплексів або кластерів із замкненими ресурсними циклами.

Список використаної літератури:

1. Міщенко В. С. Удосконалення системи управління відходами в Україні в контексті європейського досвіду : [монографія] / [В. С. Міщенко, Г. П. Виговська, Ю. М. Маковецька, Т. Л. Омеляненко]. – К.: Лазурит. Поліграф. 2012. – 120 с.
2. Омеляненко Т. Л. Удосконалення організаційно-економічного механізму поводження з відходами в Україні: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : 08.00.06 / Т. Л. Омеляненко – К., 2013. – 20 с.
3. Про Національний план дій на 2020 рік щодо впровадження Програми економічних реформ – Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава (Указ Президента України № 187/2012 від 12 березня 2012 року] // Урядовий Кур'єр. – 2012. – 120 с.
4. Costanza R. Ecological economic: Creating Sustainable and Desirable Future // The John Pesek Colloquium on Sustainable Agriculture. – Iowa : Iowa State University. 2008. – 22 p.
5. Global Environmental Outlook: Environment for Development – CEO-4. – UNEP. 2007. – 540 с.

Хомюк Н.Л.

*аспірант кафедри фінансів і
економіки природокористування,
Національний університет водного господарства
та природокористування,
м. Рівне, Україна*

РОЗВИТОК ОРЕНДИ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В сільському господарстві в умовах глобалізації створюються високотоварні підприємства, для більшості яких характерним є екстенсивний метод ведення сільського господарства, недотримання сівозмін, невиконання природоохоронних заходів, збільшення залучення земель до обробітку [1]. На сучасному етапі купівля-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення заборонена, тому сьогодні єдиним легітимним видом господарського руху земель сільськогосподарського призначення є оренда. Частка орендованих сільськогосподарських угідь у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах становить близько 85%. Як вважає О.Ю. Єрмаков, привабливість орендних земельних відносин полягає в тому, що вони дозволяють власникові землі отримати дохід від власності, а орендарям –

збільшити розміри землекористування [2]. Селяни не в змозі самотійно обробляти землю через відсутність техніки та коштів на її придбання, а також відповідної освіти для ведення сільського господарства.

Після розпаювання сільськогосподарських угідь колективних сільськогосподарських організацій набула поширення оренда земельних часток (паїв). Створення законодавчої бази (Земельний кодекс, ЗУ «Про оренду») дало можливість використовувати оренду земель під час створення сільськогосподарських організацій. Згідно статистики в оренду передано близько 68 % від загальної кількості земельних ділянок, що були виділені в натурі (на місцевості) як земельні частки (пай). Проте, як стверджує А. Мартин, не можна вважати, що 32 % паїв, які не передані в оренду, використовуються власниками самотійно, адже характерною для нашої держави є практика «прихованої оренди», коли земельна ділянка фактично використовується сільськогосподарським підприємством без укладення договорів оренди із виплатою власнику «орендної плати» у натуральній формі «з під комбайну» [3].

Орендні відносини здійснюються згідно договору оренди, який укладається між орендарем та орендодавцем. Згідно внесених змін на початку 2015 року до ЗУ «Про оренду земель» кількість істотних умов договору оренди землі скоротилась із 11 до 3: об'єкт оренди; строк дії договору оренди; орендна плата із зазначенням її розміру, індексації, способу та умов розрахунків, строків, порядку її внесення і перегляду та відповідальності за її несплату.

Договір оренди землі не може перевищувати 50 років. Крім того, з 7 квітня 2015 року встановлено, що при передачі в оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, фермерського господарства, особистого селянського господарства строк дії договору оренди землі не може бути меншим як 7 років.

Орендна плата це є платіж, який сплачує орендар орендодавцю за користування земельною ділянкою і виплачується як у грошовій, натуральній та відробітковій формах [4]. Плата за оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення, земельних часток (паїв) не повинна бути меншою трьох відсотків вартості даних ділянок чи паїв. Розмір орендної плати залежить від місцезнаходження земельної ділянки, родючості, цін на сільськогосподарську продукцію в певному регіоні. Коли орендуються землі державної та комунальної власності, сплачується орендна плата за землі державної та комунальної власності, яка регулюється Податковим кодексом України. Розмір орендної плати за такі землі встановлюється у договорі оренди, проте податковим законодавством встановлюється лише верхня та нижня межа річної суми платежу.

За даними Держгеокадастру [5] середня вартість оренди земель в Україні на початок 2015 року становила 727,6 грн./га на рік. Найвищі ставки оренди за один гектар земель сільськогосподарського призначення є в Полтавській (1327,0 грн./га), Черкаській (1121,7 грн./га) та Рівненській (1068,8 грн./га) областях. найдешевше можна орендувати землі на

Закарпатті – середній орендний платіж складає в цьому регіоні 296,6 грн./га. Загалом ставки оренди в Україні відрізняються в залежності від регіону в 4,5 рази або на 1000 гривень на кожному гектарі.

Оренда земель сільськогосподарського призначення широко використовується в країнах світу. Наприклад, частка орендованих земель у землекористуванні в Польщі – 20%, Словаччині – 96%, США – 70%, Канаді, Бельгії та Франції – близько 60% [6]. У Данії законодавчо встановлено верхню межу розміру власних та орендованих сільськогосподарських угідь (150 га). У Німеччині жодна земельна ділянка не може бути меншою за 1 га, а максимальна площа у користуванні не повинна перевищувати 500 га. У Франції земельні ділянки, в тому числі сільськогосподарські угіддя, можуть передаватись у власність або оренду лише з дозволу влади [7]. Найбільш дорогою серед країн Євросоюзу є оренда земель у Швеції та Фінляндії, яка становить близько 6 відсотків ринкової вартості землі. У Франції розмір середніх орендних ставок коливається у межах 4,5-5 відсотків від вартості земель. Найнижчі ставки спостерігаються в Австрії та Голландії і становлять близько 1,5 відсотка [8].

В низці країн встановлено мінімальні терміни оренди земель: у Данії – 30 років, Японії – 20 років, Італії – 15 років, Франції – 12 років, у Нідерландах – 6 років. Отже, світовий досвід також свідчить, що в країнах з розвинутою економікою поширена довгострокова оренда землі (понад 10 років). В Україні ж, навпаки, поширена короткострокова оренда (до 5 років). Але, короткострокова оренда не сприяє раціональному землекористуванню та збереженню земель в єдиному масиві. Орендарі не зацікавлені вносити мінеральні та органічні добрива, проводити різні меліоративні заходи і витратити власні кошти, адже віддача від проведених заходів настає після закінчення дії договору оренди.

Проте існує ряд переваг від земельних орендних відносин таких як: контроль держави за використання земель та поповнення місцевих бюджетів за рахунок орендної плати за землі державної та комунальної власності. Однак існує чимало проблем у сфері оренди земельних часток (паїв): несвоєчасна та неповна виплата орендних платежів, відсутній баланс інтересів орендарів та орендодавців та деградація ґрунтів.

Список використаної літератури:

1. Данкевич В.Є. Особливості використання сільськогосподарських земель в умовах глобалізації / В.Є. Данкевич // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(5). – С. 92-100.

2. Єрмаков О.Ю. Удосконалення механізму земельних орендних відносин / О. Ю. Єрмаков, А. В. Кравченко // Таврійський науковий вісник. – Херсон : Айлант, 2009. – Вип. 63. – С. 179-187.

3. Мартин А. Проблеми орендних відносин у сільськогосподарському землекористуванні / Андрій Мартин // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 9. – С. 18-24.

4. Про оренду землі [Електронний ресурс]: Закон України від 06.10.1998 № 161-XIV (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/161-14> – Назва з екрана.

5. Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт: україн. версія. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/> – Назва з екрана.

6. Данкевич А.Є. Світовий досвід оренди земель / А.Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 138-144.

7. Боровий В. Аналіз обігу (купівлі-продажу) земель та оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення / В. Боровий, А. Олінович, О. Іванченко // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 11. – С. 20-24.

8. Репін К. Розвиток орендних відносин у світі / К. Репін // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 11. – С. 41-44.

DEMOGRAPHY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS IN THE CONDITIONS OF JOB MARKET GLOBALIZATION

Риндзак О.Т.

*докторант відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону,
Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України,
м. Львів, Україна*

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ

В умовах глобалізації та євроінтеграції відбувається інтенсифікація процесів міжнародної міграції населення. За даними Світового банку та Міжнародної організації з міграції, Україна займає п'яте місце в світі за кількістю населення, яке емігрувало за її межі та одинадцяте – за кількістю іммігрантів. Крім того, через територію України проходить один з найбільших у світі міграційних коридорів. Така ситуація вимагає удосконалення державної міграційної політики, а також забезпечення узгодженості та координування дій на міжнародному рівні з метою посилення врегульованості міграційних процесів і забезпечення використання позитивного потенціалу міграції населення. Вирішення зазначених проблем актуалізує необхідність проведення наукових досліджень з цієї проблематики.

Метою цієї публікації є: аналіз існуючого інституційного забезпечення формування і реалізації міграційної політики для подальшого пошуку відповідних шляхів його удосконалення та адаптації до стандартів Європейського Союзу.

Інституційну базу державної міграційної політики України формує система державних структур, які створені на різних рівнях управління та реалізують свої функції засобами, що належать до їх компетенції. Недержавні інститути, співпрацюючи з органами державної влади чи іноді діючи самостійно, відіграють допоміжну роль в регулюванні міграційних процесів.

Ключову роль у формуванні правового середовища реалізації державної міграційної політики відіграє Верховна Рада України, як єдиний державний орган законодавчої влади, уповноважений приймати закони. З метою здійснення законопроектної роботи за окремими напрямками, з числа народних депутатів створюються спеціальні комітети. На основі Постанови Верховної Ради України «Про перелік, кількісний склад і предмети відання комітетів Верховної Ради України восьмого скликання» (від 04.12.2014 р.) нами виокремлено ті комітети, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання міграційних процесів. Перелік

цих комітетів за ступенем їх релевантності до вирішення проблем міграції населення наступний: комітет з прав людини, національних меншин і міжнародних відносин, комітети у зовнішніх справах та з питань європейської інтеграції, комітет з питань соціальної політики, зайнятості та пенсійного забезпечення.

Відповідно до статті 102 Конституції України, гарантом дотримання основних прав і свобод людини є Президент України. Він має можливість впливу на усі три гілки влади (законодавчу, виконавчу і судову) та найбільшими повноваженнями наділений у сфері виконавчої влади. Тому Президент відіграє важливу роль у регулюванні міграційних процесів. Так, при Президентові діє постійна комісія з питань громадянства, яка розглядає заяви про прийняття до громадянства України чи виходу з нього та подає відповідні пропозиції Президентові щодо задоволення цих заяв. Крім того, ця комісія здійснює контроль за дотриманням виконання рішень щодо громадянства. У структурі Адміністрації Президента прямий чи опосередкований вплив на міграційні процеси мають: департамент з питань громадянства, головний департамент зовнішньої політики та європейської інтеграції, головний департамент з питань гуманітарної політики. Головний департамент з питань впровадження реформ та ін. ці структурні підрозділи здійснюють правове, організаційне, інформаційне, аналітичне та консультативне забезпечення діяльності Президента у реалізації відповідних напрямків державної політики.

У системі органів виконавчої влади вищим є Кабінет Міністрів України, який здійснює свою діяльність безпосередньо, через міністерства, інші центральні органи виконавчої влади та місцеві держадміністрації. Серед центральних органів виконавчої влади існує низка міністерств, які в той чи інший спосіб формують державну міграційну політику та регулюють міграційні процеси. Основним серед них є: Міністерство внутрішніх справ України, Міністерство закордонних справ України, Міністерство соціальної політики України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство культури України, Міністерство молоді та спорту України, Міністерство юстиції України.

Головним центральним органом виконавчої влади щодо забезпечення міжвідомчого співробітництва у сфері міграції на центральному, регіональному і місцевому рівнях є Державна міграційна служба. Її було утворено відповідно до плану дій Україна-ЄС у сфері юстиції, свободи та безпеки та плану-графіку щодо його імплементації (Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 9 грудня 2010 року № 1085/2010). Згідно з Положенням про Державну міграційну службу України (від 20.08.2014 р.), основні її завдання полягають у наступному: реалізації державної міграційної політики, у тому числі протидії нелегальній міграції, реєстрації фізичних осіб, біженців та інших категорій мігрантів, визначених законодавством; внесення на розгляд Міністра внутрішніх справ пропозицій щодо забезпечення формування державної політики у сфері еміграції та імміграції населення [1].

В умовах глобалізації та інтенсифікації міжнародної міграції населення зростає значення наддержавного регулювання міграційних процесів, відповідно посилюється роль міжнародних інститутів. Провідною міжурядовою міжнародною організацією, яка створена і діє з метою розв'язання найбільш гострих проблем, пов'язаних з міграцією населення є Міжнародна організація з міграції (МОМ). Згідно зі статутом, основні цілі і функції МОМ полягають у наступному [2]: організація пересування біженців, переміщених осіб та мігрантів, для яких існуючі умови є невідповідними; на прохання та за згодою відповідних держав, забезпечення міграційних послуг – набір, підготовка до міграції, мовна підготовка, медичне обстеження тощо та здійснення аналогічних послуг для добровільної зворотної міграції та надання іншої допомоги.

Представництво МОМ в Україні діє відповідно до загальних принципів організації і працює за такими напрямками: протидія торгівлі людьми, управління нерегульованою міграцією, сприяння культурному розмаїттю та інтеграції мігрантів, медичні послуги, допомога в евакуації і переселенні, реінтеграційна підтримка мігрантів. З 2014 року представництво МОМ надає допомогу вимушеним переселенцям і громадам, які зазнали наслідків конфлікту, шляхом: сприяння працевлаштування, самозайнятості й мікропідприємництва внутрішньо переміщених осіб; розвитку інфраструктури у зонах переселення та повернення; покращення їх житлових умов; надання грошової допомоги найбільш вразливим групам населення (люди похилого віку, інваліди, багатодітні сім'ї, самотні батьки).

Регулюванням окремих аспектів міграції населення займаються й інші міжнародні організації, що здебільшого діють в рамках чи під егідою ООН. Так, Міжнародна організація праці (МОП), членом якої є Україна з 1954 року, розглядає питання міграції з точки зору ринку робочої сили та через призму концепції гідної праці. Ця організація функціонує за такими напрямками: забезпечення гідної праці для жінок та чоловіків, ліквідація дитячої та примусової праці, сприяння економічному та соціальному розвитку, протидія безробіттю, забезпечення рівності, усунення дискримінації, удосконалення законодавства у сфері праці, регулювання трудової міграції, посилення соціального захисту, працевлаштування молоді, безпека на робочих місцях.

Активну участь у вирішенні проблем вимушеної міграції бере Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН), яке забезпечує міжнародний захист та допомогу біженцям у різних країнах світу. Представництво УВКБ ООН в Україні надає правову, матеріальну і соціальну допомогу біженцям і внутрішньо переміщеним особам, сприяє їх працевлаштуванню, інтеграції, добровільній репатріації чи переселенню. Опосередковане регулювання міграційними процесами здійснює ООН з питань освіти, науки і культури – ЮНЕСКО, зокрема, шляхом реалізації програми щодо сприяння культурному різноманіттю, міжкультурному діалогу та культурі миру. У червні 2010 року для України набула чинності Конвенція про охорону та заохочення розмаїття форм культурного самовираження. На сьогоднішній день Україна ратифікувала

такі конвенції, які в той чи інший спосіб впливають на міграцію населення: Конвенцію про боротьбу з дискримінацією в галузі освіти (1960 р.); Конвенцію про визнання учбових курсів, дипломів про вищу освіту та вчених ступенів у державах регіону Європи (1979 р.); Конвенцію про визнання кваліфікацій з вищої освіти в європейському регіоні (1997 р.); Конвенцію про охорону та заохочення розмаїття форм культурного самовираження (2005 р.).

Отже, на сьогоднішній день в рамках виконання плану дій Україна-ЄС продовжується робота з проведення інституційної реформи у сфері міграційної політики. Важливим кроком в цьому напрямку стало створення Державної міграційної служби України. Поряд з тим, актуальною залишається проблема покращення міжвідомчої координації в системі управління міграційними процесами.

Список використаної літератури:

1. Положення про Державну міграційну службу України. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2014 р. № 360 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/360-2014-%D0%BF>

2. Статут Міжнародної організації з міграції (прийняття Україною від 11.07.2002 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/989_001

Гнатенко І.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
та управління персоналом;*

Рубежанська В.О.

*аспірант кафедри економіки підприємства
та управління персоналом,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля,
м. Северодонецьк, Луганська область, Україна*

ЗАГРОЗИ СОЦІАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ІНДИКАТОРИ ВИМІРУ

На сьогоднішній день стабільність та позитивний розвиток соціальної сфери є запорукою успішного реформування та вирішення основних проблем в усіх сферах життєдіяльності суспільства України. Однак, протягом останніх років у цій сфері спостерігається накопичення великої кількості проблем, які залишаються без вирішення, що, в свою чергу,

створює численні загрози соціальній безпеці населення та національній безпеці країни загалом.

В такій ситуації актуальною є розробка класифікації всіх можливих загроз соціальній безпеці населення з метою вимірювання та всебічного контролю за ними.

Дослідженню соціальної безпеки населення та визначенню її загроз присвячено праці багатьох вітчизняних вчених, серед яких: А. Баланда, В. Гошовська, О. Давидюк, Т. Завора, А. Колот, Е. Лібанов, О. Новікова, В. Паламарчук, Н. Палій, Г. Ситник, О. Сиченко, В. Скуратівський, Д. Солоха, В. Трощинський, В. Удовиченко, У. Хомра О. Чепурний та інші.

На думку Скуратівського В. соціальна безпека – це стан життєдіяльності людини та суспільства, що характеризується сформованою, сталою соціальною системою забезпечення соціальних умов діяльності особистості, її соціальної захищеності, стійкості до впливу чинників, які підвищують соціальний ризик [1, с. 17]. При цьому, Новікова О. визначає це поняття, як стан захищеності соціальних інтересів особи і суспільства від загроз національній безпеці, які впливають на них [2]. Хомра О. вважає, що соціальна безпека населення є гарантованою правовою та інституціональною захищеністю життєво важливих інтересів особи і суспільства від зовнішніх та внутрішніх загроз [3, с. 76].

Під загрозами соціальній безпеці вітчизняні вчені розуміють процеси та явища, внаслідок виникнення та розвитку яких відбуваються різкі, можливо не тільки кількісні, але й якісні зміни у житті суспільства, та навіть небезпечні деформації, які тягнуть за собою тяжкі соціальні наслідки для особистості, соціальних груп та суспільства в цілому. Такі загрози можуть привести до дестабілізації соціальних відносин, інтенсивність, глибина та тривалість яких залежать від конкретної ситуації. Саме тому, задача виділення реальних та потенційних загроз в системі соціальної безпеки є основною, яка визначає зміст діяльності з її забезпечення.

На нашу думку, для того щоб мати можливість систематизувати, виміряти загрози, а також вивчати їх перетворення під впливом різних чинників необхідно класифікувати загрози шляхом розподілення їх по наступних групах:

1. Перша група – загрози, які породжено недоліками та помилками в політиці та діях політичних лідерів, інститутів влади. Це рішення, що суперечать Конституції, законам, нормам і ведуть до конфліктів, масових виступів населення (або окремих соціальних груп), інтереси яких в найбільшій мірі є обмеженими.

Для аналізу загроз цієї групи на базі емпіричних даних опитування громадської думки можна виявити «запас» міцності, соціальної стійкості суспільства на конкретному етапі його розвитку, а також динаміку її коливань. Індикатором для вимірювання може служити ступінь соціальної стабільності, що відображає співвідношення груп населення, задоволених і незадоволених тим, що відбувається в країні.

2. Друга група – загрози, пов'язані з національними суперечностями і конфліктами, що ведуть до дестабілізації життя суспільства і держави.

Для аналізу цієї групи можна застосовувати декілька індикаторів, серед яких – визначення ступеня конфліктогенності на різних рівнях. Це інтегрований показник, що відображає сукупність характеристик міжнародної ситуації в країні в цілому і в регіонах зокрема.

3. Третя група – загрози, що виникають в результаті діяльності політичних партій і рухів, їх лідерів і ведуть до підриву стабільності суспільства і, в деяких випадках, до підриву державного устрою (політичний екстремізм і тероризм, провокування масових заворушень, збройних зіткнень, участь у підготовці державних переворотів або підбурювання до них).

Для вимірювання рівня загроз цієї групи можна використовувати:

- контент-аналіз змісту програмних і статутних документів партій, виступів їхніх лідерів і керівників;
- метод включеного спостереження (аналіз діяльності партії або руху «зсередини»);
- галузевий аналіз статистичної інформації, що збирається органами МВС, СБУ України та інших офіційних структурах;
- проведення анкетних опитувань, які б дозволили виявити ставлення населення до партій, їх лідерів, до ідей, які пропагують ці партії, поширеність зазначених ідей серед різних соціальних груп, їх готовність підтримати ту чи іншу партію або рух.

4. Четверта група – економічні загрози, пов'язані з низьким рівнем життя населення і нездатністю або самоусуненням держави від необхідності вирішувати економічні проблеми. У даній групі найважливішими індикаторами є рівень життя населення, стан соціально-трудових відносин, ставлення суспільства до економічних реформ, що проводяться в країні.

Вимірювання рівня економічних загроз можна зробити проаналізувавши статистичну інформацію, яку систематизує Державна служба статистики України, в плані визначення позитивної чи негативної динаміки показників рівня життя (серед яких: рівень диференціації населення за майновою ознакою, питома вага споживчих та неспоживчих сукупних витрат у витратах домогосподарств, забезпеченість населення житлом тощо) та показників стану соціально-трудових відносин (серед яких: питома вага оплати праці у ВВП, відношення середньомісячної номінальної заробітної плати до прожиткового мінімуму, відношення мінімального розміру оплати праці до середньомісячної номінальної заробітної плати, заборгованість з виплати заробітної плати, рівень зайнятості та безробіття, відношення середнього розміру пенсії до прожиткового мінімуму та до середнього розміру заробітної плати).

5. П'ята група – загрози, пов'язані із загостренням криміногенної ситуації у суспільстві, зростанням злочинності, порушенням законності у діяльності правоохоронних органів та державних структур.

Для вимірювання загроз цієї групи шляхом опитування громадської думки можна виявити ступінь стурбованості населення правовою ситуацією в країні та ступінь довіри правоохоронним органам з боку громадян України. Крім цього, рівень цих загроз можна визначити при

аналізі статистичної інформації Державної служби статистики України в плані дослідження динаміки показників кількості злочинів на 100 тис. осіб населення, кількості засуджених на 100 тис. осіб населення тощо.

6. Шоста група – загрози здоров'ю населення країни в результаті погіршення системи охорони здоров'я і медичного обслуговування, масового поширення хронічних та інфекційних захворювань.

Для вимірювання рівня загроз цієї групи також доцільно використовувати статистичні данні Державної служби статистики України. При аналізі необхідно приділити особливу увагу визначенню позитивних чи негативних тенденції у динаміці таких показників, як: обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я до ВВП, рівень навантаження хворих на 1 лікаря, рівень захворювань на активний туберкульоз, кількість ВІЛ-інфікованих, рівень народжуваності та смертності, рівень старіння населення тощо.

Таким чином, основну кількість загроз, яким піддається система соціальної безпеки населення, можна класифікувати та представити за вищенаведеними групами. Така класифікація дозволить полегшити їх аналіз та, як наслідок, прискорити процес розробки програми конкретних дій щодо зменшення рівня впливу певної групи загроз на стан соціальної сфери життєдіяльності суспільства. Адже саме оперативність, чіткість та продуманість дій, спрямованих на вирішення численних проблем та знищення великої кількості загроз соціальній безпеці населення, є головним чинником забезпечення стабільного розвитку та функціонування всіх сфер життєдіяльності суспільства країни.

Список використаної літератури:

1. Новікова О.Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи їх вирішення / О.Ф. Новікова – Донецьк: ІЕП НАН України, 1997. – 460 с.
2. Скуратівський В.А. Соціальна безпека українського суспільства та шляхи її забезпечення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2011-3-28.pdf>.
3. Хомра О. У. Соціальна безпека: виклики, загрози, критерії / О.У. Хомра, Т.Є. Русанова // Стратегічна панорама. – 2004. – № 1. – С. 73–79.

BUSINESS ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL FEATURES AND WORLD TENDENCIES

Нездойминога О.Є.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри організації обліку та аудиту,
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки України розвиток банківського сектора є чи не найбільш важливим питанням. Нестабільність політичної ситуації, постійний тиск з боку міжнародних фінансових організацій змушують постійному визначенню рейтингу банків, здійсненню аудиту їхньої діяльності та аналізу загального стану банківської системи. Нові підходи до вирішення нагальних проблем банківського сектора створює можливість для розвитку бізнесу і в цілому забезпечує прибутковість ефективність здійснення банками операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану банківського сектора України та визначення перспектив його подальшого розвитку.

Банківська система України перебуває в постійній динаміці та русі, в процесі якого удосконалюється та змінюється під впливом різних факторів. Банківська система України є дворівневою і складається з Національного банку України (перший рівень) та інших банків (комерційних, державних, кредитних інститутів), а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України, відповідно до ст. 4 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1].

Основою функціонування банків в Україні є чинне загальне і спеціальне законодавство. Вся діяльність банківських установ регулюється відповідними нормативами, установлюваними центральним банком – Національним банком України, що здійснює безпосередній контроль і нагляд за ними.

Сучасна банківська система України представляє собою 120 банків, які мають банківську ліцензію на здійсненню діяльності, серед яких 40 банків з іноземним капіталом.

Загальні активи банків у жовтні 2015 року зросли на 48,7 млрд. грн., зобов'язання – на 42,0 млрд. грн. Таке зростання відбулось переважно за рахунок впливу курсової різниці.

Регулятивний капітал діючих банків за жовтень 2015 року зменшився на 10,7 млрд. грн. Зменшення відбулося за рахунок збитку двох банків, що

були отримані внаслідок формування резервів за активними операціями. При цьому в цілому по системі банків регулятивний капітал за жовтень збільшився на 27.8 млрд. грн. за рахунок виходу з банківської системи ПАТ «Дельта банк» [2].

Для оцінки загальної динаміки розвитку банківського сектору України проведемо аналіз основних показників банків України (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні показники банків України за 2011-2015 рр.
(станом на 1 січня відповідного року), млн. грн.**

Показники	Роки					2015 р. у % до 2011 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	
Активи банків – всього	942 088	1 054 280	1 127 192	1 278 095	1 316 852	139,8
Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями)	1 090 248	1 211 540	1 267 892	1 408 688	1 520 817	139,5
Готівкові кошти та банківські метали	26 749	27 008	30 346	36 390	28 337	105,9
Кошти в Національному банку України	26 190	31 310	33 740	47 222	27 554	105,2
Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	67 596	78 395	99 472	78 106	99 752	147,6
Кредити надані	755 030	825 320	815 327	911 402	1 006 358	133,3
з них:						
кредити, що надані суб'єктам господарювання	508 288	580 907	609 202	698 777	802 582	157,9
кредити, надані фізичним особам	186 540	174 650	161 775	167 773	179 040	96,0
Вкладення в цінні папери	83 559	87 719	96 340	138 287	168 928	у 2 рази більше
Резерви за активними операціями банків	148 839	157 907	141 319	131 252	204 931	137,7
Пасиви – всього	942 088	1 054 280	1 127 192	1 278 095	1 316 852	139,8
Капітал	137 725	155 487	169 320	192 599	148 023	107,5
Зобов'язання банків	804 363	898 793	957 872	1 085 496	1 168 829	129,2

Оцінюючи ситуацію в банківському секторі, потрібно провести також провести аналіз структури доходів та витрат банків України (табл. 3).

Таблиця 2

**Структура доходів і витрат банків України
за станом на 1 січня 2015 року [2]**

	Показники	Сума, млн. грн.	%
1.	Доходи	210201	100,0
1.1.	Процентні доходи	151257	72,0
1.2.	Комісійні доходи	28276	13,4
1.3.	Результат від торговельних операцій	15511	7,4
1.4.	Інші операційні доходи	10093	4,8
1.5.	Інші доходи	2165	1,0
1.6.	Повернення раніше списаних активів	2899	1,4
2.	Витрати	263167	100,0
2.1.	Процентні витрати	97171	36,9
2.2.	Комісійні витрати	4889	1,9
2.3.	Інші операційні витрати	15579	5,9
2.4.	Загальні адміністративні витрати	44614	17,0
2.5.	Відрахування в резерви	103297	39,3
2.6.	Податок на прибуток	-2383	-1,0
3.	Чистий прибуток (збиток)	-52966	x

Доходи банків України за 2014 рік порівняно з 2013 роком збільшилися на 24,5% і становили 210,2 млрд. грн. Витрати банків України за 2014 рік порівняно з 2013 роком зросли на 57,2% і становили 263,2 млрд. грн. Збиток по системі банків станом на 1 січня 2015 року становив 53,0 млрд. грн.

В цілому можна відмітити такі основні тенденції в банківському секторі України:

- загальне зниження ліквідності банківських активів;
- низька довіра до банківської системи;
- вразливість банківської системи до валютно-курсової політики в країні;
- нестабільність та недосконалість нормативно-правового забезпечення, що не дозволяє відновити довіру до банківських установ, а також забезпечити ефективне функціонування всієї економіки країни [3].

На сьогодні існує ще досить багато проблем у банківському секторі, але їх можна вирішувати, і основними заходами на шляху змін можна відмітити наступні:

- удосконалення взаємовідносин НБУ та органів влади щодо питань кредитування, що по-перше, повинно виражатися в існуванні нашого уряду на основі самозабезпечення;
- ефективне здійснення Кабінет Міністрів України фінансово-економічної політики, яка в першу чергу буде спрямована на підвищення ефективності державних підприємств;

- удосконалення податкової системи країни;
- введення єдиних загальнодержавних реєстрів рухомого і нерухомого майна;
- введення спрощеної процедури банкрутства підприємств;
- сприяння розвитку приватної власності;
- розробка оперативного механізму проведення реорганізації, об'єднання або ліквідації проблемних банків;
- налагодження роботи Фонду гарантування вкладів населення;
- створення та підтримка мережі різноманітних навчальних закладів та центрів підготовки та перепідготовки фахівців для роботи у банківських установах;
- створення сприятливого інвестиційного клімату;
- сприяння розвитку кредитування малого та середнього бізнесу та підтримання здорових взаємовідносин банків з клієнтами;
- сформуванню та підтримувати режим справедливої конкуренції як у банківському, так і в реальному секторах економіки;
- зміцнювати фінансовий потенціал шляхом залучення нових акціонерів та збільшувати капітал за рахунок розширення клієнтської бази;
- розвивати методологію прогнозування попиту на кредити, ризиків інвестиційно-кредитної діяльності в умовах невизначеності;
- розробити довгострокові стратегії із застосуванням міжнародного досвіду та національних особливостей і специфічних характеристик кожного банку;
- удосконалення законодавчої та нормативної бази;
- підвищення рівня інформаційного забезпечення в діяльності комерційних банків;
- удосконалення системи державного контролю і нагляду, зокрема, за проблемними банками.

Таким чином, для вдосконалення банківської системи України необхідно здійснити цілу низку перетворень, які потребують прийняття раціональних виважених рішень. Звичайно, будь-які перетворення потребують часу і достатньо кваліфікованого уряду. Однак, оцінюючи сучасну ситуацію, можна відмітити, що процес перетворень почався і не зважаючи на збиток в 53 млн. грн у 2014 році, банківська система України може відродитися і ефективно працювати, забезпечуючи розвиток країни в цілому.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступ : <http://www.bank.gov.ua/>
3. Уманська В.Г., Тернавська І.Б. Аналіз стану банківського сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступ : <http://www.stattionline.org.ua/>

НАПРЯМИ ЗБЛИЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ І ЗАРУБІЖНИХ МЕТОДИК СКЛАДАННЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні ринкові економічні відносини і, особливо, активізація процесів інтеграції України до світового економічного простору, потребують подальшого удосконалення національної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Особливого значення у даному контексті набуває питання визначення напрямів зближення національних і зарубіжних методик складання балансу підприємства як основного вираження його фінансового становища.

На сьогодні Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та національні стандарти бухгалтерського обліку хоча і пройшли ряд адаптаційних змін, однак не повністю гармонізовані з провідними міжнародними практиками, а, отже, підняті у дослідження питання є особливо актуальними і потребують детального розгляду.

З економічної точки зору баланс – це система взаємопов'язаних показників, які характеризують з одного боку активи, те чим володіє чи розпоряджається підприємство (ресурси), а з іншого боку – те, що характеризує правовий аспект цього майна (пасиви), до яких відносяться зобов'язання і капітал. Таким чином, бухгалтерський баланс є інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень [1, с. 19].

Розглядаючи структуру балансу (Звіту про фінансовий стан), пропоновану у НП(С)БО 1, зауважимо, що вона є складнішою і трудомісткішою порівняно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО). Так, згідно з МСБО 1 «Подання фінансової звітності» баланс складається з поточних і непоточних активів, власного капіталу і зобов'язань. Групування вказаних елементів балансу у статті та розділи відповідно до міжнародних стандартів жорстко не регламентуються. Пункт 54 МСБО 1 містить мінімальний перелік статей, які в достатній мірі відрізняються за характером і функціями та які потрібно приводити безпосередньо у звіті про фінансовий стан [3].

Так, відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, не можна згортати активи та зобов'язання (крім випадків, коли є на те законне право) та об'єднувати вагомі статті з іншими статтями. У МСБО 1 «Подання фінансової звітності» (п. 66) зазначено, що основна частина балансу, як мінімум, повинна включати рядки, які відображають такі суми: основні засоби, нематеріальні активи, фінансові активи, інвестиції, що обліковуються за методом участі в капіталі, грошові кошти та їх еквіваленти, запаси, торговельна та інша дебіторська заборгованість, торговельна та інша кредиторська заборгованість, податкові зобов'язання та активи згідно з вимогами МСБО 12 «Податки на прибуток»,

забезпечення, непоточні зобов'язання, на які нараховуються відсотки, частка меншості, акціонерний капітал, випущений капітал та резерви.

Додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки додаються у балансі, якщо цього вимагає будь-який інший МСБО або якщо їх відображення необхідне для правдивого показу фінансового стану підприємства [8, с. 36].

В той же час, варто відзначити, що сучасна редакція НП(С)БО 1 [1], на відміну від раніше діючих національних стандартів, жорстко не регулює формат балансу (Звіту про фінансовий стан), а лише містить ряд мінімальних вимог до статей, які обов'язково повинні бути включені до його складу.

Для встановлення напрямів зближення національних і зарубіжних методик складання балансу підприємства необхідно дослідити основні моменти складання балансу відповідно до МСБО 1 та визначити, наскільки положення НП(С)БО 1 їм відповідає.

Зміст самого Звіту про фінансовий стан підприємства дозволяє зробити висновок, що його наповнення істотно так і не наблизилось до вимог МСФЗ. Перш за все, до таких невідповідностей варто віднести те, що в МСФЗ немає такого окремого об'єкта обліку, як незавершені капітальні інвестиції. Відповідно до національного стандарту в Балансі ці об'єкти подані окремою статтею (рядок 1005) замість того, щоб увійти до складу основних засобів, як це і передбачено МСБО 16 «Основні засоби» [3].

Міжнародні стандарти фінансової звітності також не вимагають окремого подання у звіті накопиченої амортизації (зносу), рекомендуючи їх деталізацію у Примітках до статей «Нематеріальні активи» (рядок 1000) та «Основні засоби» (рядок 1010) [2, с. 47]. Так, підприємства могли б ці активи показувати або одним рядком за залишковою вартістю з розкриттям показників первісної вартості та зносу у Примітках до фінансової звітності, або двома – окремо первісна вартість, окремо, у дужках, нарахований знос. Обов'язкові рядки для відображення зносу (1002 та 1012) заперечують можливість одного з варіантів такого відображення. Таким чином, наявність обов'язкових рядків у Балансі за національним стандартом для відображення зносу (1012) та накопиченої амортизації (1002) позбавляють господарюючих суб'єктів альтернативи вибору.

Відповідно до МСФЗ стаття оборотних активів «Витрати майбутніх періодів» має розглядатись як видані аванси, тому її окреме наведення не передбачено. Разом з тим, необхідно визнати, що НП(С)БО 1 усунув невідповідності у відображенні дебіторської заборгованості у звіті про фінансовий стан підприємства.

Що стосується пасиву Звіту про фінансовий стан, то, відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, її більш доречною назвою була б «Капітал і зобов'язання». У розділі «Власний капітал», відповідно до НП(С)БО 1, змінилась назва статті «Статутний капітал» на «Зареєстрований капітал», але за економічним змістом заповнення даної статті так і залишилося поставленим у відповідність установчим документам. Однак постає питання, куди віднести за МСФЗ, наприклад,

частину капіталу, що виникла у зв'язку з корегуванням на гіперінфляцію, адже вона не може бути віднесена до додаткового капіталу. Залишилась обов'язковою і стаття «Цільове фінансування» (рядок 1525), але таке поняття у міжнародних стандартах фінансової звітності відсутнє. За МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» [5] такі кошти можуть розглядатися як довгострокова частина таких грантів.

Позитивним моментом є поява статті «Довгострокові забезпечення», рядок 1520, яка відкриває підприємствам можливість створення гарантійних резервів, передбачених міжнародними стандартами. Зокрема, такі забезпечення передбачені міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні забезпечення та умовні активи» [6].

Порівнюючи методику розкриття інформації в балансі за вітчизняними і міжнародними обліковими стандартами, можна виокремити цілий ряд розбіжностей (табл. 1).

Таблиця 1

Розбіжності в методичних аспектах формування балансу підприємства згідно з НП(С)БО і МСФЗ

Критерій	МСФЗ	П(С)БО
Побудова	Не регламентована, наведено приблизний перелік статей балансу	Формат балансу жорстко не регулюється, а лише наводяться мінімальні вимоги до статей, що мають бути обов'язково включені до його складу
Порядок викладення інформації	Передбачається розмежування активів і зобов'язань на поточні й непоточні, за винятком випадків, коли подання інформації в балансі базується на ліквідності	Інформація щодо активів розкривається у порядку зростаючої ліквідності, щодо зобов'язань – у порядку черговості їх погашення
Можливість зміни складу статей	Передбачено в разі необхідності розкриття суттєвої інформації згідно з нормами інших стандартів або з метою забезпечення достовірності й правдивості інформації про активи, зобов'язання і капітал	Не передбачена. Додаткові рядки вводять для розкриття інформації щодо інвестиційної нерухомості, необоротних активів та групи вибуття, а також зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами та групами вибуття тощо
Розкриття інформації про фінансові активи	Інформацію щодо фінансових активів слід розкривати окремо	Окремих рядків не передбачено, фінансові активи можуть поєднуватися з нефінансовими

Зміст статей	Багатоваріантність методів обліку довготермінових фінансових інвестицій Передбачено розкриття в окремій статті інформації щодо непоточних активів, утримуваних для продажу Передбачено розкриття інформації щодо результатів переоцінки поточних фінансових інвестицій, врахованих за справедливою вартістю і призначених для продажу у складі іншого додаткового капіталу	Довготермінові фінансові інвестиції обліковуються за методом участі у капіталі У статті «Інший додатковий капітал» відображаються сума дооцінки необоротних активів, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб
--------------	--	---

Розроблено автором

Варто відзначити, що національний стандарт не регламентує порядок корегування відомостей у звітній документації. В той же час, за міжнародними стандартами визначення, коли підприємству слід коригувати фінансові звіти відносно подій після дати балансу та зміст інформації, яку слід надавати про дату, коли фінансові звіти затверджені до випуску, та про події після дати балансу, регулюється МСБО 10 «Події після дати балансу» [4].

Отже, в Україні баланс складається відповідно до національного положення, проте більшість компаній з іноземним капіталом та міжнародних корпорацій зобов'язані подавати звітність відповідно до міжнародних стандартів. Таким чином, компанії зобов'язані складати звітність у двох форматах – відповідно до національних і міжнародних принципів ведення обліку і звітності, що спричиняє надмірні витрати матеріальних і людських ресурсів. Саме тому, необхідною є подальша робота в напрямі узгодження положень вітчизняних і міжнародних методик складання і подання балансу. Зокрема, з нашої точки зору, основними напрямками зближення національних і зарубіжних методик складання балансу підприємства мають стати наступні:

- подальша робота в напрямі гармонізації вимог до статей балансу (звіту про фінансовий стан) з вимогами міжнародних стандартів фінансової звітності;

- вдосконалення методичних аспектів формування балансу підприємства в національних положеннях.

Тому, активне залучення України в цілому та вітчизняних суб'єктів господарювання, зокрема, до міжнародних економічних процесів вимагає максимальної адаптації вітчизняного нормативно-правового простору в сфері забезпечення процесу формування та подання фінансової звітності і, зокрема, балансу підприємства, до міжнародних вимог.

Список використаної літератури:

1. Боярова О. А. Якісні характеристики формування балансу (звіту про фінансовий стан) підприємства / О. А. Боярова, Н. М. Потапчук // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2013. – № 10, т. 3. – С. 15–20.
2. Золотарьова А. С. Звітність за міжнародними стандартами : новації у формуванні балансу / А. С. Золотарьова, Г. О. Германчук // Економічні науки : Облік і фінанси. – 2013. – № 10 (3). – С. 44–48.
3. МСБО 1 «Подання фінансової звітності» від 01. 01. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013/page.
4. МСБО 10 «Події після дати балансу» від 01. 01. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_024.
5. МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» від 01. 01. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_041.
6. МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» від 01. 01. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_051.
7. НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07. 02. 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
8. Руда І. О. Міжнародна практика складання та подання балансу / І. О. Руда, Л. В. Мельянова // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2013. – № 10, т. 4. – С. 33–37.

Труш І.Є.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Бюджетні установи є важливим елементом розвитку ринкової економіки. Вони є специфічними організаціями, адже частково або повністю фінансуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Для ефективного функціонування даних установ необхідно визначити правильну методику та організацію ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які мають бути передбачені в обліковій політиці кожної організації.

Враховуючи те, що на сьогоднішній день Україна інтегрується до Європейського союзу, варто зазначити, що цей процес передбачає зміни в законодавстві, зокрема, і в веденні бухгалтерського обліку. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах починається з формування облікової політики, адже вона є основою ведення бухгалтерського обліку.

Поява облікової політики в бюджетних установах зумовлена реформуванням бухгалтерського обліку, враховуючи Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Метою даного дослідження є визначення особливостей формування облікової політики в бюджетних установах з урахуванням змін, що відбулись у бухгалтерському обліку.

Наявність та дотримання облікової політики в бюджетних установах є вимогою Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Відповідно до даного закону, облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що їх використовує підприємство, організація, установа для складання та подання фінансової звітності [1]. У свою чергу, фінансова звітність має складатися на підставі даних бухгалтерського обліку, який як процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про виконання кошторису установи зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень повинен вестися за відповідними принципами.

Згідно з принципом послідовності облікова політика суб'єкта державного сектора має передбачати постійне (із року в рік) застосування прийнятої стабільної облікової політики і змінюватися обґрунтовано, за настанням певних умов [2]. Дані умови визначено НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 24.12.10 р. № 1629 [3]. Тобто облікова політика може змінюватися лише в разі, якщо змінюються вимоги положення (статуту), вимоги органу, який затверджує НП(С)БОДС, або якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій чи господарських операцій у фінансовій звітності суб'єкта державного сектору.

За Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку державного сектору 3 «Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці» під обліковою політикою розуміють конкретні принципи, основи, домовленості, правила та процедури, прийняті суб'єктом господарювання для складання та подання фінансових звітів [4]. Відповідно до положень міжнародної облікової практики, облікова політика спрямована на висвітлення статей фінансової звітності з метою конкретизації позицій обліку щодо них. Тож, як видно, облікова політика покликана забезпечити оптимізацію системи бухгалтерського обліку бюджетної установи.

Основною метою облікової політики є формування методів та принципів обліку, які б в свою чергу забезпечили складання прозорої і достовірної фінансової звітності, котра б відповідала вимогам законодавства.

Для досягнення мети, завданнями облікової політики бюджетної установи є:

- закріплення базових принципів організації та ведення бухгалтерського обліку, планування діяльності бюджетної установи;
- своєчасне попередження негативних явищ у фінансово-господарській діяльності;

- виявлення й ефективне використання внутрішньогосподарських резервів;
- контроль за наявністю та рухом як бюджетних, так і позабюджетних засобів, їх цільовим призначенням та раціональним використанням [5].

Слід також зазначити, що облікову політику бюджетних установ можна розглядати як на мікрорівні, так і на макрорівні. Тобто аналізуючи мікрорівень облікової політики береться до уваги перш за все середовище в самій організації як суб'єкта державного сектора. Розглядаючи облікову політику з погляду макрорівня, потрібно зауважити, що важливе значення тут надається зовнішньому середовищу, яке може вплинути на державну установу.

У зв'язку з цим, стає очевидним той факт, що облікова політика є головною передумовою ведення бухгалтерського обліку в державній установі, адже саме в ній зазначаються основні аспекти діяльності організації.

НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок» визначає порядок розкриття у фінансовій звітності інформації щодо змін в облікових оцінках, змін в обліковій політиці та виправлення суттєвих помилок.

В даному нормативно-правовому акті обумовлено, що облікова політика суб'єкта державного сектору визначається у розпорядчому документі, в якому мають бути встановлені методи оцінки, обліку, процедури, які має застосовувати суб'єкт державного сектору та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більше ніж один варіант. Одноваріантні методи оцінки, обліку і процедур до такого розпорядчого документа включати недоцільно [3].

Проте, аналізуючи попередні роки, в більшості бюджетних установ накази про облікову політику були відсутніми. Перш за все, це можна пояснити низькою підготовкою бухгалтерів, які мають більше досвіду в практичній діяльності, ніж в теоретичній. Саме тому, зміни, які були введені на початку 2015 року свідчать, про те, що розпорядження про облікову політику має бути обов'язковим для кожної бюджетної установи.

Обов'язки формування та зміни облікової політики покладені на головного бухгалтера бюджетної установи. В свою чергу, він подає власні рекомендації щодо облікової політики керівнику бюджетної установи, які можуть стосуватися: зміни облікової політики з урахуванням особливостей функціонування даної установи, обґрунтування додаткових рахунків, змін в звітності та контролі за господарськими операціями, організації документообігу тощо.

Побудова бухгалтерського обліку в бюджетних установах характеризується наявністю централізованих бухгалтерій, а також підпорядкованістю бюджетних установ вищим розпорядникам, відповідно в яких ведеться облік і складається звітність враховуючи загальнообов'язкові для всіх правила та вимоги.

Суб'єкти державного сектору нижчого рівня погоджують розпорядчий документ про облікову політику у суб'єктів державного сектору вищого рівня за відомчою підпорядкованістю. Щодо головних розпорядників, то

вони самостійно затверджують облікову політику на підставі розпорядчого документа керівника.

Варто зазначити, що саме врахування облікової політики розпорядників бюджетних коштів підпорядкованими установами займає важливе місце в розв'язанні проблем формування облікової політики. Головною перевагою взаємозв'язку облікових політик між установами різних рівнів є полегшення контролю над організаціями нижчих рівнів. Це все пояснюється тим, що бюджетні установи являють собою багаторівневу систему, яка становить єдиний механізм.

Отже, в результаті проведеного дослідження визначено необхідність удосконалення облікової політики в бюджетних установах, що дозволить: покращити ведення бухгалтерського обліку; забезпечити реальність планових показників бюджету та їх виконання; визначити основні напрями бюджетного фінансування та ефективно використовувати фінансові ресурси.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996–XIV (зі змінами і доповн.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 23 січня 2015р. № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vobu.com.ua/ukr/legislations/view/584>.

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок» : Національне положення від 24.10.2010 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0090-11>.

4. МСБОДС 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»: Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.

5. Безродна, Т. Облікова політика бюджетних установ: проблеми становлення [Текст] / Т. Безродна // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 8. – С. 27–29.

Чудак Л.А.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри аудиту та державного контролю,
Вінницький національний аграрний університет,
м. Вінниця, Україна*

ГОРИЗОНТАЛЬНИЙ МОНІТОРИНГ В СИСТЕМІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Сучасний стан економічних відносин в державі обумовлює необхідність ефективного використання державної податкової політики з метою прискорення реалізації економічних і соціальних реформ.

Характерною особливістю податкових правовідносин в Україні на даному етапі суспільного розвитку є наявність численних конфліктів між контролюючими органами в сфері оподаткування та платниками податків, що супроводжується тінізацією економіки. Існування останніх ускладнює процес адміністрування податків. Вказане передбачає одночасне реформування податкової системи і податкового контролю, який призначений забезпечити виконання задекларованої мети з адміністрування податків, профілактиці, виявленню і припиненню податкових правопорушень [3, с. 5].

В економічній літературі дослідженню окремих аспектів співпраці податківців з платниками податків, здійснення контролю за їх діяльністю та запровадження партнерських відносин присвячено праці О.О. Бідюк, О.В. Доброскока, О.І. Малишкіна, Т.В. Калінеску, О.В. Сторожука, В.П. Хомуценка та інших учених. Зазначимо, що особливої актуальності та вагомості вирішення проблеми гармонізації відносин набирає сьогодні – в період реалізації адміністративної та податкової реформ, важливим напрямом яких є перегляд і вдосконалення організації функціонування контролюючих органів у сфері оподаткування, мотивів та методів їх роботи.

Вирішення проблеми організації податкового супроводження великих платників податків, функціонування податкового обслуговування, надання нових сервісних послуг вбачається у застосуванні альтернативного методу податкового контролю – горизонтального моніторингу.

Горизонтальний моніторинг – це здійснення процедури відстеження та аналізу органом державної податкової служби податкових ризиків, проведених і запланованих великим платником податків фінансово-господарських операцій [2].

Основна мета горизонтального моніторингу – створення партнерських взаємовідносин податкових органів з великими платниками податків шляхом своєчасного реагування та упередження здійснення ними ризикових операцій, які можуть призвести до порушень податкового, валютного та іншого законодавства, контроль за яким здійснюється органами ДПС [2].

Механізм здійснення горизонтального моніторингу передбачає активну участь платника податку у процесі проведення податкового контролю. Платник податку перед здійсненням чи оподаткуванням тих чи інших господарських операцій, що пов'язані з податковими ризиками, надає інформацію про них податковому органу. Податковий орган опрацьовує відповідну інформацію і в прискореному режимі (з урахуванням реальних строків для здійснення таких господарських операцій) надає платнику податків податкову консультацію [1].

Беззаперечною перевагою горизонтального моніторингу є опрацювання податкових ризиків у «режимі реального часу». Якщо платник податку зіштовхується з невизначеністю у чинному законодавстві щодо оподаткування тієї чи іншої операції, він звертається до податкового органу і той відразу надає йому податкову консультацію. Відтак, уже в момент здійснення господарської операції платник податків розуміє, яким чином, на думку податкового органу, повинна оподатковуватися господарська операція, а не перебуває у стані невизначеності до моменту проведення податковим органом відповідної документальної перевірки. Звичайно, якщо платник податку не згоден з позицією податкового органу, ніщо не позбавляє його права звернутися до суду з метою підтвердження правильності свого підходу [1].

Основними перевагами горизонтального моніторингу є [5]:

- мінімізація втручання у поточну діяльність платників податків;
- оперативне реагування податкового органу на проблеми платника податків;
- вдосконалення ризико-орієнтованої системи адміністрування податків;
- запровадження принципу довіри у відносинах податкового органу та платника податків і, як наслідок, – суттєве зменшення кількості, а надалі, можливо, і повна відсутність планових та позапланових перевірок.
- опрацювання податкових ризиків у «режимі реального часу».

Ключові моменти податкового моніторингу:

- платники податків на добровільній основі приймають рішення про участь у моніторингу та самостійно визначають для себе доцільність застосування зазначеної форми податкового контролю;
- на першому етапі (перед прийняттям рішення) платник податків в сукупності визначає усі історичні ризики щодо сплати податків і проводить внутрішній аудит системи податкового контролю з точки зору її ефективності;
- у випадку прийняття позитивного рішення платник податків подає до податкового органу заяву про проведення податкового моніторингу;
- паралельно з поданою заявою платник податків розробляє основні принципи, об'єм і форми взаємодії, які в подальшому будуть закріплені в регламенті інформаційної взаємодії (РІВ). Платником податків вирішуються відкриті податкові питання і суперечки з податковим органом з метою подальшої розробки моделі внутрішнього податкового контролю. Подальший податковий нагляд здійснюється на основі вище

зазначеної моделі, закріпленої в РІВ, з можливістю подальшого коригування формату нагляду;

- у ході розширеної взаємодії платник податків завчасно інформує податковий орган про невизначеність та ризики щодо сплати податків, а податковий орган оперативно надає консультації на запит компанії [4].

При запровадженні горизонтального моніторингу передбачено підготовку поетапного плану дій, із переліком послідовних кроків, які слід зробити, перш ніж залучити платника податків до горизонтального моніторингу. Алгоритм його реалізації представлено на рис. 1.1.

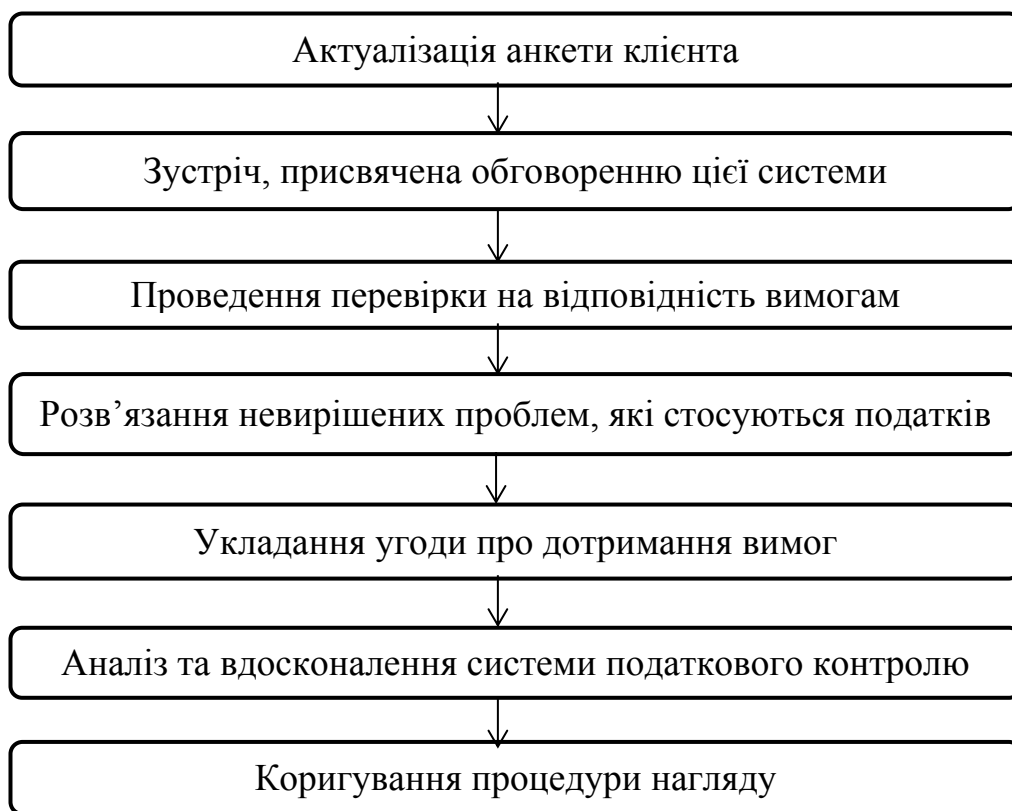


Рис. 1.1. Алгоритм підготовки до залучення платника податків до горизонтального моніторингу

Всі ці кроки мають на меті забезпечити працівникам податкової служби отримання чіткого уявлення про платника податків. Для ефективного управління системою горизонтального моніторингу податковою службою розробляються чіткі інструкції для посадових осіб податкових органів, які працюватимуть за програмою горизонтального моніторингу.

Основною проблемою для успішного втілення горизонтального моніторингу в Україні є відсутність відповідного законодавства. На сьогодні законодавством України не передбачено права податкових органів на укладення з платниками податків Меморандумів щодо здійснення горизонтального моніторингу. Також законодавством не передбачено обов'язку податкового органу дотримуватися зобов'язань, встановлених даним Меморандумом, зокрема зобов'язань щодо звуження обсягу перевірок та надання податкових консультацій у прискореному режимі [2].

Підсумовуючи, можна відмітити, що успішне впровадження горизонтального моніторингу в Україні є прогресивним і сприятливим для платників податків способом здійснення податкового контролю. Горизонтальний моніторинг означає брати на себе відповідальність і чекати того самого від інших, створення культури консультування, співробітництва та насамперед довіри.

Список використаної літератури:

1. Горизонтальний моніторинг по-українськи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://taxua.blogspot.com/2011/05/goryzontalniyi-monitoring-po-ukrayinsky.html>
2. Горизонтальний моніторинг як новий сервіс для сумлінних платників податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2012_povidomlenia-modernizatsia/print-59282.html
3. Доброскок О.В. Податковий контроль та його ефективність: Навчальний посібник. – К.: Алерта, 2012. – 238 с.
4. Налоговый мониторинг как новая форма контроля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpmg.com/ru/ru/issuesandinsights/articlespublications/tax-publications/alerts/pages/alerts-tax-issue49.aspx>
5. Теремецький В.І. Горизонтальний моніторинг – новий метод здійснення податкового контролю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2012-1/12vizpk.pdf>

Шевчук К.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ НОРМ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Активізація міжнародної торгівлі, виникнення великих транснаціональних корпорацій стають причинами активного переміщення фінансових ресурсів. Такі корпорації у своїй діяльності активно застосовують можливості оптимізації оподаткування, використовуючи для цього формальні економічні та математичні методи.

Ціни, за якими укладено контракти суттєво впливають на величину доходів та витрат підприємств. Норми та правила щодо трансфертного ціноутворення активно впроваджені в багатьох країнах і є ефективним механізмом протидії мінімізації податкових зобов'язань перед бюджетом. Прийнятий механізм передбачає оцінку та порівняння рентабельності іноземних компаній, через які українські підприємства реалізують власну продукцію з рентабельністю незалежних трейдерів. В випадку

встановлення фіскальними органами факту отримання іноземною компанією значних прибутків, то вони зможуть зобов'язати українське підприємство – донарахувати і сплатити податки.

Проект BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) – План протидії розмиванню (ерозії) податкової бази і виведення прибутків має допомогти урядам усунути прогалини в існуючих міжнародних правилах, завдяки яким корпоративні прибутки можуть «зникати» або штучно переводитися в низькоподаткове чи безподаткове середовище, де економічна діяльність не здійснюється. Відповідно до досліджень ОЕСР (організації економічного співробітництва та розвитку) втрати держав від не отриманих внаслідок подібних дій податків за найконсервативнішими оцінками становлять приблизно 100-240 млрд. дол. США щороку. Це становить від 4 до 10% світових зборів корпоративного податку [3].

У процесі господарської діяльності керівництвом підприємства приймаються стратегічні рішення щодо відкриття та розвитку нових напрямів, виходу на нові ринки, що спричинить необхідність у контролі за операціями відповідно до вимог трансфертного ціноутворення.

Однією з важливих передумов організації ефективної системи бухгалтерського обліку та звітності є визначення та формування облікової політики підприємства. Облікова політика підприємства дозволяє поєднати державне регулювання з ініціативою підприємства з питань організації, техніки та методики ведення обліку. Податкове законодавство України вказує на те, що саме дані бухгалтерського обліку є визначальними та основними при розрахунку фінансового результату діяльності підприємств та визначення величини податків. Оскільки питання організації бухгалтерського обліку є прерогативою бухгалтерської служби підприємства, то визначення елементів облікової політики є важливим та непростим завданням [2].

Одним з елементів облікової політики підприємства є визначення пов'язаних осіб та їх класифікації з врахуванням суттєвості відносин та розробка політики щодо трансфертного ціноутворення.

Зазначимо, що пов'язані особи – юридичні та/або фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють. При визнанні осіб пов'язаними враховується вплив, який може здійснюватися через володіння однією особою корпоративними правами інших осіб відповідно до укладених між ними договорів або за наявності іншої можливості однієї особи впливати на рішення, що приймаються іншими особами. При цьому такий вплив враховується незалежно від того, чи здійснюється він особою безпосередньо і самостійно або спільно з пов'язаними особами, що визнаються такими відповідно до законодавства [4].

Доцільно в наказі (положенні) про облікову політику підприємства передбачити окремий розділ, в якому буде розкрито принципи ціноутворення. З метою створення ефективної системи контролю за великими операціями із пов'язаними особами необхідно активно задіяти весь персонал підприємства.

В даному документі доцільно розкрити такі основні моменти:

1. Розробка юристами договорів з оглядом на контроль цін (резидентність і ставка оподаткування контрагента-нерезидента тощо) [6].

2. Відслідковування ланцюжка пов'язаних осіб та його розрив (додається непов'язане підприємство, підтвердження непов'язаності осіб).

3. Визначення характеру операції.

Для цілей нарахування податку на прибуток підприємств контрольованими операціями є:

а) господарські операції, що впливають на об'єкт оподаткування сторін (сторони) таких операцій, що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами – нерезидентами; б) зовнішньоекономічні господарські операції з продажу товарів через комісіонерів – нерезидентів [5].

З метою нарахування податку на прибуток підприємств контрольованими є господарські операції, що впливають на об'єкт оподаткування платника податків, однією із сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), що включена до переліку держав (територій), затвердженого Кабінетом Міністрів України [5].

Тобто, в 2015 р. в Україні операції з резидентами не належали до контрольованих, це стосується також до операцій, що не впливають на оподатковуваний прибуток.

Але необхідно визначити статус операції зваживши всі її аспекти. Так, операція придбання об'єкта основних засобів у нерезидента не змінює безпосередньо суму прибутку, але оподатковуваний прибуток буде зменшуватися на нараховані суми амортизаційних відрахувань об'єкта. Тому ця операція є такою, що впливає на оподатковуваний прибуток.

4. Контроль за обсягом операції, оскільки «господарські операції визнаються контрольованими, якщо одночасно виконуються такі умови: річний дохід платника податку від будь-якої діяльності, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 50 мільйонів гривень (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік; обсяг таких господарських операцій платника податків з кожним контрагентом, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 5 мільйонів гривень (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік» [5].

5. Порядок проведення щомісячного моніторингу змін в операціях, які можуть бути визнані контрольованими.

6. Обґрунтування обраного методу визначення ціни з метою оподаткування доходів.

Для захисту обраного методу трансфертного ціноутворення підприємство має обґрунтувати, що відмінності в договірних умовах та характеристиках товарів дійсно істотно впливають на ціну. При цьому, одного лише перерахування в документації таких відмінностей може бути недостатньо.

7. Порядок відбору та аналізу прийнятних для підприємства джерел інформації про зіставні операції, оптимальні методи визначення ринкової ціни, що будуть враховуватися фіскальними службами за основу при

проведенні перевірки відповідності цін контрольованих операцій рівню ринкових діапазонів цін і рентабельності відповідно до податкових вимог.

8. Підготовка запитів фіскальним органам щодо трансфертного ціноутворення.

Перевірки дотримання правил трансфертного ціноутворення, які проводились фахівцями Державної фіскальної служби передбачали розкриття підприємством всіх істотних умов договорів, детальну характеристику товарів, аналіз можливостей застосування коригувань до цін, методику розрахунку рентабельності. Ці заходи спрямовані на доведення можливості застосування пріоритетного методу трансфертного ціноутворення (порівняльної неконтрольованої ціни). За таким методом ціни на товари платника податків порівнюються з ціною інформацією, що міститься в офіційних джерелах, і в разі відхилень здійснюється донарахування податкових зобов'язань. Трансфертне ціноутворення як механізм внутрішньофірмового управління та податкового контролю є актуальною темою в сучасних умовах як для міжнародних компаній, так і для національних фіскальних органів. У зв'язку з цим організація ефективної системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформаційних потреб підприємства є одним із способів вирішення даного завдання.

Список використаної літератури:

1. Алексеева А. Трансфертне ціноутворення як механізм податкового контролю / А. Алексеева, Т. Ігнатенко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 3. – С. 85-95.
2. Засадний Б. Формування облікової політики підприємства щодо пов'язаних сторін / Б. Засадний // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Економіка. – 2015. – № 10(175). – С. 24-30.
3. Мішин М. Світові тенденції трансфертного ціноутворення / М. Мішин // Вісник. Право знати все про податки і збори. – 2015. – № 45. – С. 32-36.
4. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» Закон України від 04.07.2013 № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18>.
5. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» Закон України від 15.07.2015 № 609-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/609-19>.
6. Целуйко О. Рекомендації компаніям, що застосовують трансфертне ціноутворення / О. Целуйко // Бібліотека Баланс. – 2014. – № 7. – С. 51-53.

Яковець Т.А.

кандидат економічних наук,

старший викладач,

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу

Тернопільського національного економічного університету,

м. Чортків, Тернопільська область, Україна

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Створення дієвої інформаційної системи повинна органічно впливати з мети діяльності будь-якого підприємства. Основоположна роль у такій системі належить економічній інформації, базою якої є бухгалтерська інформація. Це обумовлено специфічністю та особливою роллю бухгалтерського обліку як системи, що забезпечує запити внутрішнього та зовнішнього управління. Події попередніх років (банкрутство відомих корпорацій, падіння світових економічних індексів, економічні колапси) підтверджують існування важливих проблем, пов'язаних з пошуком новітніх підходів та методів формування бухгалтерської інформації. Тому питання розвитку системи бухгалтерського обліку залишаються одними з найскладніших як в його теорії, так і на практиці.

Сьогодні є безумовна потреба в перебудові концепції функціонування системи бухгалтерського обліку для подолання економічних криз та вихід національних суб'єктів господарювання у світовий простір бізнесу. Актуальність питання посилюється з прийняттям Податкового кодексу України. Вагомість бухгалтерського обліку в новій системі оподаткування посилена тим, що документи бухгалтерського обліку стали основою для розрахунку більшості податків та платежів.

Така велика увага до питань бухгалтерського обліку на міжнародному рівні викликана зростанням його ролі в умовах глобалізації економічних процесів:

- важливістю облікової оцінки активів, як важливого елементу який дає змогу отримати інформацію про майно підприємства, його зобов'язання для ухвалення оперативних та ефективних управлінських рішень [1, с. 72].

- необхідністю побудови точних прогнозів щодо рентабельності, платоспроможності та ефективності функціонування господарюючого суб'єкта на основі показників, що забезпечує фінансова звітність підприємства з метою уникнення несприятливих ситуацій в нестабільному економічному середовищі;

- розширенням кола впливу бухгалтерського обліку, як основного фактору налагодження комунікативних зав'язків на мікро- та макрорівнях.

Загалом внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», які пов'язані з впровадженням МСФЗ, є значним і серйозним кроком в процесі розвитку національної системи бухгалтерського обліку і звітності.

Здійснення таких реформ дає змогу:

1) законодавчо сприяти широкому застосуванню МСФЗ в Україні, що в перспективі призведе до зростання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств. Формування фінансової звітності за МСФЗ створює можливість національним господарюючим суб'єктам вийти на міжнародні ринки, залучити іноземних інвесторів до співпраці, оскільки така звітність є більш інформативною і доступною для світових економічних суб'єктів;

2) усунути законодавчі протиріччя і неузгодженості понять у нормативній базі;

3) підвищити якість формування облікової інформації підприємств, які здійснюватимуть ведення обліку і складання звітності за МСФЗ.

Сьогодні більше ніж 60 країн реально застосовують МСБО в тому чи іншому обсязі. Інтенсивно провадиться робота з гармонізації національних стандартів у Австралії, Південній Африці, Китаї, В'єтнамі, Японії, Росії. Значно активізувалось співробітництво КМСБО з Європейським Союзом. Як відомо, у процесі гармонізації економічної політики Європейського Союзу (ЄС) реалізуються власні заходи щодо стандартизації та уніфікації обліку і звітності в країнах-членах цього інтеграційного угруповання. Серед директив Ради ЄС безпосередньо сфери бухгалтерського обліку і фінансової звітності стосуються: четверта Директива – «Форма та зміст річного фінансового звіту компанії», у якій розкрито питання ведення бухгалтерського (фінансового) обліку, уніфікації форм звітності та її публікації, а також організації контролю за правильною постановкою обліку і складанням звітності; сьома Директива – «Вимоги до підготовки консолідованої фінансової звітності та методи підготовки», у якій визначений порядок складання консолідованої фінансової звітності [2, с. 270].

Ретроспективне застосування низки вимог стандартів є достатньо складним процесом, особливо з урахуванням специфіки господарювання вітчизняних підприємств [3, с. 133]. Повноцінне впровадження МСФЗ в Україні супроводжується низкою проблем, як технічних так і фінансових. З метою їх усунення варто врахувати певні особливості при побудові концепції обліку відповідно до міжнародних стандартів. Серед них:

1. На сьогодні в Україні ведення обліку на підприємствах в основному спрямоване на виконання фіскальних задач, що спричинює вузьке інформативне забезпечення інших зацікавлених користувачів інформації. Таким чином, необхідним є одночасне реформування відповідно до міжнародних умов бухгалтерського та податкового обліку, формування цілісної інформативної бази для задоволення запитів користувачів різних груп.

2. Необхідність зміни певних умов Податкового кодексу, що є суперечливими відносно МСФЗ з метою усунення ведення паралельного обліку та його ускладнення.

3. Системність реформування обліку і фінансової звітності для забезпечення підвищення якості облікової інформації.

Отже, зростання важливості бухгалтерського обліку є очевидним і основною вимогою для його стрімкого розвитку є перебудова облікових концепцій спрямованих на підвищення якості інформації та задоволення запитів користувачів. Запорукою виконання поставлених завдань є створення усіх умов для впровадження МСФЗ.

Список використаної літератури:

1. Гайдуцький П.І. Роль бухгалтерського обліку в попередженні економічних криз / П.І. Гайдуцький, В.М. Жук // Економіка України. – 2012. – № 12. – С. 72-82.
2. Яструбський М.Я. Розвиток обліку в Україні в контексті міжнародних інтеграційних процесів / М.Я. Яструбський // Вісн. Нац. ун-ту Львів. політехніка. – 2012. – № 721. – С. 269-274.
3. Лоханова Н.О. Реформування системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні: реалії, проблеми, перспективи / Н.О. Лоханова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2. – С. 132-137.

FINANCES, MONEY AND CREDIT: INNOVATIONAL AND INVESTMENT STRATEGIES

Балашова О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Донбаська державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ, Донецька область, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. В умовах ускладнення фінансово-економічної кон'юнктури кожне підприємство як учасник ринку перебуває під потенційною загрозою зниження прибутковості, неплатоспроможності, унаслідок чого його може очікувати банкрутство. У зв'язку з тим актуалізується питання вироблення стратегії і тактики ефективного фінансового менеджменту підприємства, важливою складовою якого є активізація інноваційно-інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Насамперед, слід відмітити наявність у наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених ґрунтовних розробок інвестиційної складової діяльності підприємства. Теоретико-прикладні аспекти інноваційно-інвестиційної діяльності українських підприємств розкрито в публікаціях таких представників вітчизняної науки, як А. І. Гречан, Л. І. Михайлова, А. В. Савчук, Д. М. Черваньов та ін.

Водночас, на нашу думку, потребують подальшого дослідження окремі питання, пов'язані з аналізом сучасних проблем інноваційно-інвестиційної діяльності українських підприємств, виявленням її впливу на практичне відновлення платоспроможності підприємств, визначенням фінансових джерел упровадження інноваційного продукту й удосконалення менеджменту підприємств в інноваційній сфері.

Метою доповіді є обґрунтування основних напрямів активізації інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств в умовах ускладнення фінансово-економічної кон'юнктури.

Основні результати дослідження. Інноваційно-інвестиційна діяльність передбачає вкладання коштів у створення або вдосконалення нових конкурентоспроможних технологій, продуктів чи послуг, пошук організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного характеру для покращення структури та якості виробничої і соціальної сфер. За умови потенційної економії витрат така комплексна діяльність стає одним із ключових факторів ефективного розвитку

національних економік постіндустріального типу. Інвестування коштів в інноваційні програми і проекти в Україні має забезпечити створення інноваційних продуктів, які є результатом науково-дослідних або дослідно-конструкторських розробок, у вигляді якісно нових технологічних процесів, виробничого обладнання, знань, елементів інфраструктури тощо. Без такого роду продуктів неможливо забезпечити стійке економічне зростання в системі глобалізованої економіки.

Інвестування – це достатньо динамічний процес, що чутливо реагує як на розвиток світового технологічного середовища та інноваційний характер капіталу, так і на зміни обсягів капітальних інвестицій, тенденція до зменшення яких виявилася в Україні у 2011-2012 рр.: обсяг капітальних інвестицій скоротився від 192,9 млрд. грн. до 189 млрд. грн. У 2013 р. він зріс майже до 260 млрд. грн., однак у 2014 р. зростання було незначним – до 263,7 млрд. грн. [1]

Низький рівень інвестиційного забезпечення зумовлює низьку інноваційну активність українських підприємств. За даними Державної служби статистики України, можна зробити висновок про помірну інноваційно-інвестиційну активність вітчизняних підприємств у період 2010-2014 рр., оскільки питома вага промислових підприємств, що впроваджують інновації, не перевищила 18,0% (табл. 1). При цьому у витратах на інновації переважають витрати на придбання машин, обладнання і програмного забезпечення, а не на дослідження і розробки.

Низький рівень інноваційної діяльності та її інвестування в Україні є наслідком накопичення сукупності проблем, серед яких: недостатній обсяг заощаджень населення, коштів суб'єктів господарювання і держави для здійснення інвестицій з метою реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; невизначеність правового інструменту залучення недержавних інвестицій, у тому числі механізму забезпечення розвитку державно-приватного партнерства; низькі темпи впровадження високих технологій; висока енергоємність внутрішнього валового продукту; зношеність основних фондів; недосконалість законодавства щодо розвитку інноваційної діяльності.

Таблиця 1

**Інноваційно-інвестиційна активність
промислових підприємств у 2010-2014 рр.**

Рік	Інноваційно-активні промислові підприємства, %	Витрати на інновації, млн. грн.		
		Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками	
			Витрати на дослідження і розробки	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення
2010	13,0	11994,2	1243,6	7664,8
2011	12,8	7949,9	846,7	4974,7
2012	13,8	8045,5	996,4	5051,7
2013	16,2	14333,9	1079,9	10489,1
2014	17,4	11480,6	1196,3	8051,8

Джерело: Складено автором за даними Державної служби статистики України [1]

Відзначимо, що суттєвими чинниками, які перешкоджають упровадженню інноваційних проектів українськими підприємствами, є їхня висока вартість за обмеженості фінансових ресурсів. Важлива умова інноваційного розвитку – його належне фінансування. Законом України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиційна діяльність здійснюється на основі: інвестування, здійснюваного громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими та релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності; державного інвестування, здійснюваного органами державної влади за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів; громадянами та юридичними особами іноземних держав [2].

Власні кошти інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування) у поєднанні з банківськими кредитами не завжди є достатніми для забезпечення інноваційного розвитку окремих підприємств, а відтак і економіки у цілому. Зростає значущість пошуку додаткових джерел інноваційно-інвестиційних ресурсів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Зазначимо, що в умовах ринкової економіки інституціональними інвесторами виступають також страхові компанії, використовуючи власні кошти й кошти страхових резервів.

В умовах певного технологічного відставання реального сектору фактором прискорення його розвитку є прямі іноземні інвестиції. Однак обсяг прямого іноземного інвестування в економіку України є незадовільним. За даними Державної служби статистики, чисте надходження прямих іноземних інвестицій у вітчизняну економіку за перше півріччя 2015 року становило \$224 млн. У 2013 році цей показник сягав \$2,369 млрд., тобто був у понад 10 разів більшим. Прямі іноземні інвестиції в Україну в першій половині 2015 року дорівнювали \$2,614 млрд., однак відтік становив \$2,186 млрд., до яких додалися ще \$204 млн. втрат від зміни вартості капіталу [4]. Головними інвесторами капіталу в економіку України нині виступають Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Росія, Австрія.

Особливо актуальним є залучення іноземних інвестицій для технологічно відсталих та енергоємних підприємств. При цьому слід зважати на сукупність проблем, пов'язаних із диспропорційністю розподілу інвестиційних ресурсів в Україні за видами діяльності й низьку ефективність використання цих ресурсів. Необхідною умовою інноваційно-інвестиційного розвитку української економіки є, зокрема, формування та ефективне функціонування механізму його державного регулювання для забезпечення достатнього фінансового забезпечення досліджень і розробок у високотехнологічних секторах вітчизняної економіки. З позицій системного підходу впровадження інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємстві передбачає:

- приведення організаційної структури управління підприємства у відповідність до вимог, що зумовлені особливостями і потребами інноваційно-інвестиційної діяльності (лінійно-функціональна та матрична організаційні структури мають очевидні переваги порівняно з лінійною);

- розробку програм інноваційного переозброєння із визначенням джерел фінансового забезпечення (комбінація власних джерел, державної фінансової підтримки, кредитних ресурсів) та їх структури;
- пошук стратегічних партнерів (потенційні інвестори, виконавці науково-технічних робіт, споживачі інноваційного продукту);
- формування комплексу заходів підвищення технічного рівня;
- створення механізмів управління особливими ризиками у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності, зокрема визначення компенсаторних інструментів і резервів.

Висновок. За результатами здійсненого дослідження можна зробити висновок про низький рівень інноваційно-інвестиційної активності українських підприємств, що зумовлено як недоліками державної політики у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності, так і недостатніми фінансовими можливостями суб'єктів господарювання. Пріоритетними напрямками активізації інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств мають стати вдосконалення механізмів державної регуляторної політики у цій сфері, а також перехід суб'єктів господарювання до принципово нової системи організації фінансово-господарської діяльності, безпосередньо пов'язаної із виробництвом інноваційного продукту.

Список використаної літератури:

1. Державна служба статистики України / Офіційний сайт: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII (в редакції Закону від 09.11.2013, підстава 639-18): <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 № 389: <http://www.kmu.gov.ua>
4. Захарчин Г. М. Планування інноваційної діяльності: альтернативи і етапи / Г. М. Захарчин, Ю. А. Андрійчук // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5(31). – С. 169–175.

Безкровний О.В.
доцент кафедри фінансів і кредиту;
Стрільчук С.П., Таран С.І.
студенти,
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава, Україна

СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКІВ З ДОХОДІВ АДВОКАТІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОПОДАТКУВАННЯ НЕЗАЛЕЖНОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У відповідності до Податкового кодексу України незалежна професійна діяльність – це участь фізичної особи у науковій, літературній, артистичній, художній, освітній або викладацькій діяльності, діяльність лікарів, приватних нотаріусів, адвокатів, аудиторів, бухгалтерів, оцінщиків, інженерів чи архітекторів, особи, зайнятої релігійною (місіонерською) діяльністю, іншою подібною діяльністю за умови, що така особа не є працівником або фізичною особою – підприємцем та використовує найману працю не більш як чотирьох фізичних осіб.

Фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, зобов'язані вести облік доходів і витрат від такої діяльності та подавати податкову декларацію за результатами звітного року відповідно до цього розділу у строки, передбачені для платників податку на доходи фізичних осіб, тобто до 1 травня року, що настає за звітним.

Однією з найбільш поширених серед видів незалежної професійної діяльності є адвокатська діяльність. У відповідності до чинного законодавства, адвокатською визнається незалежна професійна діяльність адвоката зі здійснення захисту, представництва та надання інших видів правової допомоги клієнту [1].

До інших видів правової допомоги відносяться види адвокатської діяльності з надання правової інформації, консультацій та роз'яснень з правових питань, правового супроводу діяльності клієнта, складення заяв, скарг, процесуальних та інших документів правового характеру, спрямованих на забезпечення реалізації прав, свобод і законних інтересів клієнта, недопущення їх порушень, а також на сприяння їх відновленню в разі порушення.

Чинним законодавством передбачено кілька способів оподаткування доходів, одержаних фізичними особами від здійснення підприємницької діяльності, кожен з яких має певні обмеження та переваги, а також різний порядок оподаткування таких доходів, ведення обліку та порядок подання звітності.

Розглянемо податкові наслідки для діяльності адвоката, за умови застосування загального (традиційного) чи спрощеного (специфічного) підходу до оподаткування доходів. Важливим при цьому, є наголосити на тому, що обидва зазначені режими оподаткування одночасно

застосовуються залежно від особливостей та масштабів адвокатської діяльності.

Порядок оподаткування доходів, отриманих фізичною особою – підприємцем від застосування загальної системи оподаткування, регламентовано ПКУ, згідно якого об'єктом оподаткування є чистий оподатковуваний дохід, тобто різниця між загальним оподатковуваним доходом (виручка у грошовій та негрошовій формі) і документально підтвердженими витратами, пов'язаними з господарською діяльністю такої фізичної особи – підприємця.

Такі фізичні особи – підприємці зобов'язані вести Книгу обліку доходів і витрат, у якій за підсумком робочого дня, протягом якого отримано дохід, на підставі первинних документів здійснюються записи про отримані доходи та документально підтверджені витрати [2].

Відповідно до діючих нормативних документів до витрат, безпосередньо пов'язаних з отриманням доходів від адвокатської діяльності, належать:

- витрати на оплату праці фізичних осіб, що перебувають у трудових відносинах з таким платником податку, які включають витрати на оплату основної і додаткової заробітної плати та інших видів заохочень і виплат

- обов'язкові виплати, а також компенсація вартості послуг, які надаються працівникам у випадках, передбачених законодавством, внески платника податку на обов'язкове страхування життя або здоров'я працівників у випадках,

 - передбачених законодавством;

- суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розмірах і порядку, встановлених законом;

- інші витрати непов'язані з веденням господарської діяльності, зокрема

витрати на відрядження найманих працівників, на послуги зв'язку, реклами, плати за розрахунково-касове обслуговування, на оплату оренди, ремонт та експлуатацію майна, що використовується в господарській діяльності, на транспортування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів), вартість придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг [4].

Адвокати самостійно розраховують авансові платежі з податку на доходи фізичних осіб, але не менш як 100% річної суми податку з оподаткованого доходу за минулий рік (у зіставних умовах), та сплачують до бюджету по 25% щокварталу (до 15 березня, до 15 травня, до 15 серпня і до 15 листопада). За результатами календарного року фізична особа, яка займається адвокатською діяльністю протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного року, подає податкову декларацію про майновий стан і доходи та самостійно сплачує суму податкового зобов'язання протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем подання податкової декларації.

Загалом зауважимо, що фізична особа, яка провадить незалежну адвокатську діяльність, одночасно здійснюючи підприємницьку діяльність, застосовуючи загальну систему оподаткування, зобов'язана вести одну книгу обліку доходів та витрат, у якій відображає отримані доходи та понесені протягом року витрати від здійснення обох видів діяльності.

Для фізичних осіб – підприємців, з числа осіб, які займаються адвокатською діяльністю та застосовують спрощену систему оподаткування, Податковим кодексом обумовлено правові засади її застосування.

Після оптимізації в 2015 р. кількості груп платників єдиного податку заз-начені особи мають право обрати першу, другу або третю групу платників єдиного податку за умови дотримання вимог, передбачених діючим законодавством в даній сфері [5].

Фізичні особи, які провадять незалежну адвокатську діяльність використовуючи спрощену систему оподаткування, ведуть дві книги обліку: одну – для відображення доходів, отриманих від незалежної адвокатської діяльності), другу – залежно від обраної групи платника єдиного податку).

При цьому, слід наголосити на наявності певних особливостей подання податкової звітності для такого типу платників податків. Так, за результатами звітного року подаються дві декларації:

одна – податкова декларація про майновий стан і доходи – для відображення доходів, отриманих від незалежної адвокатської діяльності (до 1 травня року, що настає за звітним). Платники самостійно сплачують суму податкового зобов'язання, зазначену в ній, до 1 серпня року, що настає за звітним;

друга – податкова декларація платника єдиного податку – фізичної особи – підприємця, у якій відображаються доходи, отримані від застосування спрощеної системи оподаткування. Ця декларація подається у строки, визначені у ПКУ: для платників єдиного податку першої та другої груп – у строки, встановлені для річного податкового періоду, тобто протягом 60 календарних днів, що настають за останнім днем звітного (податкового) року; для платників єдиного податку третьої групи – у строки, встановлені для квартального податкового періоду, тобто протягом 40 календарних днів, що настають за останнім днем звітного (податкового) року.

Платники першої та другої груп сплачують єдиний податок шляхом здійснення авансового внеску не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця. При цьому такі платники єдиного податку можуть здійснити сплату єдиного податку авансовим внеском за весь податковий (звітний) період (квартал, рік), але не більш як до кінця поточного звітного року.

Платники єдиного податку третьої групи сплачують єдиний податок протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації платника єдиного податку – фізичної особи – підприємця за податковий (звітний) квартал [4].

З огляду на вищезазначене слід, акцентувати увагу на винятковій важливості в системі оподаткування доходів фізичних наряду, який пов'язаний з справлянням податків громадянами України, що провадять незалежну професійно діяльність, зокрема адвокатську. При цьому, важливим є продовження досліджень щодо удосконалення діючих механізмів справляння податків в даній сфері, в першу чергу, стосовно вибору оптимального режиму оподаткування для кожного з видів незалежної професійної діяльності, загалом, і адвокатської, зокрема.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» від 05.07.2012 р. № 5076-УІ зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Наказ Міндоходів України «Про затвердження форми Книги обліку доходів і витрат, яку ведуть фізичні особи – підприємці, крім осіб, що обрали спрощену систему оподаткування, і фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, та Порядку її ведення» від 16.09.2013 р. № 481 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. Наказ Міндоходів України «Про затвердження форми податкової декларації про майновий стан і доходи та Інструкції щодо заповнення податкової декларації про майновий стан і доходи» від 11.12.2013 р. № 793 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс] : закон України [від 28.12. 2014 р. № 71-VIII]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Бычкова Н.В.

*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономической теории
и истории экономических учений;*

Ломачинская И.А.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
и истории экономических учений,
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова,
г. Одесса, Украина*

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСИАЛИЗАЦИИ

Закономерностью современного этапа развития мировой экономики является финансиализация, под которой в общем смысле понимают стремительное развитие и доминирование финансового сектора в создании стоимости ВВП, а также интенсивное развитие финансовых институтов, расширение ассортимента инновационных финансовых инструментов и повышения их роли в экономическом развитии. В целом большинство ученых соглашаются с тем, что это объективный исторический процесс, обусловленным глобализационными тенденциями развития мировой экономики, который в современных условиях призван стать локомотивом экономической активности. Я. Миркин отмечает, что в странах, где состоялось так называемое «экономическое чудо», наблюдалась быстрая финансиализация и ускоренное финансовое развитие экономики [1, с. 22-32].

Анализ существующих исследований последствий финансиализации в Украине позволяет обобщить следующее. Так М. Корнеев выявил, что дисбалансы в движении финансовых ресурсов вследствие финансиализации не способствует развитию инвестиционной активности, но усиливает финансовые диспропорции путем направления ПИИ в финансовый сектор [2, с. 404]. С. Науменкова и С. Мищенко пришли к выводу, что усиление банкоцентричности финансового сектора является сдерживающим фактором для повышения уровня отдачи финансовых ресурсов в экономике Украины, но повышение ее финансовой глубины при условии усовершенствования структуры финансового сектора, активизации каналов трансмиссионного механизма НБУ является ключевым направлением стимулирующего влияния денежного обращения на экономический рост [3, с. 17-19].

Анализ финансовой глубины в Украине свидетельствует, что уровень монетизации национальной экономики достиг 61% ВВП, доля валовых внутренних инвестиций в ВВП – всего лишь 14,1% (табл. 1) [4]. В тоже время, мировой опыт свидетельствует, что экономический прорыв сопровождается стремительным ростом монетизации до уровня более

100% к ВВП, а в иногда и до 200% (КНР) и даже более 400% (Гонконг), характерной нормой накопления является уровень 28-46%, с дальнейшим снижением до 18-22% [1, с. 22-32].

Таблица 1

Показатели финансового развития экономики Украины

год	M2 / ВВП	Валовые внутренние инвестиции / ВВП	Уставной капитал КБ / ВВП	Доля иностранного капитала в уставном капитале КБ	Прирост кредитов в экономике в целом, %	Процентные ставки по экономике в целом в национальной валюте, %	Прирост потребительского кредитования, %	Прирост кредитования юридических лиц, %
2002	28,48	20,15	2,66	13,70	50,18	20,80	170,43	50,45
2003	34,20	21,97	2,93	11,30	60,29	17,90	63,14	24,71
2004	35,10	21,13	3,26	9,60	30,22	17,30	121,07	48,18
2005	42,23	22,58	3,53	19,50	61,51	16,10	129,98	51,31
2006	45,91	24,76	4,65	27,60	71,09	15,10	95,57	62,29
2007	52,09	26,65	5,71	35,00	73,55	13,90	74,88	70,33
2008	51,73	27,94	8,32	36,70	72,05	17,20	-13,99	4,18
2009	51,19	17,06	12,59	35,80	-2,06	21,00	-13,14	8,38
2010	55,30	19,56	13,51	40,60	1,43	14,90	-3,97	14,89
2011	52,45	22,44	13,22	41,90	9,17	14,70	-6,76	5,19
2012	54,90	21,72	12,47	39,50	1,72	17,30	3,14	14,28
2013	61,85	17,90	12,64	34,00	11,58	15,20	9,14	12,57
2014	60,98	14,08	11,50	32,50	11,62	16,70	-15,23	3,05

Источник: рассчитано на основе данных [4]

Отметим, что до 2014 р. в целом капитализация банковской системы, которая является доминирующим сектором финансовой системы Украины, увеличивается, наблюдается рост объемов кредитования в целом по экономике (за исключением 2009 г.), ставки процента по кредитам (за исключением периодов нестабильности) снижаются, однако желаемого эффекта повышения инвестиционной активности в реальном секторе экономики не произошло. При этом существенную роль в углублении диспропорций движения финансовых ресурсов между ключевыми агентами экономики сыграла именно экспансия иностранного банковского капитала.

Обобщая исследования последствий экспансии иностранного капитала, отметим, что приход иностранных инвесторов в украинскую банковскую сферу активизировал процессы технико-технологического обновления и внедрения новейших технологий банковского дела, использования мирового опыта финансового менеджмента, однако до 2008 г. расширение объемов кредитных ресурсов банковской системы сопровождалось

увеличением преимущественно потребительского кредитования, что было обусловлено стремлением банков максимизировать «быструю» прибыль. Только после шока финансово-экономического кризиса 2009 г. темпы прироста кредитования физических и юридических лиц стали выравниваться. Однако в условиях существенного удешевления национальной валюты и послекризисного снижения уровня капитализации банковской системы, оттока иностранного капитала такая переориентация кредитования не способствовала повышению инвестиционной активности в реальном секторе, а кое-где имела и негативное влияние.

С 2009 г. из Украины ушло 17 банков с иностранным капиталом. Европейские банки уходят не только путем продажи, но и, в том числе, через сокращение или закрытие рискованных рыночных позиций. Если материнские структуры на начало 2009 г. вложили в свои украинские дочки около 50-40 млрд евро, то на сегодня эти средства составляют не более 5-10 млрд евро [4].

Учитывая такие тенденции, в августе 2015 г. НБУ упростил процедуры доступа к покупке украинских банков для добросовестных прозрачных иностранных компаний: иностранных фондов прямого инвестирования и публичных иностранных компаний. При этом публичной компанией считается иностранное акционерное общество, акции которого торгуются на биржах ЕС и других стран, если совокупная капитализация ценных бумаг в листинге биржи превышает 100 млрд долл. США. Требование относительно совокупной капитализации компаний не распространяется на биржи, созданные по законодательству страны-члена Европейского Союза.

С целью уточнения влияния иностранного банковского капитала на динамику развития экономики Украины проанализируем зависимость между валовыми внутренними инвестициями (*GrossCF*, *ед.*), темпами прироста кредитования физических (*GrowthPrivC*, *ед.*) и юридических лиц (*GrowthPubC*, *ед.*), долей иностранного капитала в общем объеме банковского капитала (*ForeignCap*, %) в период 2002-2014 гг. Для этого формализуем эконометрическую модель:

$$\ln GrossCF_t = \alpha + \beta_1 Growth PrivC_t + \beta_2 Growth PubC_t + \beta_3 ForeignCap_t \varepsilon_t, \quad (1)$$

где α – свободный член, который отражает влияние пропущенных переменных или переменных, не включенных в наблюдение; $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ – неизвестные коэффициенты модели; t – временная переменная; ε_t – стандартная ошибка. Логарифмизация зависимой переменной осуществлена с целью повышения нормальности распределения остатков и минимизации стандартных ошибок модели с данными, которые измеряются в различных единицах.

На основе применения 1МНК были получены следующие оценки коэффициентов регрессии (табл. 2).

Результаты, статистические показатели коэффициентов свидетельствуют о достаточном уровне качества оценок, оценка мультиколлинеарности является приемлемой, что подтверждает достоверность полученных оценок.

Коэффициенты модели (1) и их статическая оценка

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-стат.	P-значен.	VIF*
const	25,1515	0,414	60,66	<0,000***	-
GrowthPrivC	-0,808	0,345	-2,340	0,043**	7,07
GrowthPubC	1,375	0,666	2,063	0,069*	3,68
ForeignCap	0,022	0,011	1,985	0,0784*	3,94
R-квадрат = 0,84		Стат. Дарбина-Вотсона = 1,97			
F(3, 9) = 16,06					

VIF- коэффициент инфляционности факторов (variance inflation factor)

Рассчитано авторами

Итак, при прочих равных условиях можно утверждать, что на динамику валовых внутренних инвестиций в Украине положительно влияет увеличение темпов прироста объемов кредитования юридических лиц за счет роста доли иностранного капитала в национальной банковской системе, однако увеличение темпов прироста потребительского кредитования негативно сказывается на инвестиционной активности в стране. Это соответствует утверждению, что в условиях активной экспансии иностранного банковского капитала либерализация его движения не способствовала реализации задачи создания источников долгосрочного финансирования капиталоемких проектов в реальном секторе экономики. После финансовых потрясений 2009 г. в реальном секторе экономики объемы кредитования хотя и не уменьшились, как это наблюдалось в секторе потребительского кредитования, однако темпы прироста значительно замедлились. В контексте этого, приток иностранного капитала можно рассматривать как важный фактор развития банковского сектора Украины, интеграции в мировое сообщество, что позволит повысить капитализацию банковской системы, увеличить инвестиции в реальный сектор, усилить конкуренцию среди банков, улучшить инвестиционный климат сократить отток капитала и т.д. Однако это требует не только внедрение новых механизмов стресс-тестирования банков, усиления регуляторного влияния НБУ, но и разработки нормативных требований, системы стимулирующих факторов по оптимизации структуры кредитного портфеля банков с их переориентацией на финансирование реального сектора экономики.

Список использованной литературы:

1. Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика / под ред. Я. М. Миркина. – М. : Магистр, 2014. – 496 с.
2. Корнеев М. В. Методологічні засади оцінювання та регулювання дисбалансів руху фінансових ресурсів в економіці України: дис. ... доктора екон. наук : 08.00.08 / М. В. Корнеев. – Суми, 2015. – 503 с.
3. Науменкова С. В. Влияние устойчивости денежного обращения на экономический рост. / С. В. Науменкова, С. В. Мищенко. // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – Т. 1. – С. 14-23.
4. Статистика НБУ // Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674

Білошапка В.С.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна*

БАНКІВСЬКІ ІННОВАЦІЇ ТА ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ НИМИ

Інноваційна орієнтація передбачає фокусування зусиль і можливостей банку на технологічних, організаційних та облікових аспектах при виявленні ним реальних і потенційних запитів клієнтів і пошуку способів їх найкращого задоволення, виходячи з фінансових, кадрових, організаційних, технологічних, законодавчих та інших обмежень.

Важливим завданням банківських інновацій є втілення новітніх банківських технологій та просування нових банківських послуг, що сприятиме поліпшенню якості обслуговування клієнтів й підвищенню конкурентоспроможності банків України.

Однією з основоположних ознак класифікації банківських інновацій є предмет та сфера їх застосування. В науковій літературі [1; 2; 3] пропонується виділяти:

- продуктові інновації (створення нових продуктів та послуг);
- ринкові (маркетингові) інновації (що відкривають нові сфери застосування продукту);
- процесні інновації (технології, організація діяльності, управління), іноді вони ще називаються забезпечувальними;
- організаційні інновації.

Власне продуктові інновації необхідно поділяти на такі, що пов'язані з традиційною діяльністю банків як фінансових посередників (депозитною, кредитною, розрахунковою), та ті, що відображають їх проникнення у нові сфери фінансової діяльності.

Серед ринкових (маркетингових) інновацій, крім пов'язаних з виведенням товарів на нові ринки, слід, безумовно, виокремлювати інновації у каналах збуту та маркетингових комунікаціях банку, значення та динамічність змін яких останніми роками суттєво підвищилися.

Назва наступної групи інновацій – процесні – відображає процес вдосконалення умов та механізмів виконання банками своєї основної функції у суспільстві.

Організаційні інновації – це сукупність наукових, проектних, технологічних та інформаційних підрозділів, які здійснюють основну творчу діяльність, спрямовану на створення інтелектуального продукту – інновацій, а також підрозділів, які забезпечують реалізацію створених інновацій. В розрізі організаційних інновацій розглядаються питання взаємодії різних форм організації діяльності в рамках банківської установи; застосування різних систем управління; формування організаційних структур відповідного типу; міжфункціональна взаємодія

всіх елементів інноваційного процесу; визначення ролі і місця фундаментальної науки в банку.

Найбільшого поширення в банках набули наступні види інноваційних змін [1, с. 516]:

- розроблення нових або удосконалення існуючих банківських послуг і продуктів, які використовуються у практичній діяльності банків;

- зміна структури та вигляду банківської установи: багатоканальна діяльність з поєднанням нових і традиційних технологій та інструментів, самообслуговування, дистанційне обслуговування, телефонні центри;

- віртуальні банківські та фінансові технології: управління банківськими рахунками, готівкові розрахунки, електронний підпис, укладання договорів;

- комплексне використання нових інформаційних та комунікаційних технологій для електронного та змішаного (традиційного і нового) маркетингу;

- нові можливості внутрішнього контролю та аудиту;

- зміни у кваліфікації робітників: продукт-менеджер, консультант, спеціаліст з трансакцій та консультацій.

В Україні банківськими інноваціями можуть вважатися: 1) новий для України зарубіжний банківський продукт; 2) новий український банківський продукт, який раніше не мав аналогів на вітчизняному ринку; 3) нові технології обслуговування клієнтів.

Новим банківським продуктом може вважатися: 1) продукт, самостійно розроблений банком для задоволення потреб клієнта, який не має аналогів на ринку банківських послуг; 2) продукт, запроваджений на одному з ринків, але виведений на інший; 3) пакетний продукт, в якому вперше на даному ринку застосована комбінація існуючих раніше банківських продуктів; 4) продукт, що існує на ринку, якщо хоча б один з його параметрів або елементів модифікований застосуванням вперше на даному ринку способом [3, с. 37].

Основним резервом впровадження інновацій є наступні види банківських продуктів:

- 1) послуги по розрахунково-касовому обслуговуванню клієнтів;

- 2) інтернет-продукти комерційних банків, які найбільшою мірою потребують інноваційних підходів для подальшого розвитку (інтернет-банкінг, мобільний банкінг);

- 3) впровадження платіжних карток на чіповій основі;

- 4) кредитні продукти.

Усвідомлюючи несприятливу ринкову кон'юнктуру, низьку банківську ліквідність банків, застарілі технології, а також нестабільну економічну ситуацію, вважаємо, що персоналу більшості банків України складно не лише продукувати інновації, але й адаптувати зарубіжні до вітчизняного ринку. Тому, розробка банківських інновацій має спиратися на об'єктивні прогнози та плани інноваційного розвитку банку. При цьому підтримуємо думку [4, с. 218], що управління банківськими інноваціями здійснюється через реалізацію функцій прогнозування та планування.

В площині загальнотеоретичного підходу, план орієнтує банк на можливості розвитку в майбутньому, а прогноз є інструментом розробки планів. Форми поєднання прогнозу і плану в банку можуть бути різними: прогноз може передувати розробці плану (як правило), впливати з нього (прогнозування наслідків прийнятого в плані рішення) або здійснюватися в процесі розробки плану. Таким чином, прогнозування, з одного боку, передує плануванню, а з іншого боку – є його складовою і застосовується: 1) на етапі аналізу середовища і визначення передумов для формування інноваційної стратегії банку; 2) на стадії реалізації планів інновацій для оцінки можливих результатів та їх корекції.

Потрібно враховувати, що план має директивний, а прогноз – ймовірний характер, план – це однозначне рішення, у тому числі, коли він розробляється на варіантній основі, прогноз же має альтернативний зміст. Таким чином, завдання прогнозування, з одного боку, – з'ясувати перспективи найближчого чи більш віддаленого майбутнього банку, а з іншого боку – сприяти складанню оптимальних планів інноваційного розвитку банку.

В широкому сенсі прогноз інноваційного розвитку є прогнозом розвитку банку, який ґрунтується на активізації впливу на банк організаційних, продуктових і управлінських нововведень. Метою розробки прогнозів інноваційної діяльності є прийняття управлінських рішень по збільшенню конкурентних переваг банку в перспективі за рахунок інноваційних змін. Прогнозування інноваційного розвитку здійснюється на принципах безперервності прогнозування всіх стадій повного інноваційного циклу – від фундаментальних наукових досліджень до комерціалізації інноваційних розробок, освоєння, та збуту інноваційних банківських продуктів і послуг. При прогнозуванні банківських інновацій важливо керуватися необхідністю задоволення поточного та перспективного попиту клієнтів банку в конкретних інноваційних продуктах і послугах. Тому ключовим моментом прогнозування банку є визначення попиту клієнтів на нові продукти і послуги з врахуванням кон'юнктури ринку [5, с. 287]. В свою чергу, планування банківських інновацій не є разовим, вольовим актом менеджменту, цей процес складається з певних фаз, стадій і етапів, які перебувають у певному логічному взаємозв'язку і змінюються з постійно повторюваною послідовністю, створюючи плановий цикл. Насамперед, керівництво банку має визначити загальну мету банківських інновацій і кількісно виразити її, визначити період реалізації та встановити виконавців, відповідальних за реалізацію інноваційних завдань.

застосування вітчизняними банками новітніх підходів до методологічних основ інноваційних процесів через реалізацію функцій прогнозування та планування банківської діяльності, а також адекватна оцінка зусиль персоналу банку та результатів кредитно-інвестиційних інновацій створюють міцний базис для оптимізації банківської діяльності в цілому.

Список використаної літератури:

1. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / [М. П. Денисенко, Л. І. Михайлова, І. М. Грищенко, А. П. Гречан]; за ред. М. П. Денисенка, Л. І. Михайлової. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 1050 с.
2. Корчан А. В. Значение инновационных стратегий в процессе повышения качества банковских услуг и продуктов / А. В. Корчан // Федерация – 2014. – № 1-2. – С. 35-39.
3. Козьменко С. М., Васильєва Т. А., Леонов С. В. Маркетинг банківських інновацій / С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва, С. В. Леонов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 26-39.
4. Єгоричева С. Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти [Текст]: монографія / С. Б. Єгоричева; ВНЗ у кооперації «Полтавський університет економіки і торгівлі». – Полтава: ТОВ «АСМІ», 2010. – 348 с.
5. Якушева, О. В. Конкуренція на ринку банківських послуг як мотив інноваційної діяльності банків [Текст] / Олександра Вадимівна Якушева // 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», 2014. – Том 15. – № 1. – С. 284-291.

Болдова А.А.

кандидат педагогічних наук,

доцент кафедри фінансових ринків,

Національний університет державної податкової служби України,

м. Ірпінь, Київська область, Україна

ІННОВАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ

Сьогодення сучасного фінансового середовища і сучасної фінансової системи характеризується глобалізаційними процесами які формуються на високому темпі фінансових інновацій.

В Україні вони виступають індикатором стану розвитку фінансової системи, але виникає ряд труднощів при їх застосуванні, реалізації і використанні.

Це питання постійно вивчається науковцями, оскільки викликає багато суперечок у частині готовності реальної фінансової системи до інноваційних змін, і розглядається як явище яке здатне принести не лише вигоди, а й виступати джерелом різноманітних ризиків. У цьому і полягає дилема інноваційного розвитку фінансового інноваційного середовища України.

Питанням інновацій займалися багато провідних вчених і науковців серед яких Ю. Даниленко, А. Данькевич, Г. Карпенко, С. Онишко та інші. У своїх працях певною мірою досліджено інноваційну діяльність в

Україні, можливості впровадження фінансових інновацій в українську економіку, передумови виникнення та еволюцію форм фінансових інновацій. Але виникає деяка складність у реалізації наукових підходів у практичну діяльність.

Звідси і не досить позитивні прогнози щодо розвитку інноваційної сфери найближчим часом. Причиною цього є, якраз, відсутність практичного досвіду ведення інноваційної діяльності в ринкових умовах.

До цього часу інноваційна сфера будувалася лише на виконанні військово-промислових та виробничих замовлень і були відсутні можливості для самостійного розвитку, оскільки не було сформовано відповідну інфраструктуру та не існувало, як такої, підтримки горизонтальних зв'язків між підприємствами, науковими і фінансовими організаціями.

Взагалі фінансові інновації розглядаються як методи, застосовувані для здійснення операцій з новими видами фінансових активів чи нових операцій з наявними активами задля ефективнішого використання їхніх фінансових ресурсів [6].

Зрозуміло, що коли йдеться про фінансові інновації, то маються на увазі інновації, що функціонують у фінансовій сфері і передбачає якісний стрибок у роботі фінансового сектору, це такий вид діяльності, який веде до появи зовсім нової, революційної технології, або новий поворот у використанні вже відомої ідеї [1]. Але, як не прикро, фінансові інновації в Україні є вимушеним кроком і доцільніше її характеризувати як кризові бо головною їх ознакою є спрямовання на ліквідацію організаційного, виробничого, економічного чи фінансового кризового явища. А також вони виступають як необхідність виживання, збереження конкурентоздатності і не виконують свого змістовного наповнення.

Отже, вказана вище проблема потребує вирішення для покращення інноваційної діяльності але за умови оновлення організації взаємозв'язків і взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу, а також розвитку інноваційного середовища як фінансового сектору.

Сфера фінансових інновацій сьогодні потребує як наукових досліджень так і практичних реалізацій за наступними напрямками:

- становлення інноваційної системи, інноваційної інфраструктури інноваційних фінансово-кредитних механізмів взаємодії учасників інноваційного процесу;
- розвиток інноваційних знань та перенесення їх у інноваційну діяльність, як системи одержання і використання нових знань, умінь, процесів і технологій;
- формування інноваційної сфери як сукупності інноваційних структур, сфер, ринків конкурентної продукції, а також, процесів, що спрямовані на вивчення доцільності впровадження інновацій.

За таких умов, хоч і в довгостроковій перспективі, але інноваційне середовище України зможе ефективно виконувати свою економічну роль та забезпечувати і посилювати глобалізаційні процеси що відбуваються.

Список використаної літератури:

1. Карпенко Г.В. Фінансові інновації: питання теорії та можливості впровадження в економіку країни / Г.В. Карпенко, А.П. Данькевич // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 11-118.
2. Кахович Ю.О. Інновація та інноваційна діяльність: сутність і визначення / Ю.О. Кахович // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 4. – С. 29-31.
3. Мишкін Ф. Фінансові інновації: передумови виникнення та еволюція форм / Ф. Мишкін // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 5. – С. 21-24.
4. Медвідь Т. Глобалізація як каталізатор розвитку фінансових інновацій банків / Т. Медвідь // Ринок цінних паперів України. – 2007. – № 9-10. – С. 21-27.
5. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси: Навч. посіб. / О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць. – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с.
6. Фінансовий словник [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://f-d.org.ua/i/766-innovaciyi-finansovi.html> – Заголовок з екрана.

Борисова С.Є.

доктор економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів,

Донбаська державна машинобудівна академія,

м. Краматорськ, Донецька область, Україна

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Світова фінансова криза, яка в процесі свого розгортання породжує економічну кризу в багатьох країнах світу, змусила уряди і центральні банки вживати швидких і масштабних рішень. Вони стосуються довгострокових дій щодо стабілізації фінансової системи, стимулювання внутрішнього попиту і зміцнення основ регулювання, подолання наслідків фінансової кризи в цілому. Застосування заходів щодо виходу з кризи залежить від багатьох чинників, у тому числі і стану економіки. За оцінками експертів Україна відноситься до країн, уряди яких не можуть ефективно реагувати на наслідки фінансових потрясінь, включаючи розробку відповідної програми антикризових заходів.

Для запобігання повторним кризам в майбутньому щорічна економічна доповідь ООН рекомендує посилення регулювання фінансових ринків, адекватне забезпечення ліквідності в міжнародному масштабі, перебудову міжнародної резервної системи і ефективніше міжнародне економічне управління, що включає більше число учасників. Особливу увагу в системі заходів з подолання наслідків впливу кризи експерти вбачають у стабілізації ситуації у банківському секторі, пояснюючи це тим, що кризові явища в ньому мають більш руйнівні наслідки для економіки.

На сьогодні Україна опинилась серед країн, які найбільше відчувають наслідки світової кризи. Це обумовлено тим, що країна стикнулася зі значними проблемами, пов'язаними з різким падінням попиту на

експортну продукцію, девальвацією гривні і руйнуванням фінансової системи. Основними пунктами антикризового плану заходів для фінансового ринку України мають бути такі:

1) необхідне адекватне та послідовне впровадження макроекономічної політики відповідно до програми, яку підтримує МВФ;

2) бюджетні видатки мають бути переорієнтовані у бік збільшення обсягу інвестицій у державну інфраструктуру, які сприяють зростанню і дадуть змогу підтримати реальний сектор і зайнятість, у поєднанні із зусиллями, спрямованими на мобілізацію ресурсів для захисту бідних і уразливих верств населення;

3) має бути розроблена чітка стратегія захисту вкладників банків і реабілітації банківського сектору;

4) також необхідні реформи, які сприятимуть полегшенню входження на ринок та залученню приватних інвестицій.

Всі ці елементи дуже пов'язані між собою і підсилюють один одного. Для ефективного їх впровадження необхідна тісна співпраця уряду, Президента та Національного банку України, а також підтримка у Верховній раді.

Останнім часом в світовій практиці та, певною мірою, і на вітчизняному фінансовому ринку (в силу визначальної ролі банків) все очевидніше спостерігається тенденція зміни пріоритетів при оцінці фінансового стану (результативності) діяльності банків та ефективності дій їх менеджменту. Якщо проаналізувати антикризові заходи регулювання банківської системи України, які були проведені з початку глобальної фінансової кризи, то слід виділити наступні: перегляд банківськими установами методик оцінки кредитоспроможності позичальників та умов надання кредитів; підвищення ролі служби безпеки банків щодо повернення прострочених та безнадійних кредитів; для стабілізації ринку депозитів та підтримання ліквідності банківської системи Національний банк України запровадив мораторій на довгострокове вилучення депозитів та ін. [1, с. 436-440]

Проте, складне економічне і фінансове становище у країн-торговельних партнерів та напруженість на світовому фінансовому ринку продовжувало чинити негативний тиск і на українську валюту. Кризова ситуація склалась в Україні у валютній сфері в кінці 2013 р. – на початку 2014 р. Її результатом стала різка девальвація гривні наприкінці січня – початку лютого 2014 р., що зумовлено: наростанням політичної напруженості; дефіцитом платіжного балансу; скороченням припливу прямих іноземних інвестицій та падінням інвестиційних рейтингів України; виводом капіталів з України внаслідок політичної нестабільності; падінням міжнародних резервів до критичного рівня у 15,5 млрд. дол. США на 1 березня 2014 р.; зростанням державних боргів до 40,0% від ВВП на кінець 2013 р. на ін. [2, с. 156]. Для отримання Україною зовнішньої фінансової допомоги основними заходами стабілізації валютного ринку можуть стати посилення валютного контролю (з метою скорочення попиту на іноземну валюту) та підвищення попиту на гривню.

Трансформація національного ринку страхування під впливом євроінтеграції та глобалізації повинна відбуватись поступово за чітко розробленим державою планом, разом зі зростанням конкурентоспроможності вітчизняного ринку страхування життя. Одночасно вона має стимулювати місцеві компанії до покращення якості послуг [3, с. 10-14]. Основним напрямом щодо розв'язання існуючих проблем на біржовому ринку та першочерговим заходом щодо реформування біржової діяльності в Україні має стати скорочення чисельності бірж. Необхідно позбавитись фактично непрацюючих бірж, залишивши лише ті, що реально провадять біржову діяльність в значних обсягах, що мають значення для економіки; створити умови та можливості для первинних публічних розміщень акцій українських підприємств не на закордонних площадках, а на біржах України та ін.

Забезпечення стабільного розвитку держави має базуватись на системі заходів спрямованих на своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз фінансовій безпеці держави, а саме: запровадження жорсткого режиму економії щодо витрачання бюджетних коштів, передусім на управління, фінансування збиткових і низькорентабельних виробництв, різні види дотацій; визначення доцільності фінансування деяких соціальних витрат [4, с. 408-412].

Основною метою заходів, спрямованих на розвиток фінансового ринку України, має бути перетворення його на ефективний і потужний механізм, здатний забезпечити мобілізацію тимчасово вільних фінансових ресурсів та їх трансформацію в інвестиції. Необхідними передумовами цього є наявність широкого спектру національних фінансових інститутів, що користуються довірою населення та бізнесу, достатньої кількості фінансових інструментів і технологій акумуляції та розподілу інвестиційних ресурсів.

Основними інституціональними сферами, що потребують удосконалення, вважаємо, в першу чергу, статистичну оцінку торгівлі послугами та прямі іноземні інвестиції у цьому секторі, нормативно-правове забезпечення зовнішньої торгівлі послугами (зокрема, пріоритетних галузей послуг), регулювання доступу ТНК на внутрішній ринок послуг, систему інститутів ринкової інфраструктури (таких, як фондовий ринок, податкова система, фінансові інститути тощо), стандартизацію та сертифікацію послуг відповідно до міжнародних стандартів. Зазначені складові в Україні є мало розвинутими і суттєво стримують розвиток інвестиційних процесів [5, с. 60-73].

Можна виділити наступні інструменти, що сприятимуть забезпеченню фінансової стабільності України: диверсифікація інструментів фондового ринку за рахунок забезпечення інформаційно-методичної підтримки первинної емісії корпоративних цінних паперів; підвищення ролі небанківських фінансових установ (страхових компаній, інвестиційних фондів, кредитних спілок, пенсійних фондів) за рахунок спрощення умов та розширення доступних інструментів участі цих установ в операціях на фондовому ринку України; розвиток системи довгострокового інвестиційного кредитування за умови нормативного забезпечення з

метою підвищення спроможності кредитування великих проектів; розвиток вітчизняного фінансового капіталу за рахунок заохочення спільного фінансування інвестиційних проектів промислових підприємств, комерційних банків та небанківських фінансових установ; впровадження сучасної системи управління фінансами підприємства з боку комерційних банків і промислових підприємств.

Для повноцінної участі в глобальному процесі формування світової фінансової системи на рівноправних умовах національному фінансовому ринку необхідно: удосконалити правову базу для усунення асиметричного розвитку серед представників фінансового посередництва (банківських і небанківських інституцій) з посиленням конкуренції, поміж яких створюватимуться передумови для подальшого розвитку ринку фінансових послуг; сприяти регіональній збалансованості ринку фінансових послуг; затвердити чітку концепцію інтеграції України у світовий економічний простір; посилити чинники стабілізації фінансової системи через усунення наслідків фінансово-економічної кризи в Україні, яка спричинила роздробленість посередників на ринку фінансових послуг і потребує, як наслідок, укрупнення капіталів фінансових інститутів; створити фінансово потужний та конкурентоспроможний банківський сектор; формувати державну підтримку для фінансових посередників та інститутів, оскільки з них й починається стабілізація фінансової системи країни. Тому слід переглянути особливості оподаткування фінансових ресурсів комерційних банків, страхових компаній, пенсійних фондів та інших установ, особливо, які надають довгострокове інвестиційне кредитування.

Підводячи підсумок, слід зауважити, що Україна поступово інтегрується до міжнародних фінансових ринків, і наслідки глобалізаційних процесів стають дедалі відчутнішими для української фінансової системи. Позитивний чи негативний вектор змін від глобалізації залежить від рівня розвитку національної економічної та фінансової систем країни. Беручи до уваги той факт, що чим могутніша фінансова система країни, тим більше позитивних результатів вона може одержати від процесу глобалізації, в Україні слід виробити таку політику, що буде здатна протистояти викликам фінансової глобалізації, запобігати негативним наслідкам цього процесу.

Список використаної літератури:

1. Борисова С.Є. Механізм реалізації стратегії комерційних банків України на світовому ринку капіталу / Борисова С.Є. // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. Часть II: Донецк: ДонНУ. – 2008. – С. 436-440.
2. Белінська Я.В. Девальвація гривні в Україні: умови, чинники і заходи подолання / Белінська Я.В., Глоба Н.С. // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. – 2014. – Вип. 26. – С. 152-163.
3. Каламбет С.В. Сучасний стан страхового ринку та проблеми його розвитку / Каламбет С.В., Гальченко О.С., Каламбет К.М. // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 3. – С. 10-14.

4. Федосов В.М. Вплив державного боргу на фінансову безпеку України / Федосов В.М. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 408-412.

5. Куриляк В. Є. Модернізація України в системі формування нового світового порядку / Куриляк В.Є. // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. – № 82. – С. 60-73.

Лисенок О.В.

*доктор економічних наук, доцент,
в. о. завідувача кафедри фінансів та економічної безпеки,
Український державний університет фінансів
та міжнародної торгівлі
м. Київ, Україна*

Древуш А.Р.

*провідний спеціаліст,
Національний банк України
м. Київ, Україна*

БРУДНІ ГРОШІ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАГРОЗИ ІНДИВІДА. МІФ ЧИ РЕАЛІЇ СУЧАСНОГО ЖИТТЯ?

Роль грошей в сучасному світі зростає. Гроші виходять за межі економіки, перетворюючись в регулятор соціальної взаємодії. Фактично суспільство стало рабом свого творіння та знаходиться у певній залежності від нього [1, с. 10]. Поряд зі звичними реальними формами грошей існують віртуальні та електронні гроші, які стали одним із факторів розвитку процесів глобалізації. Нові форми грошей розвиваються, як альтернатива готівці і створюють нові можливості та зручності в умовах нашого швидкого ритму життя [2, с. 182].

Кожного дня ми контактуємо з живими та неживими предметами, навіть не підозрюючи про наслідки. Мова йде не лише про міський транспорт, побутові речі загального користування. Навіть клавіатура персонального комп'ютеру та ноутбука – це чудовий розсадник різноманітних мікроб, відзначимо що, мобільний телефон та планшет також не поступається в цьому рейтингу. Проте ми кожного дня контактуємо з паперовими банкнотами та монетами, які за час «свого життя», встигли побувати в руках сотні людей і навіть не підозрюємо, що тримаємо в руках «біологічну зброю».

Як показують результати проведених досліджень, на кількість бактерій, що проживають на банкноті, впливає низка факторів: популярність банкнот в світі, період життя банкноти, рівень економічного розвитку країни, кліматичні умови, матеріал та технологія виготовлення банкнот.

Під мікроскопом на банкнотах вченими були виявлені збудники захворювань: кишкової палички, туберкульоз, дизентерія, вірус гепатиту В, стрептокок, паличка Коха, сальмонела, яйця паразитів (гострики, аскариди, карликові цепні), різні різновиди грибків і навіть вірусні інфекції (наприклад грип).

Зазначимо, що найбільш привабливими для життя шкідливих збудників є купюри, що досить тривалий час перебувають в обігу. За виключенням пластикових банкнот, звичайні банкноти виготовляють з целюлози, яка приваблює та є джерелом існування більшості бактерій, в тому числі і шкідливих. Рейтинг «найнебезпечніших банкнот» представлений в таблиці 1.

Таблиця 1

Топ-4 найбільш вразливих банкнот світу

Країна	Назва банкноти	Рейтинг
Індія	Індійські рупії	1
США	Американські долари	2
КНР	Китайський юань	3
Російська Федерація	Російські рублі	4

Як бачимо з таблиці 1, що в зоні ризику знаходяться найбільш конвертовані валюти світу. І це логічно, адже банкноти можуть подорожувати зі своїми власниками в різні куточки світу. Рекордсменами за кількістю бактерій, що припадає на 1 квадратний сантиметр площі є банкноти дрібних номіналів, оскільки вони частіше переходять від рук одного власника до іншого.

Проте наявність бактерій на банкноті ще не означає автоматичне зараження. Хоча така ймовірність досить висока. Навіть через мікроскопічну тріщину чи незагоєну ранку на шкірі рук бактерії та віруси можуть проникнути до організму людини та при сприятливих умовах спричинити захворювання.

В групі ризику знаходяться люди зі слабким імунітетом, діти та особи похилого віку, люди, що працюють з готівкою (касири, продавці). Слід відзначити, що елементарні правила гігієни, наприклад, миття рук після контакту з банкнотами, зменшить ймовірність інфікування.

Випадки навмисного зараження купюр шкідливими бактеріями були зафіксовані в США. Так правоохоронними органами була вилучена партія нових доларових купюр на суму 250 тис., які були інфіковані стафілококом. А якщо подібна партія потрапить в широкі маси? Це новий вид біологічної війни, досить гуманний та неконтрольований.

Науковцями доведено, що штам грипу може передаватися через банкноти. Тобто введення карантину на території ще не гарантує глобальне вирішення проблеми. Адже банкноти на карантині не знаходяться і спокійно поширююся за межі, інфікуючи нових жертв.

Відзначимо, що за даними дослідників, гроші викликають ще й психологічні хвороби. Гроші дають можливість індивіду відчути свою

незалежність від суспільства, хоча, насправді, це лише ілюзія [2, с. 118]. Великий гаманець іноді грає фатальну роль у житті люди і у ставленні до неї інших людей. А іноді стає каталізатором негативних подій. Сумна статистика свідчить, що кількість зареєстрованих злочинів у світі кожного року зростає на 5%. Відсутність необхідної кількості грошей або постійні проблеми з фінансовими ресурсами призводить до депресії та, як, це не прикро звучить, до фізичних захворювань і є однією з причин зростання кількості осіб, які схильні до скоєння злочинів заради грошей [2, с. 543].

Слід звернути увагу, що найбільш захищеними є банкноти з полімерних матеріалів (наприклад, австралійські та новозеландські долари, мексиканські песо та ін.). Полімерна купюра, на відміну від паперової, має гладеньку поверхню, що не дозволяє бактеріям затримуватися на банкноті.

Відмітимо, що найбільш безпечними серед паперових банкнот є купюри Європейського союзу, оскільки євробанкноти оброблюють спеціальним антибактеріальним розчином. Українськими вченими Інституту екологічної безпеки були проведені дослідження 11 купюр різних номіналів на наявність хворобливих мікроорганізмів. Результати показали наявність мікроорганізмів, які викликають туберкульоз, пневмонію та грибкові захворювання. В цілому на піддослідних банкнотах було виявлено від 5-ти до 9-ти шкідливих бактерій і грибків. Результати досліджень національної валюти представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз результатів бактеріологічних досліджень українських банкнот

Кількість виявлених бактерій і грибків	Номінал, UAH
5	2 гривні
6	5 гривень
7	10 гривень 50 гривень
8	100 гривень 500 гривень
9	1 гривня 20 гривень 200 гривень

Як бачимо, в лідерах по кількості мікробів купюри найвищих номіналів, тому ми вважаємо, що суттєву роль грає чинник купівельної спроможності української валюти.

Таким чином, основними заходами боротьби з мікробами на купюрах є:

- 1) постійне дотримання правил особистої гігієни при роботі з банкнотами;
- 2) контроль з боку держави і вибіркова перевірка банкнот на наявність шкідливих вірусів та бактерій, вилучення і утилізація «хворих банкнот»;
- 3) розроблення антибактеріального паперу;

4) обробка наявних в обігу банкнот спеціальним знезаражувальним розчином;

5) заміна паперових банкнот на полімерні;

6) використання позитивного досвіду інших країн;

7) перехід на електронні гроші та безготівкові розрахунки.

Щодо вище означеного можемо додати, що, наприклад, в Японії існують спеціальні банкомати, які чистять банкноти за допомогою спеціальних програм та нагрівання банкнот до 200 градусів за Цельсієм. В Індії існують спеціальні хімчистки, які реанімують та чистять купюри. В Зімбабве місцеві жителі самостійно перуть гроші. Досить оригінальний засіб дезінфекції застосовують в Казахстані. Казахські вчені розробили спеціальну картку, яка оброблена розчином та розміщується в гаманці або сейфі. Термін дії такої картки становить один місяць, потім картку необхідно змінювати на іншу. Аналогів подібних засобів дезінфекції немає в світі.

Отже, вважаємо, що перехід на виготовлення банкнот з полімерних матеріалів сприяє вирішенню одночасно декількох проблем. По-перше, зменшить витрати на виготовлення банкнот, оскільки життєздатність полімерних банкнот значно довше, оскільки вони більш стійкі до термічної обробки та не бояться вологи. По-друге, вирішить проблему із забрудненням банкнот, оскільки тонка пластмаса не дозволяє бактеріям затримуватися на поверхні, на відміну від целюлози, в порах якої бактерії можуть жити декілька місяців. І хоча заміна, вилучення з обігу і виготовлення банкнот з полімерних матеріалів вимагатиме досить значних витрат, проте це буде інвестиційний проект, який досить швидко окупиться.

Список використаної літератури:

1. Ананьин О. Может ли наука быть руководством к действию? // Вопросы экономики. – № 2. – 2001. – С. 62.

2. Зарубина Н. Н. Деньги как социокультурный феномен. – М.: «Анкил», 2011. – 200 с.

3. Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей. Матеріали III Міжнародних філософсько-економічних читань (25-26 травня 2010 року, м. Львів).

Луценко І.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ – ЗАПОРУКА БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В Україні реалізація Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 рр., передбачала отримати: відношення обсягу державного боргу до ВВП у 2013 р. на рівні не більш як 30,6%, у 2014 р. – 30,9%, а у 2015 р. – 31%; частку державного внутрішнього боргу – не менш як 50%; частку державного боргу з фіксованою ставкою – не менш як 65%; частку державного боргу, який рефінансується у відповідному періоді, у загальній сумі державного боргу на початок такого періоду – орієнтовно не більш як 20%. Наразі у 2013-2014 рр. досягнення очікуваних результатів відповідно до зазначеної стратегії не відбулось (табл. 1).

Таблиця 1

Результативність реалізації середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2014 рр.

Показник	Очікуваний	2013	Відхи- лення	2014	Відхи- лення
Відношення обсягу державного боргу до ВВП	$\leq 30,6\%$ – 2013 $\leq 30,9\%$ – 2014	33,0%	+2,4 в.п.	60,4%	29,5 в.п.
Частка державного внутрішнього боргу	$\geq 50\%$	53,5%	+3,5 в.п.	48,7%	-1,3 в.п.
Частка державного боргу з фіксованою ставкою	$\geq 65\%$	84,0%	+19 в.п.	82,0	17 в.п.
Середньозважений строк до погашення державного боргу	$\geq 5,1$ року	4,7 року	-0,4 року	4,8 року	-0,5 року
Частка державного боргу, що рефінансується в наступному році	$\leq 20\%$	20,0%	-	14,9%	-5,1 в.п.

Джерело: складено автором за даними [1]

Крім того, сучасна економічна ситуація в Україні демонструє, що відношення обсягу державного боргу до ВВП за січень-вересень 2015 р.

складає 110,9%, а це вже не відповідає очікуваним результатам середньострокової стратегії управління державним боргом та міжнародно визнаного стандарту¹ у 2015 р.

Також через реструктуризацію Україною зовнішніх боргових зобов'язань та непогашення єврооблігацій на 500 млн. дол. США міжнародні рейтингові агентства Standard&Poor's Ratings Services й Fitch Ratings восени 2015 р. знизили її кредитні рейтинги в іноземній валюті до «рівня вибіркового дефолту» (з «СС» до «SD») й «обмеженого дефолту» (з «С» до «RD») відповідно. Отже, стрімке зростання державного боргу України впродовж останніх років, високі його валютні ризики, невпевнена ситуація з реструктуризацією та непогашення зовнішніх боргів актуалізують проблеми оцінювання стану боргової безпеки в країні.

Боргова безпека країни – це відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі [3].

Сьогодні у вітчизняній практиці з урахуванням світового досвіду оцінювання боргової безпеки країни більшість експертів у цій сфері проводять крізь призму індикаторів, які були рекомендовані міжнародними організаціями, а також Міністерством економіки України й Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. Проте, на нашу думку, з урахуванням проведеного дослідження, до індикаторів, що нададуть змогу у подальшому здійснити оцінювання рівня боргової безпеки та виявити її загрози для України, віднесемо систему показників, що наведемо у таблиці 2.

Проводячи аналіз даних таблиці 2, варто відмітити, що нормативні значення визначених індикаторів боргової безпеки України значно відрізняються від світової практики, що пояснюється індивідуальним розвитком економічної системи країни.

Результати розрахунку окремих індикаторів боргової безпеки (табл. 3) засвідчили, що Україна у 2015 р. у порівнянні з іншими роками порушує усі нормативні значення боргової безпеки за всіма ключовими індикаторами. Це підтверджує, що боргова безпека України знаходиться у критичному стані, що викликає загрози втрати боргової стійкості країни, її неплатоспроможності та надмірного боргового навантаження. Так, відношення обсягу державного та гарантованого боргу до ВВП у 2013 р. становило 40,5 % ВВП, то за 9 місяців 2015 р. цей показник досяг 110,9 % ВВП. Зростання валового зовнішнього боргу України з 95,8 % у 2014 р. до 202,4 % ВВП за 9 місяців 2015 р. також підтверджує існування надмірного рівня боргового навантаження в країні, який чинить деструктивний вплив на економіку.

¹ Відповідно до Маастрихтського договору, у країнах Європейського Союзу державний борг не повинен перевищувати 60% від ВВП [2]

Таблиця 2

Індикатори боргової безпеки

Індикатори	Нормативне значення		Індикатори	Нормативне значення	
	Світова практика	Україна		Світова практика	Україна
Відношення обсягу державного та гарантованого боргу до ВВП, %	< 55	< 60	Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	<25	<40
Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	<200	<200	Відношення валового зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	<165	200-250
Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	<30	<30	Відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	<12	<25
Відношення заборгованості уряду за державними ЦП до ВВП, %	<30	<30	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходу державного бюджету, %	<20	< 20–25
Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку, %	-	<11	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	<25	<25
Міжнародні резерви до короткострокового боргу	> 100	> 100	Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	-	> 50
Індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index), %	<600	<1000	Рівень зовнішнього державного боргу в доходах державного бюджету	300	-

Джерело: складено автором за даними [3; 4; 5]

**Результати розрахунку окремих індикаторів оцінки рівня
боргової безпеки України за період 2012-2015 рр.**

Індикатори	Світова практика	Україна	2012	2013	2014	9 місяців 2015
	Нормативні значення		Фактичні значення Україна			
Відношення обсягу державного та гарантованого боргу до ВВП, %	< 55	< 60	36,6	40,5	70,3	110,9
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	<25	<40	76,6	77,5	95,8	202,4
Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	<30	<30	13,5	17,8	31,2	38,0
Відношення валового зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	<165	200-250	164,3	183,2	193,1	307,0
Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	<200	<200	1436	1386	904	1086
Рівень валового зовнішнього боргу в доходах державного бюджету	300	-	334,8	334,8	420,5	260,4
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	-	> 50	18,2	14,4	6,0	10,4
Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку, %	-	<11	12,94	13,13	13,44	11,58

Джерело: складено та розраховано автором [6; 7; 8]

Про втрату боргової стійкості України та її неплатоспроможність свідчить й такий індикатор боргової безпеки як відношення валового зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, який за 9 місяців 2015 р. досяг 307,0%, тобто Україна не спроможна покрити заборгованість валютними надходженнями від експорту товарів та послуг.

Критичний стан боргової безпеки України викликаний не тільки військовим конфліктом, глибокою економічною рецесією, фінансуванням за рахунок державних запозичень значного дефіциту державного

бюджету, а й передусім неефективним управлінням державним боргом, що може забезпечити достатній її рівень та сприяти міцності фінансової системи країни.

Список використаної літератури:

1. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
2. The Maastricht treaty [Electronic resource]: provisions amending the treaty establishing The European Economic Community with a view to establishing The European Community. – Maastricht, 1992. – 59 p. (P. 31) – Access mode: <http://www.eurotreaties.com/maastrichtec.pdf>
3. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html
4. Лось В.В Теоретичні основи управління борговою безпекою / Лось В.В., Усик В.І. // «Молодий вчений» – № 2 (17) – 2015 – С. 153-156
5. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME07222.html
6. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
8. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>

Мельник М.І.

аспірант кафедри фінансів,

Сумський національний аграрний університет,

м. Суми, Україна

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОФОРМУВАНЬ

Питання фінансового забезпечення інноваційного розвитку агроформувань займає вагомe місце в сучасних економічних умовах країни. На сьогодні інноваційний розвиток сільського господарства є передумовою стабільної конкурентоспроможної діяльності підприємств аграрного сектору. Ключовим фактором активізації інноваційної діяльності є вирішення проблем відповідного фінансового забезпечення, зокрема функціонування ринку сучасних високоефективних агротехнологій виробництва с/г продукції. В сучасних умовах вітчизняної

аграрної економіки можливості фінансування інноваційних процесів, у тому числі й інноваційного оновлення технологій сільськогосподарського виробництва, обмежені. Тому використання напрацьованих у світовій практиці методів фінансування інноваційної діяльності та адаптація їх до умов української економіки набувають актуального значення.

Саме достатні інвестиції є запорукою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємств галузі в цілому. Досвід країн-лідерів у сфері розвитку сільського господарства засвідчує, що лише за умов масового впровадження інноваційних технологій у сільськогосподарські підприємства та позитивних змін фінансового забезпечення, можливо наповнити як внутрішній, так і зовнішній ринки конкурентоспроможною продукцією [3, с. 55].

Фінансове забезпечення, залучення інвестицій для потреб інноваційного розвитку сільського господарства завжди було предметом наукових дискусій. Теоретичним та практичним аспектам фінансування відтворювальних процесів в агропромисловому виробництві, застосуванню нетрадиційних технологій фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційних проектів присвячені наукові праці відомих вітчизняних учених: А.В.Чупіса, В.А. Борисової, В.М. Гейця, М.В.Щурика, Л.І.Федулової, М.А. Хвесика, Р.Р. Ярулліна, Ю.О. Лупенка та інших, а також іноземних дослідників Б. Санто, Й. Шумпетер, Є.Р. Йескомб, А.А. Суєтін, Л. Дж. Гітман, М.Д. Джонк, У.Ф. Шарп та інші.

За рейтингом Глобального інноваційного індексу країн світу Україна у 2013 році посіла 71 місце, а у 2015 році – поліпшила свої результати і опинилася на 64-му місці [5].

Таке становище значною мірою визначається інвестиційною непривабливістю української економіки і непрозорістю умов ведення бізнесу, зокрема, високим рівнем тінізації економіки. Слід відзначити, що в цілях економічної безпеки держави показник тіньової економіки не повинен перевищувати порогового значення 15-20% валового внутрішнього продукту (ВВП). У нашій країні цей показник за різними оцінками сягає від 35% до 60% обсягу ВВП. І як наслідок, за рейтингом Світового банку «Ведення бізнесу». Україна у щорічному рейтингу Світового банку з ведення бізнесу, оприлюдненому на початку 2015 року, посіла 96-е місце зі 189, піднявшись вгору за рік на 16 позицій. У 2014 року Україна покращила свою позицію на 25 сходинок, посівши 112 місце серед 189 країн світу.

Єдиним шляхом забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, підвищення ефективності виробництва і забезпечення економічного зростання є техніко-технологічне переозброєння агровиробництва й освоєння наукоємних ресурсозберігаючих технологій [2, с. 18].

Аграрний сектор України – це єдина у вітчизняному господарському комплексі галузь, яка має високі фінансові результати. Рентабельність виробництва продукції сільського господарства значно вище середніх показників по економіці країни. Рентабельність виробництва

сільськогосподарської продукції в 2014 році в Україні, за попередніми даними, становила 26,3% проти 11,4% роком раніше. При цьому прибуток від реалізації сільгосппродукції (до оподаткування, без урахування бюджетних дотацій і доплат) торік зріс майже втричі порівняно з 2013 роком – до 34,5 млрд грн. Рентабельність рослинництва, за даними Держстату, в 2014 році збільшилась до 29,2% з 11,1% в 2013 році, а прибуток від продажу рослинницької продукції становив 28,7 млрд грн проти 9,1 млрд грн роком раніше [1].

У сільське господарство у 2013 році було проведено наукових та науково-технічних робіт – 600 млн.грн., що становить 0,5% валової доданої вартості с/г. Фінансування аграрної науки складає 5-6% від загального обсягу фінансування витрат на виконання наукових робіт (6,1% – у 2009 р., 5,2% – у 2013 р.) [4, с. 6].

Таблиця 1

Динаміка інвестицій в основний капітал аграрного сектору економіки України за 2011-2014 роки, млн. грн.

	2011	2012	2013	2014	Відхилення 2011-2014 рр.	
					(+/-)	(%)
Сільське, лісове та рибне господарство, млн. грн.	16466,0	18883,7	18587,4	18795,7	2329,7	14,1
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг, млн.грн.	16140,9	18564,2	18175,0	18388,1	2247,2	13,9
Лісове господарство та лісозаготівлі, млн.грн.	283,1	281,4	383,4	381,0	97,9	34,5
Рибне господарство, млн.грн.	42,0	38,1	29,0	26,6	-15,4	-36,6

Джерело: розрахунки автора за даними Державної служби статистики України

За наведеними даними капітальні інвестиції за 2011-2014 рр. зросли в загальному по сільському господарству на 2329,7 млн. грн. або на 14,1%., що є позитивним для інвестиційної сфери агробізнесу.

За останні десятиліття інвестиції в основний капітал аграрного сектору зменшувалися катастрофічно, що стало причиною масштабного інвестиційного недофінансування та деградацію матеріально-технічної бази сільського господарства.

**Сальдо іноземних інвестицій в Україні
за 2012-2015 (перше півріччя), роки**

Рік	Прямі іноземні інвестиції, млрд. дол.	Відтік інвестицій, млрд. дол.
2012	6,013	1,256
2013	5,677	2,845
2014 (негативна курсова різниця становила 12,25 млрд. дол.)	2,45	1,17
2015 (перше півріччя)	1,040	2,91

Джерело: Державна служба статистики України

Водночас через сильне падіння гривні на початку року в цілому за півріччя прямі іноземні інвестиції в Україну скоротилися на 6,4% або на 2,91 млрд. доларів, зокрема негативна курсова різниця становила 3,54 млрд. доларів. Зменшення обсягу інвестицій відбувається також в АПК. Найбільшим зовнішнім інвестором аграрного сектору виступав Кіпр (224,2 млн. дол.), звідси обсяг інвестицій скоротився на 40%, також США вивели 18,7 млн. дол. (-49%) та Віргінські острови – 13.3 млн. дол. (-41%). Як бачимо відтік інвестицій відбувається швидшими темпами, ніж залучення нових. В результаті чого знижується рівень інвестиційної привабливості сільського господарства.

Можемо зробити висновок, що на сьогодні існуюча система фінансування агроформувань не забезпечує належного інноваційно-інвестиційного розвитку. Самофінансування інноваційних розробок сільськогосподарських підприємств складає 6540,3 млн. грн., або 84,98% від загальної суми коштів, що безумовно недостатньо для розширеного ефективного відтворення виробничих ресурсів сільськогосподарських підприємств та неефективно з точки джерел надходження коштів. Окрім того, до головних проблем економіки України, які безпосередньо мають відношення до сільського господарства можна віднести складність адміністрування податків, нестача оборотних коштів підприємств, високі ціни на пальне, високі відсоткові ставки за кредитами, спад попиту на вітчизняні товари, достатньо високі податки та найголовнішою проблемою є недостатнє фінансове забезпечення інноваційного розвитку агроформувань.

Для підвищення рівня рентабельності агроформувань необхідно оптимізувати виробничі витрати, знизити енергоємність сільськогосподарської продукції, розширити модернізацію виробництва, збільшити обсяг амортизаційних відрахувань, що направляється на просте відтворення, а ще краще створити амортизаційні фонди на капіталізацію, створення на підприємствах власних відділів по розробці та реалізації власної інвестиційної політики та оцінки інвестиційних проектів, за рахунок яких знизяться ризики інвестування тощо.

Також державна політика повинна бути направлена на стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності агроформувань та підтримку науково-дослідної сфери, що сприятиме розвитку агроекономічного та інтелектуального потенціалу України.

Список використаної літератури:

1. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Ільчук В.П. Інновації у розвитку підприємств галузі рослинництва / Ільчук В.П. // Економіка, фінанси, право. – 2015. – № 1. – С. 17-20.
3. Кіпіоро І.М. Механізми активізації інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Кіпіоро І.М. // Економіка АПК. – 2015. – № 4. – С. 77-81.
4. Лупенко Ю.О. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері України / Лупенко Ю.О. // Економіка АПК. – 2014. – № 12. – С. 5-11.
5. The Global Innovation Index [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/GII-Home>

Михайленко С.В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та банківської справи,
Європейський університет,
м. Київ, Україна*

НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ПРИНЦИПАМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

В процесі проведення в Україні бюджетної реформи важливого значення набувають питання формування видатків місцевих бюджетів, оскільки вони відіграють важливу роль у економічному зростанні адміністративно-територіальних групувань, відображають пріоритети суспільного розвитку, забезпечують гідний рівень добробуту громадян. Проте існуючі підходи до формування місцевих бюджетів не створюють умов для ефективного і відповідального виконання органами місцевої влади своїх функціональних повноважень, оскільки законодавство України не містить чіткого розподілу функцій між центральною владою та місцевим самоврядуванням, не визначає чітку відповідальність за прийняття рішень і надання конкретних видів суспільних благ і послуг, не зацікавлює місцеву владу до пошуку додаткових джерел для збільшення власної доходної бази.

Однією з необхідних умов становлення економічної демократії в нашій державі є спроможність органів місцевого самоврядування забезпечувати соціально-економічний розвиток територій та підвищувати рівень надання громадських послуг населенню.

Проведення реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади за принципами децентралізації, яка розпочалася в Україні з прийняттям Урядом Концепції реформування місцевого самоврядування, передбачає подолання низки проблем у питаннях управління місцевими видатками [1].

Так, з отриманням Україною незалежності і запровадженням інституту місцевого самоврядування, остаточно не вирішеною залишається проблема раціонального розмежування функціональних повноважень між центральною та місцевими органами влади, а також між різними рівнями місцевої влади. Незважаючи на те, що, підписавши Європейську хартію про місцеве самоврядування у 1996 р., Україна взяла на себе зобов'язання розмежувати функціональні повноваження між рівнями влади відповідно до ч. 4 ст. 4 Хартії, в реальній практиці цього не сталося. Отже, проблема розмежування функцій та завдань, а звідси, і сукупних державних витрат між рівнями влади остаточно не вирішена.

Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» органи місцевого самоврядування виконують як власні, так і делеговані повноваження [2].

Статтею 143 Конституції України визначається два способи фінансування делегованих повноважень органів місцевої влади: за рахунок коштів державного бюджету України та шляхом передачі органам місцевого самоврядування частки доходів від загальнодержавних податків. Виконання цих конституційних положень щодо фінансування делегованих повноважень все більше здійснюється за рахунок перерозподілу коштів з державного бюджету у вигляді трансфертів, обмежуючи обсяги податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Результати досліджень видатків місцевих бюджетів України показали, що в структурі видатків переважають видатки на виконання делегованих повноважень, питома вага яких у 2010-2014 рр. перевищує 80% загального обсягу видатків місцевих бюджетів. Частка видатків місцевих бюджетів, яка спрямовується на виконання місцевими органами влади власних повноважень (житлово-комунальне господарство, благоустрій, місцеві програми соціально-економічного розвитку, утримання дорожньої інфраструктури тощо), залишається більш, як утричі меншою, ніж в країнах ЄС. Широкий перелік делегованих повноважень істотно обмежує фінансову самостійність місцевого самоврядування, що призводить до значного скорочення фінансування власних повноважень та звуження автономії місцевої влади щодо надання суспільних послуг. Така ситуація не стимулює місцеві органи влади до підвищення ефективності фінансування видатків, а також до відповідального відношення та повного фінансування делегованих їм центральною владою повноважень.

Проголошений Україною курс на децентралізацію влади потребує подальшого впорядкування видаткових повноважень регіонального та місцевого рівнів влади, що передбачає перерозподіл функцій, завдань і ресурсів на національному, регіональному та локальному рівнях.

До сьогоднішнього дня невизначеними у Бюджетному кодексі України залишаються питання щодо забезпечення делегованих повноважень

місцевих органів влади відповідними джерелами їх фінансування, у зв'язку з тим, що на законодавчому рівні делеговані повноваження виконуються органами місцевого самоврядування, а фінансування цих повноважень відбувається за рахунок закріплених податків або за рахунок перерахування трансфертів з державного бюджету. Однак, в реальній практиці забезпеченість делегованих державою повноважень фінансовими ресурсами необхідними для їх виконання складає порядку 80%, тобто держава не додає коштів органам місцевої влади на фінансування видатків, які передані їм законодавством [3, с. 71]. Таке становище призводить до зниження якості публічних послуг та відволікання все більшої частки власних мізерних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування на забезпечення виконання покладених на них видаткових зобов'язань.

Видатки місцевих бюджетів України за функціональною класифікацією мають суто соціальну спрямованість. Питома вага соціальних видатків в останні роки перевищує 80% загального обсягу видатків місцевих бюджетів. До того ж, видатки галузей соціальної сфери спрямовані виключно на фінансування споживчих потреб – збільшення пенсій, мінімальних заробітних плат, допомоги, соціальних виплат тощо – а не на розвиток цих галузей.

Основна частка видатків місцевих бюджетів припадає на захищені статі видатків, серед яких: частка видатків на оплату праці з нарахуванням складає 47,0% та 41,3% в 2013 р. та в 2014 р. відповідно; поточні трансферти населенню на соціальне забезпечення – 23,2% в 2013-2014 рр.; видатки на оплату комунальних послуг та енергоносіїв – 5,9% в 2013 р. та 5,1% в 2014 р. Загалом частка захищених статей видатків місцевих бюджетів склала в 2013 р. 82,4% усіх видатків місцевих бюджетів, в 2014 р. – 75,7%. Проте бюджетна забезпеченість територіальних громад в Україні є дуже низькою: на одного жителя за рік витрачається з місцевих бюджетів у середньому 3471,5 грн., тоді як в країнах «нової Європи», які приєдналися до ЄС у 2004. р., цей показник становить 11901,7 грн., а «старої Європи» ще вищий – 52258,0 грн. [4].

Негативною рисою у формуванні видатків місцевих бюджетів є значне переважання поточних видатків над видатками розвитку. Капітальні видатки місцевих бюджетів складають від 7,7% в 2010 р. до 6,3% в 2013-2014 рр. загального обсягу видатків.

Такий розподіл видаткової частини місцевих бюджетів суттєво знижує можливість участі місцевих органів влади у бюджетному процесі. Занадто велика частка захищених статей видатків у структурі видатків місцевих бюджетів свідчить про зменшення фінансового ресурсу, який органи місцевого самоврядування можуть спрямовувати на інші (незахищені) видатки та інвестиційні цілі. Обмежений обсяг капітальних видатків місцевих бюджетів призводить до їх низької ефективності та неспроможності місцевої влади змінити соціально-економічну ситуацію у межах окремих територій.

Необхідною умовою бюджетної децентралізації та забезпечення бюджетної автономії і фінансової самостійності місцевих органів влади є

укрупнення територіальних громад з тим, щоб фінансові можливості місцевих бюджетів дозволяли органам місцевого самоврядування ефективно виконувати їх функціональні повноваження. Забезпечення населення мінімальним набором суспільних благ та послуг є можливим тільки у адміністративно-територіальних одиницях, які мають відповідний розмір. В такому випадку вступає в силу норма Закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад», в якому, зокрема визначається, що держава здійснює фінансову підтримку добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст шляхом надання об'єднаній територіальній громаді коштів у вигляді субвенцій на формування відповідної інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку такої територіальної громади [19].

Отже, чіткий законодавчий розподіл функціональних повноважень, а відтак, і видаткових повноважень центральних і місцевих органів влади, який виключав би їх дублювання та встановлював відповідальність за прийняття рішень і надання окремих видів суспільних благ і послуг на рівні державних соціальних стандартів з визначенням відповідних фінансових ресурсів на їх фінансування, є необхідною та основною умовою здійснення бюджетної децентралізації в країні.

Список використаної літератури:

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні / Розпорядження Кабінету міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p/>.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97–ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>.
3. Михайленко С.В. Сучасні проблеми та пріоритетні напрями формування видатків місцевих бюджетів / С.В. Михайленко, В.В. Зубріліна // Світ фінансів. – 2015. – № 4. – С. 65-75.
4. Слобожан О. Місцеве самоврядування і європерспективи / О. Слобожан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/misceve-samovryaduvannya-ta-yevroperspektivi_html.
5. Про добровільне об'єднання територіальних громад. Закон України від 5 лютого 2015 р. № 157- VIII / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.

Міщенко С.В.

*завідувач кафедри фінансів і кредиту,
Університет банківської справи,
м. Київ, Україна*

УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ АКТИВАМИ БАНКІВ

У зв'язку із розгортанням в Україні банківської кризи достатньо гостро постало питання щодо необхідності вдосконалення управління проблемними активами банків (NPL), накопичення яких відбувається дуже стрімко та негативно впливає на фінансовий стан банків, на процеси кредитування, забезпечення фінансової стабільності та відновлення зростання національної економіки [8; 10].

За офіційними даними Національного банку України, в 2010 р. після світової фінансової кризи питома вага простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів банківської системи України становила 11,2%. Однак уже в 2013 р. вона зменшилась до 7,7%, а з 2014 р. знову почала збільшуватися і станом на 01.12.2015 р. склала 21,2%. Як свідчить світова практика, такий рівень показника NPL є критичним для банківської системи будь-якої країни та свідчить про глибоку банківську кризу [7, с. 197; 8, с. 36]. Високий рівень показника NPL в Україні обумовлений зниженням темпів економічного зростання, погіршенням фінансового стану підприємств, різким зниженням доходів населення, виведенням з ринку упродовж 2014-2015 рр. 63-х банків, недосконалістю механізмів регулювання та банківського нагляду, а також зниженням довіри суб'єктів ринку до банківської системи та центрального банку.

Унаслідок банківської кризи відбулась декапіталізація банківської системи, адекватність банківського капіталу станом на 01.12.2015 р. знизилась до 11,13%, рентабельність капіталу склала – 5,12%, а рентабельність активів – 47,78%, що призвело до накопичення збитків у сумі 57,3 млрд. грн.

Необхідність подолання наслідків банківської кризи вимагає невідкладних дій з боку Національного банку України та окремих банків щодо вдосконалення управління NPL, а основними напрямками, на нашу думку, повинні бути такі.

1. Вдосконалення банківського регулювання та нагляду з метою зниження кредитних ризиків, поліпшення кредитного клімату та посилення захисту прав кредиторів і позичальників.

2. Посилення стандартів банківського кредитування шляхом встановлення нормативних значень показників, що характеризують співвідношення обсягу наданого кредиту та вартості застави, мінімальної суми початкового внеску, коефіцієнта боргового навантаження та загального розміру заборгованості за кредитом до доходів позичальника.

3. Вдосконалення механізмів повернення банківських кредитів шляхом законодавчого врегулювання роботи із заставним забезпеченням і механізмів реалізації застави чи майнових прав.

4. Вдосконалення інституційного забезпечення роботи з NPL шляхом створення санаційного банку або компаній з управління активами (КУА).

Посилення стандартів банківського кредитування з метою зниження частки проблемних кредитів може бути здійснено шляхом встановлення нормативів щодо кредитного забезпечення та дохідності позичальників, до яких належать наступні.

1. Вимога до максимального співвідношення розміру кредиту та вартості застави (LTV – Loan to Value Ratio), яка використовується переважно в іпотечному кредитуванні.

2. Вимога мінімальної суми початкового внеску.

3. Відношення максимального розміру платежу за кредитом до доходу позичальника («платіж до доходу», РТІ – Payment to Income). Показник «платіж до доходу» ще називають коефіцієнтом боргового навантаження або покриття боргу.

4. Відношення загального розміру заборгованості за кредитом до доходів позичальника («заборгованість до доходу», ДТІ – debt-to-income ratio) [3, с. 37].

Як свідчить аналіз світового досвіду, встановлення таких нормативів з метою зниження кредитних ризиків і запобігання накопиченню проблемних активів найбільш поширеним стало щодо використання кількісного значення показника LTV, нормативи якого встановлюють органи нагляду Гонконгу, Індії, Канади, Китаю, Кореї, Нідерландів, Туреччини, Сінгапуру та інших країн [4, с. 8]. Однак у більшості країн показник LTV визначається у внутрішніх документах банків як інструмент їхньої кредитної політики. Після світової фінансової кризи 2008-2009 рр. The Joint Forum рекомендував банкам при здійсненні іпотечного кредитування, крім показника LTV, встановлювати вимоги до позичальників, які б зобов'язували їх здійснювати певні початкові внески [5, с. 15].

Одним із методів зниження частки проблемних активів є дотримання банками певного співвідношення між загальним доходом позичальника та його виплатами за кредитом з урахуванням всіх боргових зобов'язань шляхом використання показника РТІ. Зазвичай, регулятори не встановлюють значення показника РТІ, надаючи таке право банкам. Лише в Гонконзі та Саудівській Аравії показник РТІ встановлено офіційно на рівні 50% и 33%, відповідно. Частіше за все показник РТІ використовується для оцінки платоспроможності фізичних осіб, тоді як показник ДТІ використовується банками для оцінки кредитоспроможності юридичних осіб [4, с. 12].

Важливе значення для вдосконалення управління NPL є розроблення банками власних систем забезпечення наданих кредитів, з метою зменшення втрат від їх неповернення. Як свідчить практика, в процесі реалізації кредитної політики вітчизняні банки використовують переважно майнові та юридичні форми та види забезпечення кредитних угод [2, с. 79]. Однак на сьогоднішній день вітчизняне законодавство недостатньо чітко визначає права і обов'язки банків і позичальників щодо заставного забезпечення, а тому нагальною необхідністю є розроблення

додаткових механізмів захисту прав кредиторів і позичальників, зокрема, законодавчих і нормативних документів, які чітко визначають критерії, види та якість кредитного забезпечення, правила роботи із об'єктами застави, механізми оцінювання та управління.

Одним із механізмів вирішення проблеми NPL є створення санаційного банку (перехідного, бідж-банку або компаній з управління активами – КУА), на який би було покладено функції придбання та управління проблемними активами [1, с. 44; 6, с. 185; 9, с. 98]. На наш погляд, найбільш прийнятним варіантом вирішення проблеми недіючих кредитів для нинішніх умов України є створення та законодавче врегулювання діяльності саме КУА. Для забезпечення їх ефективного функціонування на вітчизняному ринку необхідно законодавчо забезпечити перехід до покупця кредиту всіх прав кредитора без додаткового оформлення прав уступки за договором застави чи іпотеки.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що вдосконалення управління проблемними активами повинно ґрунтуватися на використанні більш виважених критеріїв і стандартів кредитування, поліпшенні управління забезпеченням позик, а також на покращенні загальної економічної ситуації та поліпшенні кредитного клімату. При цьому забезпечення повернення кредиту слід розглядати як сукупність умов, способів, форм і джерел погашення зобов'язань у разі неповернення позичальником кредиту, а також законодавче врегулювання та юридичне оформлення прав кредитора на використання заставного забезпечення за кредитом. Вдосконалення механізмів роботи з NPL повинно також ґрунтуватися на поліпшенні нормативно-правового забезпечення діяльності КУА, які мають бути створені, переважно, як комерційні фінансові установи.

Список використаної літератури:

1. Міщенко В.І. Стратегічні підходи до управління ризиками функціонування нежиттєздатних банків і обслуговування проблемних активів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 10(163). – С. 40-45.
2. Міщенко В.І. Управління кредитним ризиком на основі вдосконалення забезпечення банківських позик / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінансовий простір. – 2015. – № 2(18). – С. 77-86.
3. Мищенко С.В. Стимулирование кредитования как фактор экономического роста / С.В. Мищенко // Вестник ФУ. – 2013. – № 1(73). – С. 35-45.
4. Науменкова С.В. Розвиток кредитування в посткризових умовах / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2013. – № 1. – С. 3-19.
5. Науменкова С. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа. – 2011. – № 5. – С. 12-29.
6. Науменкова С.В. Методологические подходы к управлению проблемными банками / С.В. Науменкова, В.И. Мищенко // Финансовые проблемы и пути их решения. – СПб.: Изд-во СПб. Политехн. ун-та, 2014. – С. 177-186.

7. Науменкова С.В. Роль банковского капитала в обеспечении устойчивости банковской системы / С.В. Науменкова, В.И. Мищенко // Региональные инновационные системы: анализ и прогнозирование динамики. – Москва – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2013. – С. 189-198.

8. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 6 / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко, Р. С. Лисенко, С.В. Міщенко. – К.: ЦНД НБУ, 2006. – 162 с.

9. Санаційний банк – «бідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками: монографія / В.І. Міщенко, В.В. Крилова, М.В. Ніконова. – К.: ЦНД НБУ, УБС НБУ, 2011. – 119 с.

10. Mishchenko S.V. The Role of State Banks in Ensuring the Stability of the Financial System / S.V. Mishchenko, S.V. Naumenkova // Economics, Management, Law: Problems and Prospects. Collection of scientific articles Volume 2. Agenda Publishing House, United Kingdom, 2015. – P. 83-86.

Недбалюк І.Р.

*аспірант кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна*

ВИДИ ТА ФОРМИ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ

Бюджетний контроль – це різновид державного фінансового контролю, систематичний та юридично формалізований процес управління бюджетними коштами в процесі надходження та використання, ієрархічно організований на державному рівні та місцевому рівнях.

Науковий інтерес викликають види та форми бюджетного контролю, як підтвердження різноманіття думок вчених з приводу даного питання.

Проаналізувавши погляди вчених можна виділити дві групи науковців. Прихильники першої групи М.М. Ровінський, Л.А. Савченко, Е.О. Вознесенський, В.М. Мітрофанов, Л.М. Крамаровський, В.П. Дудко вважають, що контроль поділяється на попередній, поточний або оперативний і наступний або ретроспективний та вважають це формами контролю.

В.М. Мітрофанов аналогічно дотримується думки, що поділ контролю на попередній, поточний і наступний виступає у вигляді його форм або стадій [1, с. 22].

Е.О. Вознесенський залежно від часу вчинення контрольних дій контроль поділяється на попередній і наступний. При цьому упущено поточний контроль, і автор вважає, що бухгалтерський контроль не може бути поточним, а тільки попереднім [2, с. 68].

Л.А. Савченко, також класифікує контроль за формами на попередній, поточний і наступний, і для обґрунтування своєї позиції посилається на Лімську декларацію керівних принципів аудиту державних фінансів [3, с. 27].

Однак у цьому документі говориться, що ефективний попередній контроль є невід'ємною частиною надійної системи управління довіреними грошовими коштами й матеріальними засобами. При цьому зазначено, що під попереднім контролем слід розуміти перевірку, яка проводиться до здійснення адміністративних фінансових дій вищим органом або іншими контроль ними організаціями. Всі інші види контролю є контролем за фактом, тобто перевіряються вже дії [4]. Таким чином ми погоджуємося із Стефанюком І.Б., який наголошує, що в Лімській декларації все ж таки йдеться про види, а не форми контролю. Таким чином, немає підстав стверджувати, що попередній, поточний і заключний контроль є формами бюджетного контролю [5]. Таким чином, немає підстав вважати, що попередній, поточний і заключний контроль є формами контролю.

Погоджуючись з позицією другої групи вчених Стефанюк І.Б., Хомутенко В.П., Хомутенко А.В., Белобжецький І.А., Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Калюга Є.В. та вважаю поділ контролю на попередній, поточний і заключний контроль не формами, а видами контролю.

Важливою ознакою бюджетного контролю є форма його здійснення, під якою слід розуміти спосіб конкретного вираження й організації контрольної дії, спрямованої на виконання функцій контролю, тобто техніку здійснення контролю та конфігурацію контрольного заходу.

Основні форми бюджетного контролю є аудит, ревізія, моніторинг та бюджетна експертиза. (табл. 1)

Таблиця 1

Форми бюджетного контролю

Форми бюджетного контролю	Аудит – встановлення законності та ефективності використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правомірності фінансового управління і функціонування системи внутрішнього контролю
	Ревізія – повне, комплексне, системне та об'єктивне обстеженням фінансово-господарської діяльності
	Моніторинг – спостереженням та аналізом основних змін у бюджетному та податковому законодавстві,
	Бюджетна експертиза – здійснення аналізу кожного законопроекту, внесеного на розгляд до Верховної Ради України, з метою оцінити його вплив на дохідну і видаткову частини бюджетів та виконання Закону про Державний бюджет України на поточний рік

В.П. Хомутенко та А.В. Хомутенко вважають, що до основних форм фінансового контролю за способами вираження контрольних дій слід відносити: ревізію (інспектування), аудит, моніторинг, аутсорсинг [6].

Така позиція потребує роз'яснення. Аутсорсинг, в загальному розуміння є передача компанією частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідяду. Аутсорсинг в бюджетній сфері – це передача обліково-фінансових процесів бюджетної установи, до яких відносяться бухгалтерський і податковий облік, а також виконання вимог бюджетного обліку, на забезпечення професійної бухгалтерської компанії. Тобто аутсорсинг є делегуванням частини повноважень іншим суб'єктам. Аутсорсинг є перспективним напрямком, але на сьогодні в Україні в бюджетній сфері немає прецедентів застосування. Міжнародний досвід свідчить, що аутсорсинг в бюджетному секторі застосовувався з 1908-х років в Сполучених Штатах і Великобританії, та демонструючи економічний та соціальний ефект отримав популярність та широку географію застосування у всьому світі [7]. Вважаю що розвиток аутсорсингу в Україні та використання у практиці державного управління, зокрема бюджетного контролю, з урахуванням міжнародного досвіду матиме позитивний ефект та подальший розвиток.

Список використаної літератури:

1. Митрофанов В. Контроль и ревизия хозяйственной деятельности промышленных предприятий. – М.: Финансы, 1965. – 259 с.
2. Вознесенский Е.А. Финансовый контроль в СССР. – М.: Юрид. лит., 1973. – 134 с.
3. Савченко Л.А. Правові проблеми фінансового контролю в Україні: Моногр. – Ірпінь: Акад. ДПС України, 2001. – 407 с.
4. Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів. Керівні принципи аудиту державних фінансів. – К.: Вид. підг. за сприяння програми ООН з врядування, 2003. – С. 23-27.
5. Методологічні засади функціонування системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 84-102. – Електронний ресурс: Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2011_6_10
6. Хомутенко А.В. Систематизация концептуальных подходов к определению форм и видов финансового контроля / А.В. Хомутенко, В.П. Хомутенко // Институциональные основы функционирования экономики в условиях трансформации: сборник международно-практической конференции (м. Нюрнберг, Германия, 23 мая 2014г.). – 2014. – С. 125-128.
7. Outsourcing in the Public Sector Examining the role of the Chief Procurement Officer in the outsourcing decision and process. Електронний ресурс: режим доступу: <http://www.goncppc.org/NIGPPosSourcing.pdf>.

Осадець О.М.

аспірант кафедри фінансів та кредиту;

Швець Н.Р.

доктор економічних наук,

професор кафедри фінансів та кредиту,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

РИЗИКИ ПОВ'ЯЗАНІ З ДІЯЛЬНІСТЮ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В сучасних умовах фінансової нестабільності, на розвиток кредитних спілок в Україні впливають ризики пов'язані з їх діяльністю. Це зумовлено тим, що капітал кредитних спілок складається з вкладів своїх учасників, а одним з основних видів діяльності є надання кредитів, а це породжує цілу низку ризиків. Тому важливого значення набуває проблема ефективного управління ризиками, з метою ефективного та стабільного функціонування кредитних спілок на ринку фінансових послуг.

Проблеми кредитних спілок, зокрема ризики пов'язані з їх діяльністю, розглядаються та досліджуються такими вченими, як Гарасим П.М., Гриценко О.І., Коцовська Р.Р., Оленчик А., Панасюк В.М., Руська Р.В., Суслов В., Ткаченко Н.М., Цебрій Р.І. та інші. Однак питання оцінювання ризиків у кредитних спілках потребує детальних досліджень.

На ринку фінансових послуг особливе місце посідає кредитна спілка, яка за своєю економічною природою є неприбутковою організацією. Її діяльність здійснюється переважно за рахунок доходів, які вона отримує від здійснення кредитних операцій. Мікро- і макро- середовище кредитної спілки постійно змінюється і є нестабільним, тому її діяльність постійно має елементи ризиковості. Ігнорування настання непередбачених обставин в діяльності кредитних спілок призведе до втрат доходів та поставить під сумнів їх існування та розвиток.

Ризик кредитної спілки – це міра можливості того, що настануть обставини, за яких кредитна спілка може понести збитки, спричинені кредитами, а також операціями, пов'язаними із залученням коштів кредитних спілок [3, с. 65].

Розглянемо види ризиків кредитних спілок (табл. 1).

Усі види ризиків взаємопов'язані і здійснюють певний вплив на діяльність кредитних спілок.

Важливим завданням діяльності кредитної спілки є досягнення оптимального співвідношення між доходом і ризиком операцій [3, с. 65-69].

Оскільки повністю уникнути ризиків неможливо, фахівцям кредитної спілки необхідно вміти ідентифікувати ризики, оцінювати, управляти та контролювати їх.

Види ризиків кредитної спілки*

Види ризику	Характеристика ризику
Кредитний ризик	Втрати, яких може зазнати кредитна спілка у разі неповернення або неповного повернення членами взятих позик, а також у вигляді неотриманих доходів у разі несплати або неповної сплати процентів.
Відсотковий ризик	Втрати кредитної спілки у результаті зміни рівня ринкової процентної ставки як на кредити так і на вклади.
Інфляційний ризик	Втрати кредитної спілки через високі темпи інфляції.
Ризик незбалансованої ліквідності	Втрати кредитної спілки від незбалансованої структури активів і пасивів.
Ризик збільшення видатків	За кошторисом видатки перевищують доходи.
Ризик недостатньої платоспроможності	Відсутність вільних обігових коштів та високоліквідних активів.

Складено за [3, с. 65-69]

З метою ефективного управління ризиками необхідно створювати та розвивати системи управління ризиками, що дають змогу виявляти, оцінювати, локалізувати та мінімізувати певний вид ризику, характерний для діяльності кредитної спілки у певний період часу.

Процес управління ризиками складається з таких етапів:

- Ідентифікація – усвідомлення ризику, визначення причин його виникнення та ризикових сфер;
- Квантифікація – вимірювання, аналіз та оцінювання величини ризику;
- Мінімізація – зниження чи обмеження ризиків за допомогою відповідних методів управління;
- Моніторинг – здійснення постійного контролю за рівнем ризиків із механізмом зворотного зв'язку [2, с. 238-239].

Механізм прийняття рішень має не лише ідентифікувати ризик, а й дати змогу оцінити, які ризики і якою мірою може прийняти на себе кредитна спілка, а також визначити, чи виправдає очікувана дохідність відповідний ризик.

Вибір кредитною спілкою методів управління ризиками (табл. 2) значною мірою залежить від виду ризику, особливостей і фінансових, організаційних та інших можливостей кредитної спілки.

Особливості діяльності кредитних спілок унеможливають застосування ними деяких методів управління ризиками, які є популярними в банківських установах та застосовуються іншими фінансово-кредитними установами, зокрема до таких методів відносять хеджування та страхування. [1, с. 73-78].

Методи управління ризиками та їх характеристика*

Методи управління ризиками	Характеристика методів управління ризиками
Уникнення ризику	- Відмова від ненадійних клієнтів (на стадії прийняття рішення); - Відмова від ненадійних проектів (у процесі діяльності).
Зниження ступеня ризику	- Самоврядування (резервування коштів); - Дисипація (розподіл, розсіювання): диверсифікація зон господарювання та клієнтів, розподіл ризику в часі, диверсифікація напрямів діяльності, відповідальність між учасниками операцій; - Лімітування; - Створення системи гарантій.
Передача ризику	- Часткова (шляхом контрактної системи); - Повна (шляхом організаційної форми бізнесу).
Утримання ризику	Створення структурних підрозділів управління ризиками

Складено за [2, с. 238-239]

В теорії та практиці управління фінансовими ризиками для оцінки рівня ризику використовують наступні показники:

- Статистичні величини (стандартне відхилення, варіація, дисперсія).
- Непрямі показники ризикованості діяльності, обчислені у формі фінансових коефіцієнтів за даними публічної звітності.
- Аналітичні показники, призначені для оцінки конкретного види ризику у процесі внутрішнього аналізу діяльності кредитної спілки.

Сучасний стан та етап розвитку фінансового ринку та його складових є досить динамічним та важкопрогнозованим, тому для забезпечення фінансової стабільності кредитної спілки впродовж тривалого періоду необхідно постійно стежити за фінансовим станом організації, оперативно реагувати на зміни в середовищі, вивчати їх закономірності і причини відхилення від критичної межі показників, вживати заходи щодо підвищення фінансово-господарської діяльності.

Кредитні спілки в сучасних умовах часто залучають додаткових позичальників не приймаючи до уваги елементи ризиковості, що призводить до того, що кредитні спілки страждають від нечесних клієнтів. Тому з метою недопущення збитків від такого роду діяльності, на нашу думку, кредитним спілкам перш за все необхідно звернути увагу на ідентифікацію ризику та його уникнення. Якщо ж таки уникнути ризику не вдалось, кредитній спілці все ж слід звернутись до таких методів управління ризиками як, зниження ступеня ризику за допомогою резервування коштів та диверсифікацією зон господарювання та клієнтури та формування резервів для покриття ризиків неповерненого основного

боргу за кредитами, гарантіями, поруками та іншими видами заборгованості.

На наш погляд основним і найефективнішим методом оцінювання ризиків кредитних спілок є метод коефіцієнтів, тому, що він включає оцінку низки непрямих показників, таких як мультиплікатор капіталу, рівень капіталізації, співвідношення власних та залучених коштів, питома вага резервів на покриття кредитних ризиків в обсязі кредитного портфеля.

Загалом, кредитна спілка для забезпечення стійкого функціонування, повинна враховувати всі етапи управління ризиками в комплексі з їх оцінкою та методами управління.

Список використаної літератури:

1. Дадашев Б.А. Кредитні спілки в Україні: навчальний посібник / Б.А. Дадашев, О.І. Гриценко; Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «УБС НБУ». – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 112 с.

2. Коцовська Р.Р. Операції кредитних спілок: навч. посібник / Р.Р. Коцовська, У.Я. Грудзевич; Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «УБС НБУ». – К.: УБС НБУ, 2008. – 311 с.

3. Цебрій Р.І. Оцінка кредитного ризику кредитних спілок і методи його зниження [Електронний ресурс] / Р.І. Цебрій, Р.В. Руська // Вісник Тернопільської академії народного господарства: Тернопіль: Економічна думка. Сер. Економіко-математичне моделювання. – 2003. – № 13. – С. 65-69.

Осадчий Є.С.

докторант,

доцент кафедри менеджменту банківської діяльності,

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана,

м. Київ, Україна

КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Однією з передумов сучасного економічного розвитку є процес інтернаціоналізації господарського життя – загальна інтеграція національних суб'єктів господарювання. Інтернаціоналізація призводить до створення світового господарства, а у фінансовій сфері – глобального або світового фінансового ринку.

Теорія та практика свідчить про очевидні переваги, які несе з собою інтеграція ринків капіталу. Країни, які мають тимчасові потреби пов'язані з економічними кризами або стихійними лихами, можуть отримати позики у міжнародних банківських груп та світових фінансових організаціях. Більшість країн що розвиваються, за умови обмеженості інвестиційних

ресурсів, залучають іноземні капітали не обмежуючи цим самим споживання матеріальних благ, які необхідні для функціонування. Інвестори, отримуючи контроль над активами різних країн, мають можливість знизити свої цінові ризики.

Останнім часом питання глобалізації та капіталізації стало предметом дискусій багатьох вітчизняних економічних шкіл. Дискусії ведуться з питань вартості кредитів та депозитів, поступового витіснення з окремих сегментів ринку банківських послуг банків з національним капіталом, виведення капіталу за межі держави, зменшення податкових надходжень до бюджету країни. Детальному аналізу наслідкам діяльності банків з іноземним капіталом присвятили свої праці відомі науковці вітчизняні та економісти такі як: Т. Богдан [2], В. Геєць [1; 2], М. Диба [3], О. Дзюблюк [4], В. Міщенко [5], С. Савлук [6].

Незважаючи на значну кількість наукових праць, які тією чи іншою мірою пов'язані з проблемами інтеграції вітчизняного ринку банківських послуг у глобальне середовище, залишається низка невирішених завдань саме щодо збільшення власного капіталу банківських установ ефективного функціонування іноземного капіталу в банківській системі України.

Ринкова економіка потребує побудови якісно нової системи господарювання, що функціонує на підґрунті сучасних елементів і принципів. Її ключовою складовою є банківська система, з розвитком якої пов'язують стійке зростання економіки країни в цілому. Нині багато уваги приділяється визначенню перспектив і пріоритетів національної банківської системи, спрямованих на оптимізацію її структури, а саме: чи потрібно стимулювати реорганізацію банків і створення банківських об'єднань.

Інтернаціоналізація банківської системи це – процес виходу за рамки вітчизняного ринку, або входження закордонних інвесторів до вітчизняних банків. Вони трактують закордонні банки як форму, що має характер правового інституту, яка переносить тенденції, існуючі на світових фінансових ринках, до вітчизняної банківської системи .

У своєрідний спосіб дано визначення інтернаціоналізації банківських систем Європейським Центральним Банком. А саме виділено інтернаціоналізацію внутрішню і зовнішню. Перший тип інтернаціоналізації вимірюється кількістю відділів і філій, відкритих в даній країні закордонними банками, а також сумою активів цих осередків, віднесеною до спільних активів сконсолідованого банківського балансу. Зовнішня інтернаціоналізація вимірюється кількістю відділів і філій, відкритих за кордоном вітчизняними банками, а також сумою активів, нагромаджених цими філіалами, віднесеною до спільних активів сконсолідованого банківського балансу. Процес інтернаціоналізації несе з собою серйозні наслідки для банківських систем. Він впливає на вирівнювання умов конкуренції, змушуючи удосконалювати системи безпеки та контролю для всіх банків.

Інтернаціоналізація банківських систем стала причиною значної концентрації в банківських системах, покращуючи конкурентні позиції

універсальних банків стосовно банків спеціалізованих. У результаті цього процесу значні зміни відбулися в організаційних формах закордонної діяльності багатонаціональних банків. Перед початком інтернаціоналізації банківських систем банки, які хотіли розпочати діяльність за кордоном, мусили шукати закордонний банк-кореспондент. Тільки процес інтернаціоналізації сприяв безпосередній присутності банків за кордоном.

Інтернаціоналізація тісно пов'язана з глобалізацією банківських систем. Глобалізація банківських систем допомагає створенню світового ринку універсальних банківських послуг, прискорюючи темпи технологічних змін, які особливо впливають на умови здійснення банківської діяльності.

Ці процеси знаходять свій прояв у тенденції прискорення лібералізації і прозорості доступу на фінансові ринки, що є обов'язковою умовою членства у багатьох міжнародних організаціях.

Рух капіталу притаманний сучасній моделі економічного розвитку і передбачає певні передумови:

1) необхідним є динамічне економічне зростання, що забезпечувало б високі темпи накопичення внутрішніх заощаджень для формування надлишку капіталу;

2) за кордоном мала бути низка державних або приватних підприємств, що хочуть і готові позичати – необхідна наявність значної кількості привабливих можливостей для здійснення іноземних інвестицій;

3) має функціонувати певний механізм, який би забезпечував максимальну узгодженість процесу руху капіталу від його власників в одній країні до осіб які потребують його у іншій – необхідним був достатньо диверсифікований ринок капіталів, який міг би опосередковувати іноземні інвестиції. Зрештою, мали з'явитися стимули до здійснення іноземного інвестування. Перспектива отримання за кордоном вищого прибутку, аніж на національному ринку, стала визначальною детермінантою обсягів та масштабів іноземного інвестування. Міжнародний рух капіталу призвів до прискорення економічного зростання у багатьох країнах, а також збільшення обсягів торгівлі.

Характерними ознаками прояву глобалізації та інтернаціоналізації у сфері фінансових відносин є створення міжнародних фінансових інституцій, входження іноземного капіталу в національні фінансові ринки й посилення його впливу на розвиток національних фінансових систем.

Забезпечення необхідної капіталізації банків на рівні, адекватному потребам трансформаційної економіки, постає нині важливим завданням для банківської системи на найближчі роки, оскільки капітальна база вітчизняних банків і всієї банківської системи залишається недостатньою – на рівні близько 9% від ВВП. Недокапіталізація вітчизняних банків відображає недокапіталізацію економіки в цілому, а тому необхідна розробка системи заходів щодо регулювання у сфері спеціалізації діяльності та концентрації капіталу комерційних банків.

Концентрація капіталу і пошук шляхів його примноження та збереження від інфляції були основними факторами, які підштовхнули процеси глобалізації, розширення присутності іноземних банківських

установ у країнах з перехідною економікою. Ці процеси знаходять свій прояв у тенденції прискорення лібералізації доступу на фінансові ринки, що є обов'язковою умовою членства у багатьох міжнародних організаціях.

Таким чином, з точки зору можливості проведення ефективної монетарної політики необхідно відстоювати українські банківські установи, а з позиції підвищення ефективності посередницької ролі банківської системи необхідно стимулювати залучення відносно дешевого іноземного капіталу. Втім, не можна стверджувати, що ці дві стратегії цілком виключають одна одну. Дійсно, українські банківські установи можуть служити посередниками у кредитуванні українських суб'єктів ринку за рахунок кредитних ресурсів іноземних банківських установ. Як свідчить практика, така стратегія реалізується досить ефективно вже зараз на багатьох прикладах. Безумовно, іноземним банківським установам більш вигідно здійснювати кредитування через банки, які вони повністю контролюють. Але в існуючих об'єктивних умовах високо-ризикованого вітчизняного ринку банківських послуг вони досить часто діють через вітчизняних фінансових посередників.

Дослідження взаємозв'язку проблем забезпечення фінансової стійкості та капіталізації комерційних банків України повинно базуватися на обґрунтуванні пропорцій складових відповідних процесів, визначення кількісних співвідношень, напрямків і механізмів, що забезпечують перехід банківської системи України на якісно новий рівень. Це стимулюватиме розвиток реального сектора економіки і створить умови для стабільного конкурентного середовища у банківській сфері.

Список використаної літератури:

1. Геєць В.М. Капіталізація економіки України // За ред. акад. НАН України В.М. Геєця, д-ра екон. наук А.А. Гриценка.– К.: Ін-т економ. та прогнозування, 2007. – 220 с.
2. Геєць В.М., Богдан Т.П. Лібералізація руху капіталів у взаємовідносинах України з ЄС // Стратегічні пріоритети. – 2013. – С. 5-14.
3. Диба М.І., Краснова І.В., Стрижак А.П. Методологічні підходи до трактування сутності капіталізації банківської системи // Вісник НБУ. – 2014. № 1. – С. 22-29.
4. Дзюблюк О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи // Банківська справа, № 2. – 2008 р. С. 37-45.
5. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи // Вісник НБУ. – 2013. – № 7. – С. 11-17.
6. Власний капітал у системі управління діяльністю банків : автореф. дис. д-ра екон. наук / С.М. Савлук. – Київ, 2013. – 34 с.

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Kovalchuk O.Ya.

*Associate Professor of International Economic Relations,
and International Information
Ternopil National Economic University,
Ternopil, Ukraine*

APPLAING OF THE GAME THEORY FOR STUDING OF INTERNATIONAL ECONOMIC SITUATIONS

By currying out political, social and economic investigations modern scholars of international affairs more often are using methods of the classical mathematics for obtaining quality, credible results of the analysis and for increasing of the accuracy of the forecast estimations. Applling of the mathematical methods allows distinguishing unknown before relations between subjects of the international relations, revealing not obvious resources and possibilities of the interaction on international level, to check hypothesis on likely scenarios of the development of situations and tools of action.

In order to solve economic tasks in market economic environment often is analyzed situations when encounter conflicting interests of two or more opponents. Such situations are called conflict.

The Game theory studies the mathematical models for the researching of conflicts. It originated in 40th of 20 century as an applied aspect of mathematical modelling. J. von Neumann, R. Luce, J. Forbes Nash, L. Shapley, M. Shubik were founders of Game Theory [6, p. 114]. In general, it was applied for researching in military industry, in particular, the analysis of the arms race in 1950–1970.

Among founders of the modern Game theory are A. Smith, J. Hume, K. Menger, J. Mill, M. Weber, K. Popper. Nowadays, it is used for analysis and forecasting social, biological and economics phenomenon and processes. For instance, Game theory is applied for results modelling of the election campaigns, search for optimal solutions for solving of the military and political conflicts and international economic disputes.

There is not conventional definition for term «Game theory». Overcoming of interdisciplinary barriers and development of the unique theory of decision making, which elements can be applied in different conflict situations.

From the point of view of international economic relations Game theory we can consider as a modeling of the rational behavior of some gamers (actors of international arena). They share common risk in the case of making of inefficient decision. In the same time the decision of each of them depends on

the decision have been making by other players. Player's logic and their decisions are unknown for other.

Two big groups are distinguished in Game theory such as a game with null sum and cooperative games [6, p. 115]. Null sum games provide that the gain of one party is equal to loss of others. Such games are applying in politics and economics rare. Modelling of the S. Brams' presidential election is one of the fewer examples [3, p. 101]. Failing of that method is strategic character of Game theory and impossibility to describe game dynamic. Real international processes are modelled by games with non-zero (variable) sum.

The cooperative games allow the possibility of making mutual decision by all players (prize distribution) which satisfy all players. Shapli's price, that determine relative portion in this situation, is an example of applying theory of cooperative games in politics [5, p. 789]. It is used for investigations of different political problems, in particularly for researching relative strengths of each state during presidential election in the USA, analysis decision making in Security Council of UN [6, p. 115]. Banzhaf's index is used for calculating of relative strength of each gamer by solving cooperative games [2, p. 319].

Coalition games are applied for making strategies of negotiations and during researching of development of political processes in coalitions. W. Riker's model is used for formalization of processes of formation of international unions, demonstration of the activity of political parties and describing of main principles for government creation with parliament. This is a model of cooperative game of n persons with zero or finite sum and transferable utility, which provide only minimum prizes of coalitions [6, p. 116].

Noncooperative games are used in the case if different parties of political or economic disputes cannot reach agreement. «Nash Equilibrium» is an example. To solve this kind of game was used equilibrium of farmers. The most famous noncooperative game is a game of two persons with non-zero sum «Prisoner's Dilemma» that is used for researching of the political situation with clear expressed confrontation and tendency for cooperation. Making decision players cannot coordinate their actions [1, p. 5].

Concept games under uncertainty, incomplete information [4, p. 160], is used for researching political processes under conditions of incomplete data available. Applying simple games for investigation of complex politic processes with considerable amount of factors is inadequate.

Mentioned above concepts provide if possible quantitate expression of rational person behavior. It means, player's ability to realize his aims and choice the most effective among possible cases for achievement his aims. Rational subject's preferences must be subordinated to strict hierarchy for fulfilment this condition. There are many aims in the life of each person, and not always is possible to select one, that is priority. That is why, in practice this postulate never performed for separate individual.

Game theory distinguishes some main models, which reflect all diversity of rational people behavior. A player (rational participant) makes decision from limited set of variants (strategies). For him it is enough to realize the priority of aims in his area of activities and to choice strategies for creation most profitable scenario in his scope.

The interests of the state or other institutions do not always coincide with the interests of individuals who are their representatives. Besides limited number of aims of social institutions in their activities is less variability and uncertainty. In Game theory problem of uncertainty of human behavior is focused on solving the most unfavorable scenario.

The essence of Game theory regarding the study of international economic relations is to select the optimal strategy for rational behavior in conflict situations. The goal of Game theory is to determine the best possible option strategies for each player.

Strategy Games is a collection of agreements that restrict the choice of his actions at each stage, depending on the situation. Each of the parties participating in conflict can influence on the course of events, but is unable to fully control it. Conflict situations arise when solving political and economic, in particular international problems. For example, production of defective products, distribution of resources, competition for markets etc.

During the game the participants make moves. Move is one of the selected action, which is established by regulation. The game is formalized simplified model of conflict, which is used for its study. Game theory defines different types of conflicts optimal strategies rational behavior of participants, which are players' strategy to ensure balance in the game. The optimal strategy for each player of them guarantees some win. Performance player's move, not agreed with strategy can only reduce his prize.

An example of Game theory for studying of economic conflict is to create mathematical models typical competition events for market economy. The simplest case is to competition of two competitors on the market (two-person game). In complex games involved a lot of opponents who come together with a permanent or a temporary coalition (multiple or coalitional game).

Players' moves are divided into two types: individual (one of the choices of options) and random (randomly chosen action). The solution of the game is the choice of every players of optimal strategy.

If a game is repeated many times, players may be interested not win (lose) in each party, and the average win (lose) in all parties.

Game theory is used to study economic phenomena and processes at the macro level as well for creating of mathematical models, which take into account the interests of different sectors of the economy and at the enterprise level to select optimal solutions with respect to the deficit of economic resources, the distribution of income etc.

References:

1. Axelrod R. Effective Choice in the Prisoner's Dilemma / R. Axelrod // Journal of Conflict Resolution. – 1980. – № 24. – P. 3–25.
2. Banzhaf J. Weighted Voting Does'nt Work : A Mathematical Study / J. Banzhaf // Rutgers Law Review. – 1965. – № 19. – P. 317–343.
3. Brams S.J. Models of Coalition Formation in Voting Bodies / S.J. Brams, W.H. Riker // Mathematical Applications in Political Science. – University Press of Virginia, 1972. – P. 101–124.

4. Harsanyi J. Games of Incomplete Information Played by Bayesian Players / J. Harsanyi // Management Science. – 1967. – № 14. – P. 159–182.
5. Shapley L. A Method of Evaluating the Distribution of Power in a Committee System / L. Shapley, M. Shubik // American Political Science Review. – 1954. – № 40.
6. R.V. Vovk. Mathematical Modeling and Prognostication in International Relations: Textbook / R.V. Vovk. – Kyiv : Znanna, 2012. – 246 p.

Голячук Н.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту;*

Голячук С.Є.

*кандидат сільськогосподарських наук,
завідувач кафедри обладнання переробних виробництв,
Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

Стрімкий розвиток комп'ютерних, комунікаційних, мобільних та інформаційних систем спричинив виникнення хмарних технологій, які активно впроваджуються в бізнес-структурах та державних закладах України.

Український ринок хмарних сервісів – один із найбільш динамічних в Європі. Хмарні рішення дозволяють швидко реагувати на вимоги ринку та бізнесу. Питання уже не в тому, чи переходити у «хмару», а як отримати від неї максимальну віддачу. Зараз в Україні вже 85% представників малого та середнього бізнесу використовують один із хмарних сервісів. В середньому по всіх країнах ЄС показник використання хмари становить 53% [1].

Згідно з опитуванням аналітичної компанії Ipsos:

- 79% представників бізнесу в Україні в своїй повсякденній роботі використовують електронну пошту;
- 49% використовують сервіси для обміну документами;
- 43% – сервіси для зберігання даних;
- 40% – служби миттєвих повідомлень.

Майже чверть респондентів заявили, що використовують хмарні офісні продукти, такі як Google Documents [2].

Представники бізнесу виділяють основні переваги хмарних технологій:

По-перше, хмари дозволяють істотно знизити капітальні витрати на побудову центрів обробки даних, закупівлю серверного та мережевого обладнання, апаратних і програмних рішень тощо. Додатково їхній клієнт економить на утриманні ІТ-персоналу, адмініструванні тощо.

По-друге, хмарні технології забезпечують можливість надзвичайно оперативно змінювати конфігурацію корпоративної ІТ-інфраструктури в залежності від поточних потреб, споживаючи (і купуючи) рівно стільки ресурсів, скільки потрібно на даний момент. Ресурсів хмари зазвичай цілком вистачає для замовлення віртуального «суперкомп'ютера» або інфраструктури для великої корпорації, і при цьому не виникає проблем з оновленням програмного забезпечення (завжди доступні його останні версії), з сумісністю різних операційних систем тощо.

По-третє, хмарні сервіси надають можливість в буквальному сенсі носити своє робоче місце з собою – за наявності мобільного термінального пристрою і доступу до Інтернет користувач, незалежно від свого місцезнаходження, завжди має доступ до власного віртуального комп'ютера, корпоративних мереж, баз даних тощо.

По-четверте, постійно розширюється спектр послуг, пропонує виробниками та провайдерами хмарних рішень. Як правило, їх «асортимент» цілком відповідає постійно зростаючим можливостям сучасної комп'ютерної техніки [3].

Проте крім названих переваг при застосуванні хмарних технологій у бізнесі існують ризики:

- технологія все ще знаходиться на стадії розроблення і не апробована остаточно;
- досі немає міжнародної угоди про єдину термінологію, хоча технологія є транскордонною, а оброблення даних фактично стало глобальним процесом;
- діяльність провайдерів є недостатньо прозорою і не може бути повністю відстежена. Це значно ускладнює оцінку ризиків і створення єдиних правил гри;
- дотримання конфіденційності, недоторканності інформації та режиму доступу до неї не може бути проконтрольована у «хмарах»;
- під час передачі персональні дані потрапляють під юрисдикції, в яких не передбачено їх адекватного захисту;
- провайдери та їх партнери використовують приватні дані у своїх інтересах без повідомлення про це суб'єкта та його згоди;
- локальні (національні) контролюючі інститути із захисту персональних даних фактично не мають можливості нагляду за процесом оброблення даних провайдерами «хмарних» послуг [4, с. 17].

Найбільшим ризиком при використанні хмарних технологій, на думку користувачів, є питання надійності захисту даних у хмарі. За результатами опитування 91% компаній, які ще не використовують хмарні сервіси, відзначили, що питання безпеки даних у хмарі хвилює їх найбільше. Однак, саме висока надійність та безпека стали основною причиною вибору хмарних сервісів серед українських компаній, які вже перейшли у хмару, про що заявили 90% нинішніх користувачів [1].

В Україні не достатньо врегульовані нормативні питання безпеки і конфіденційності інформації, що передається постачальнику хмарних послуг, не закріплені норми, які чітко визначають адміністративну,

цивільно-правову відповідальність постачальника хмарних послуг, а також кримінальну відповідальність керівників і працівників організацій, що надають хмарні послуги.

Правове регулювання застосування та впровадження новітніх інформаційних технологій, в т. ч. хмарних технологій (обчислень) в Україні здійснюється на підставі: Закону України «Про захист персональних даних»; Закону України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах»; Указу Президента України «Про заходи щодо вдосконалення формування та реалізації державної політики у сфері інформаційної безпеки України»; Рекомендацій парламентських слухань на тему «Законодавче забезпечення розвитку інформаційного суспільства в Україні»; Програми розвитку сфери інформаційно-комунікаційних технологій в Україні тощо.

Зараз обговорюється проект Закону України «Про внесення змін до деяких законів України (щодо обробки інформації в системах хмарних обчислень)», який сприятиме створенню умов для ефективного використання державних ресурсів шляхом впровадження новітніх технологій (зокрема при обробці відкритої інформації, яка належить до державних інформаційних ресурсів, конфіденційної інформації та таємної інформації, що не складає державну таємницю) і створить додаткові передумови для подальшого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у різних галузях суспільного життя, насамперед у сферах державного управління, освіти і науки.

Отже, з усього вище сказаного можна зробити наступні висновки:

1. Україна знаходиться на шляху інтенсивного розвитку хмарних технологій та використання їх в бізнесі.

2. Використання хмарних технологій мають значні переваги, але при цьому необхідно враховувати і ризики, особливо ризики захисту даних.

3. Важливою проблемою в Україні є питання формування нормативно-правового забезпечення використання хмарних технологій в бізнесі і державному управлінні, які встановлювали б належні вимоги до якості та надійності хмарних послуг.

Таким чином, впровадження хмарних технологій є новим та перспективним напрямом у сфері застосування інформаційних технологій, і потребує подальших досліджень.

Список використаної літератури:

1. Україна – лідер із використання хмарних сервісів у малому та середньому бізнесі / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ito.vspu.net/ENK/2013_2014/Osn_projekt_tehnologi_magistr/Rob_stud/lukash/Preview/page-30.html

2. Шалупина А. Украина – лидер по использованию облачных технологий в бизнесе / А. Шалупина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://test.guoks.gov.ua/news/ukraina-lider-po-ispolzovaniyu-oblachnyh-tehnologiy-v-biznese>

3. Перспективи розвитку ринку хмарних обчислень в Україні: переваги та ризики». Аналітична записка / С.Л. Гнатюк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1191/>

4. Особливості захисту персональних даних у сучасному кіберпросторі: правові та техніко-технологічні аспекти: аналіт. доп. / С. Л. Гнатюк. – К. : НІСД, 2014. – 92 с. – (Сер. «Інформаційні стратегії», вип. 3).

Полторак К.А.

*аспірант кафедри промислового маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»,
м. Київ, Україна*

МОДЕЛЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО КОМУНІКАЦІЙНОГО ВПЛИВУ В МЕРЕЖЕВИХ ІНТЕРНЕТ-СПІВТОВАРИСТВАХ

В сучасних умовах розвитку інформаційного суспільства, всебічного поширення інформаційних технологій, мережа Інтернет стає новий майданчиком для реалізації як економічних так і соціальних відносин. Соціальні мережі стають новим ефективним каналом комунікації підприємства зі споживачем. Сучасним інструментом для реалізації маркетингової комунікації є мережеві Інтернет-співтовариства, що не лише надають змогу контактувати з цільовою аудиторією, а й залучати учасників співтовариств до поширення комунікації підприємства.

Даний процес описаний в двохрівневій моделі комунікаційного впливу, що передбачає комунікацію на двох рівнях: перший – з мережевими співтовариствами, тобто групова комунікація, та другий рівень комунікацій – безпосередньо зі споживачем, тобто персональна комунікація [1]. Для розуміння процесу та отримання показників ефективності маркетингової комунікаційної діяльності підприємства в Інтернеті необхідно розробити імітаційну модель комунікаційного впливу в мережі. Моделюємо процес комунікаційного впливу в соціальних мережах, на прикладі співтовариства, присвяченого обговоренню планшетних комп'ютерів (рис. 1).

Соціальна мережа, а саме співтовариство, що аналізується, характеризується наступними параметрами:

N – кількість зареєстрованих в мережі (співтоваристві) учасників,

λ_1 – частка зареєстрованих користувачів, що входять в мережу продовж одиниці часу (за місяць), $0 \leq \lambda_1 \leq 1$.

Процес комунікаційного впливу, у розрізі математичного моделювання зображений на рис. 1.

Беручи за основу дослідження Д. Джайлса [2], кожне співтовариство характеризується структурою: деякою кількістю різних типів споживачів, яким притаманні різні моделі поведінки. Тобто, користувач, що зайшов в соціальну мережу, відповідно до її структури, з певною ймовірністю належить до певного типу поведінки (табл. 1).

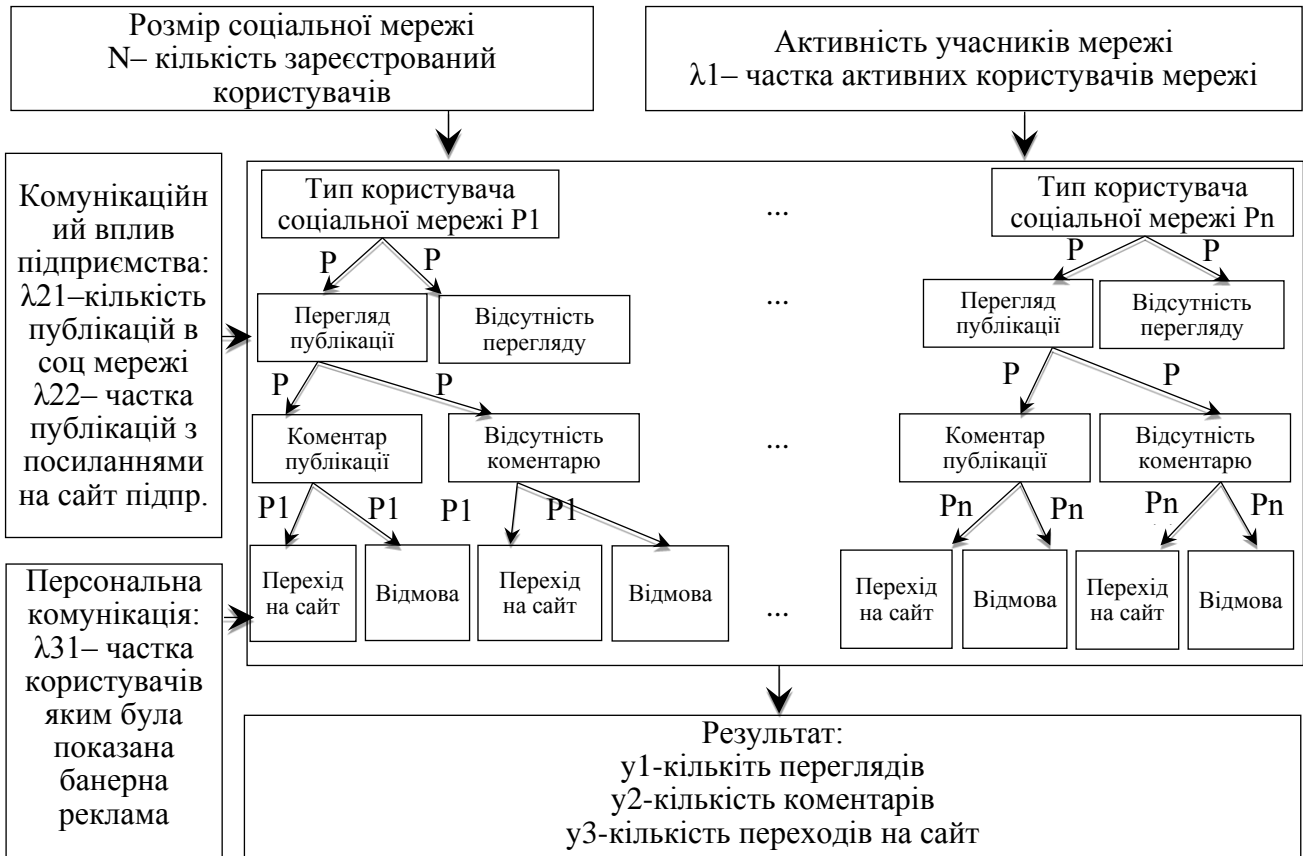


Рис. 1. Математична модель комунікаційного впливу в мережі Інтернет
Розроблено автором

Таблиця 1

Ймовірність дій в мережі Інтернет користувачів різних типів поведінки

	Тип користувачів соціальних мережі P_1	Ймовірність перегляду публікації P_{11}	Ймовірність відсутності реакції P_{12}	Ймовірність реакції на публікацію (коментар) P_{11}	Ймовірність відсутності реакції P_{112}	Ймовірність переходу на сайт P_{111}	Ймовірність відсутності реакції P_{112}
Активні переглядачі	0,17	0,85	0,15	0,6	0,4	0,2	0,8
Рідко заходять	0,12	0,15	0,85	0,05	0,95	0,01	0,99
Новачки	0,04	0,15	0,85	0,01	0,99	0,005	0,995
Спостерігачі	0,27	0,6	0,4	0,3	0,7	0,05	0,95
Розширюють мережу	0,07	0,7	0,3	0,2	0,8	0,03	0,97
Коментатори	0,07	0,8	0,2	0,7	0,3	0,03	0,97
Аноніми	0,07	0,45	0,55	0,05	0,95	0,01	0,99
Опитувачі	0,06	0,5	0,5	0,45	0,55	0,1	0,9
Інформатори	0,13	0,3	0,7	0,25	0,75	0,1	0,9

Групову комунікацію опишемо наступними параметрами:

λ_{21} – кількість публікацій в соціальній мережі за одиницю часу (місяць).

λ_{22} – частота посилань на сайт виробника планшетів в публікаціях, $0 \leq \lambda_{22} \leq 1$.

З урахуванням того, що в соціальних мережах діють закони соціальної психології [3], то зі збільшенням користувачів мережі збільшується і ступінь їх взаємодії, що призводить до утворення так званого «ефекту шуму», тобто утворюється власний інформаційний простір, що впливає на подальшу поведінку учасників соціальних мереж. З точки зору комунікаційного впливу це означає, що зі збільшенням частки активних Інтернет-користувачів (λ_1), збільшується ймовірність перегляду публікації підприємства в соціальній мережі (p_{i1}). Також доволі очевидно, що, завдяки ефекту шуму, на загальну кількість коментарів (y_2) впливає така величина, як кількість публікації підприємством (λ_{21}), а на ймовірності переходу на сайт (p_{i111}, p_{i113}) впливає така величина, як частота посилань на сайт підприємства (λ_{22}). На рисунку 2 схематично відображено структуру комунікаційного впливу параметрів мережі на поведінку користувачів.

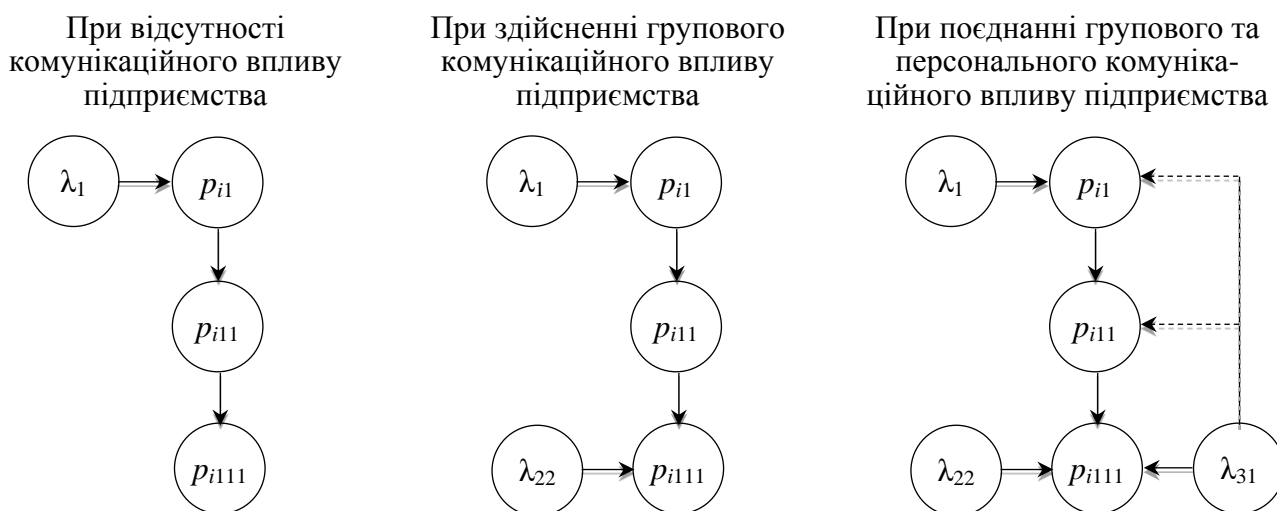


Рис. 2. Схема впливу параметрів мережі на поведінку користувачів

Джерело: розроблено автором

Після публікації підприємством новини в мережевій спільноті користувач може: переглянути публікацію чи не переглянути публікацію. Кожна з цих подій відбувається з певною ймовірністю, позначимо ці ймовірності відповідно p_{i1} та p_{i2} , $p_{i1} + p_{i2} = 1$. Оскільки в мережі має місце «ефект шуму», це визначає залежність:

$$p_{i1} = f(\lambda_1), \text{ тобто } p_{i1} = \underline{p}_{11}(1 - \lambda_1) + \bar{p}_{11} * \lambda_1, \text{ де } i = 1, 2, \dots, 9,$$

\underline{p}_{11} - це ймовірність перегляду публікації за умови $\lambda_1 \approx 0$ (в мережі в поточний момент майже нікого немає); \bar{p}_{11} – це ймовірність перегляду публікації за умови $\lambda_1 = 1$ (в поточний момент в мережі присутні усі зареєстровані користувачі). Величини \underline{p}_{11} та \bar{p}_{11} визначаються експертним

шляхом, p_{i1} – є опуклою лінійною комбінацією величин \underline{p}_{11} та \bar{p}_{11} , $0 < \lambda_1 \leq 1$.

Після перегляду публікації користувач може прокоментувати, чи не прокоментувати переглянуту публікацію: p_{i11} – ймовірність коментарю, p_{i12} – ймовірність відсутності коментарю, де $p_{i11} + p_{i12} = 1$.

Далі, користувач може перейти чи не перейти на сайт виробника. З цього витікають чотири альтернативи поведінки споживача (див. рис. 1), при цьому ймовірність переходу на сайт становить p_{i111} (після коментаря) та p_{i113} (після перегляду), ймовірність відсутності переходу на сайт p_{i112} (після коментарю), p_{i114} (після перегляду), $p_{i111} + p_{i112} = 1$ та $p_{i113} + p_{i114} = 1$.

Можна стверджувати, що на ймовірність переходу на сайт впливає така величина як частота λ_{22} посилань на сайт в публікаціях від бренду (частка публікацій, в яких має місце хоча б одне посилання на сайт бренду):

$$p_{i111} = f(\lambda_{22}), p_{i111} = \underline{p}_{i111}(1 - \lambda_{22}) + \bar{p}_{i111} * \lambda_{22}, \text{ де } i = 1, 2, \dots, 9;$$

$$p_{i113} = f(\lambda_{22}), p_{i113} = \underline{p}_{i113}(1 - \lambda_{22}) + \bar{p}_{i113} * \lambda_{22}, \text{ де } i = 1, 2, \dots, 9,$$

де $\underline{p}_{i111}, \underline{p}_{i113}$ - це ймовірність переходів на сайт за умови $\lambda_{22} \approx 0$,

$\bar{p}_{i111}, \bar{p}_{i113}$ – це ймовірність переходів на сайт за умови $\lambda_{22} = 1$.

При поєднанні групового та персонального комунікаційних впливів підприємства, врахуємо параметр λ_{31} – це частка користувачів співтовариства, яким було показано банерну рекламу хоча б один раз протягом місяця (рис.2). Отже, кількість переходів на сайт залежить від двох параметрів: частки посилань на сайт у публікаціях та частки учасників співтовариств, яким було показано банерну реклами протягом місяця: $p_{i111} = f(\lambda_{22}; \lambda_{31})$

Тобто: $p_{i111} = \underline{p}_{i111}(1 - \lambda_{22}) + (\bar{p}'_{i111}(1 - \lambda_{31}) + \bar{p}''_{i111} * \lambda_{31}) * \lambda_{22}$

$$p_{i113} = \underline{p}_{i113}(1 - \lambda_{22}) + (\bar{p}'_{i113}(1 - \lambda_{31}) + \bar{p}''_{i113} * \lambda_{31}) * \lambda_{22}$$

Загальна кількість переглядів публікацій за місяць в співтоваристві:

$$y_1 = \sum_{j=1}^9 \lambda_{21} * p_{i1} * p_i * \lambda_1 * N.$$

Загальна кількість коментарів публікацій протягом місяця в співтоваристві:

$$y_2 = \sum_{i=1}^9 \lambda_{21} * p_{i11} * p_{i1} * p_i * \lambda_1 * N.$$

Загальна кількість переходів на сайт протягом місяця:

$$y_3 = \sum_{i=1}^9 \lambda_{21} * (p_{i111} * p_{i11} + p_{i113} * p_{i12}) * p_{i1} * p_i * \lambda_1 * N.$$

Отже, розглянемо результати моделювання комунікаційного впливу на прикладі спільноти в соціальній мережі, складом 1000 учасників. Для порівняння та виявлення найбільш ефективною комбінації параметрів комунікаційного впливу розглянемо наступних випадки:

1) при мінімальних комунікаційних зусиллях підприємства, а саме публікації лише 1 новини в місяць для підтримки існування співтовариства, тобто $\lambda_{21} = 1$ (рис. 3).

2) при застосуванні групової комунікації: λ_{21} – кількість публікацій протягом місяця на рівні 5 (1 публікація кожні 6 днів), 15 (публікація кожні 2 дні), 30 публікацій (щоденна публікація матеріалу); λ_{22} – частка

публікацій протягом місяця, в яких присутнє хоча б одне посилання на сайт підприємства: 0,2, 0,5 та 0,8. Всі варіанти комбінацій змінних наведено в Додаток 4. Найбільш оптимальним в даному випадку є комбінація з фіксованим параметром на рівні $\lambda_{22}=0,2$ (рис. 3, 4, 5).

3) при застосуванні групової комунікації та персональної комунікації, що впливає на кількість переходів на сайт, при фіксованому значенні $\lambda_{22} = 0,2$, та найбільш оптимальному фіксованому значенні $\lambda_{31}=0,1$ (рис. 6).

Отже, порівнюючи графіки на рис.3 та рис.4, бачимо, що при однакових шкалах, значення комунікаційного ефекту досить відрізняється, тобто поєднання групової та персональної комунікації, навіть при мінімальних значеннях, суттєво посилює комунікаційний вплив на споживача, що підтверджує ефективність двохрівневої моделі комунікаційного впливу.

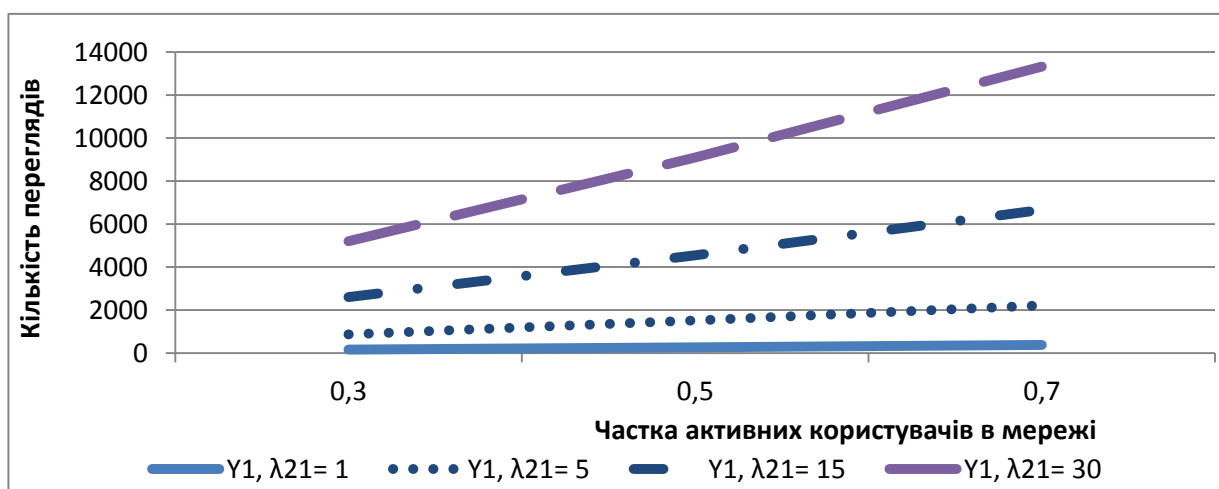


Рис. 3. Кількість переглядів публікації залежно від кількості публікацій підприємства в співтоваристві за місяць та кількості активних користувачів

Розраховано автором

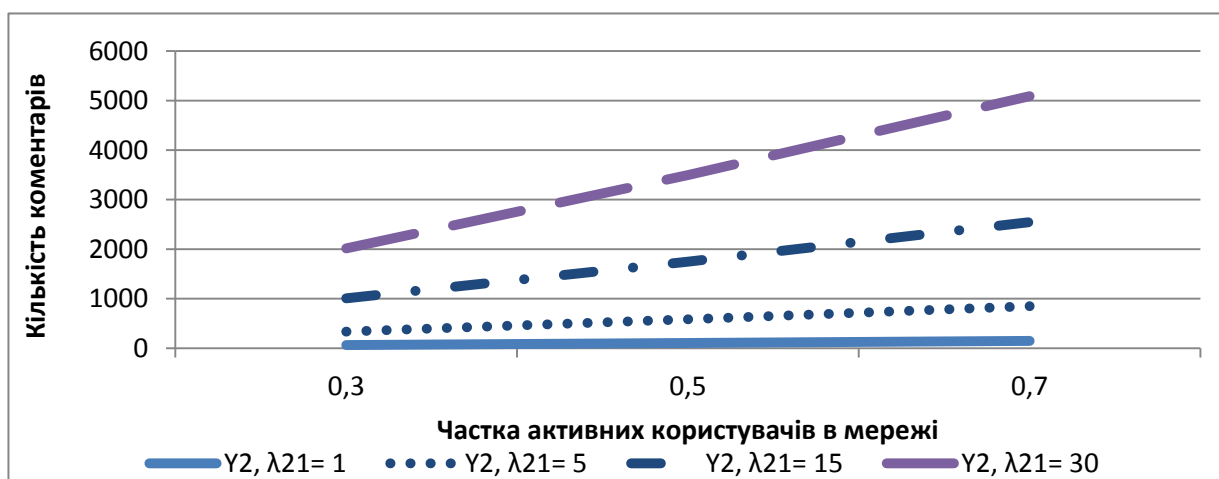


Рис. 4. Кількість коментарів до публікацій залежно від кількості публікацій підприємства в співтоваристві за місяць та кількості активних користувачів

Розраховано автором

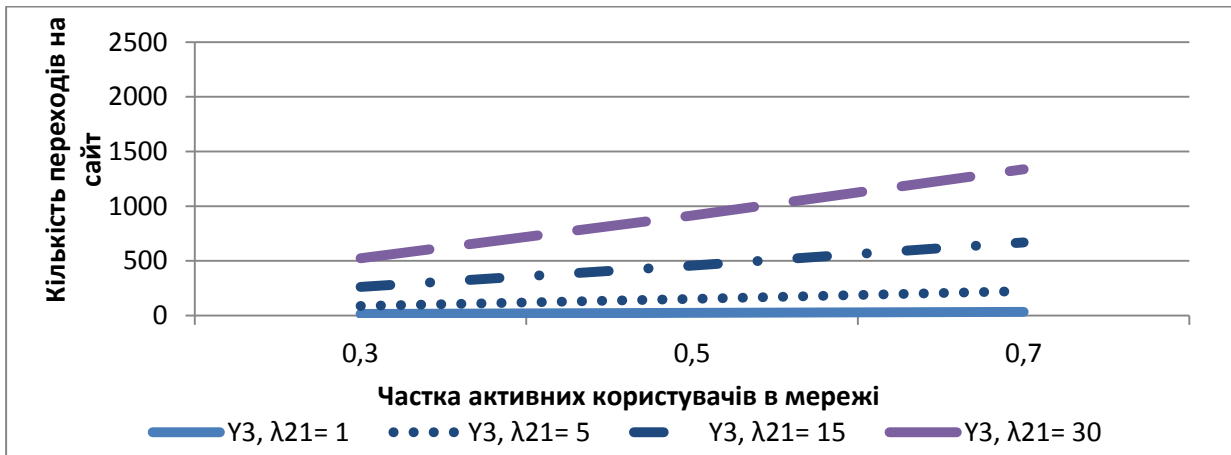


Рис. 5. Кількість переходів на сайт залежно від кількості публікацій підприємства в співтоваристві за місяць та кількості активних користувачів

Розраховано автором

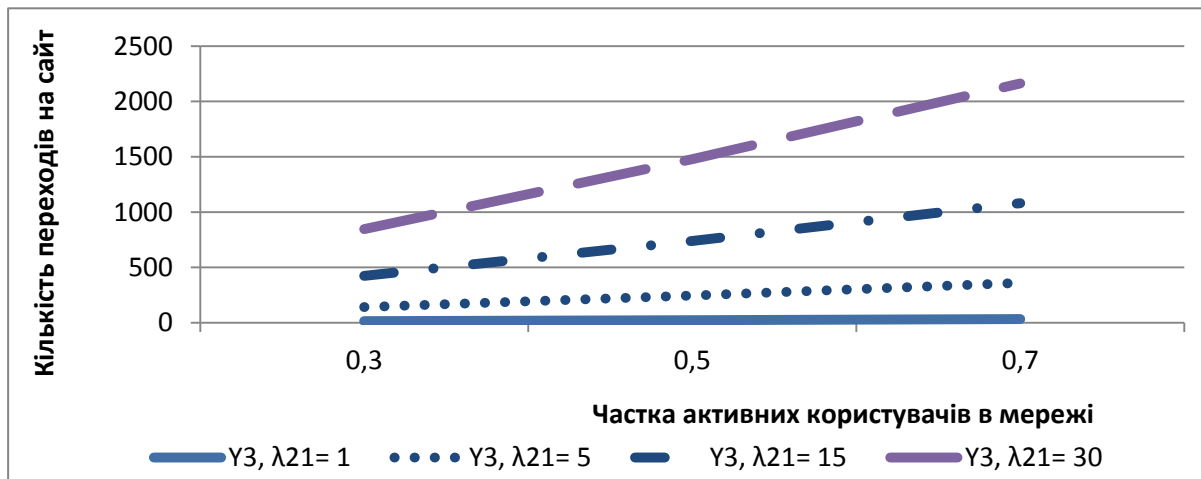


Рис. 6. Кількість переходів на сайт залежно від кількості публікацій підприємства в співтоваристві за місяць та кількості активних користувачів при поєднанні групової та персональної комунікації

Розраховано автором

Список використаної літератури:

1. Зозульов О.В., Полторак К.А. Двоконтурна модель комунікаційного впливу в мережі Інтернет / О.В. Зозульов // Збірник матеріалів I Міжн. наук.-практ. конференції – 2014. – С. 59-62.
2. Ролевые модели поведения в социальных сетях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.konsult-center.ru/news/552-telefonica-lr-.html>
3. Халилов, Д. X17 Маркетинг в социальных сетях / Дамир Халилов. – 2-е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 240 с. ISBN 978-5-91657-869-0

Проскурович О.В.
*доцент кафедри автоматизованих систем
і моделювання в економіці;*

Ястремський М.М.
студент;

Сорока Л.О.
*студент,
Хмельницький національний університет,
м. Хмельницький, Україна*

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Динамічні зміни, що відбуваються в економіці України, потребують від підприємств підвищення результативності виробничої діяльності для забезпечення сталого економічного розвитку та активізації підприємництва..

Фундаментальні здобутки у сфері дослідження результативності діяльності підприємств були отримані у дослідженнях М. Алле, А. Асаула, Е. Барона, А.А. Барсова, В. Батрасова, А.Б. Борисова, Р. Вотермена, В. Геєця, Б. Гоулда, Ф. Друкера, С. Ейлсона, Т. Косянчук, К. Куросави, А. Оурола, А.М. Матлина, В.М. Московича, Д. Нортон, Т. Питерса, В. Паретто, Т. Питерса, С.Ф. Покропивного, І.І. Прокопенка, В.В. Прядко, Т.Г. Рзаєвої, Д. Скотт Сінка, А.Ф. Сильченкова, Ю. Сьозана, Ф.-А. Хайєка, В.Я. Хрипача, Ю.Ф. Шрейдера, Т.С. Хачатурова, та інших.

Визнаючи прогресивність впровадження бізнес-моделювання на певних інформаційних платформах, BSC-планування, інструментарію управління вартістю бізнесу, варто вказати на відсутність вітчизняних аналогічних розробок та алгоритмів адаптації світового досвіду управління підприємствами, існування значного розриву між вітчизняною наукою та практикою господарської діяльності [1, с. 21]. На наш погляд, саме застосування економетричного математичного моделювання результативності виробничої діяльності покликано подолати вказані проблеми та вирішити поставлені завдання.

Дослідження теоретичних підходів до визначення результативності [1-3] показало, що на сучасному етапі розвитку наукової думки існує об'єктивна необхідність комплексного поєднання існуючих напрямів визначення результативності. На нашу думку, під результативністю варто розуміти комплексну характеристику ефективності діяльності підприємства спрямовану на подальший розвиток та досягнення відповідної мети у вигляді позитивного результату. Вона являє собою багаторівневу комплексну характеристику, що відображає певний результат функціонування підприємства (кількісний, якісний) у розрізі ресурсів, видів продукції, видів діяльності, що сприяє як підвищенню

ефективності діяльності, так і подальшому розвитку суб'єкта господарювання.

Оскільки результативність діяльності напряму формує результат, що досягнутий відповідно до встановленої мети, на промислових підприємствах, пропонується її оцінювання за співвідношенням валового прибутку до обсягу реалізованої продукції. В процесі економетричного аналізу було відібрано наступні фактори, що здійснюють вплив на результативність виробничої діяльності: чисельність працівників ($R=0,9522$), середньорічний виробіток одного робітника ($R=-0,7378$), матеріаловіддача ($R=-0,5950$). Досить високі значення коефіцієнта кореляції підтверджує суттєвість впливу відібраних факторів на результативність виробничої діяльності.

Застосувавши трендове прогнозування зміни як факторів так і результативної ознаки, нами встановлено, що на промисловому підприємстві у наступних два роки прогнозується зменшення матеріаловіддачі (X_1) і середньорічного виробітку одного робітника (X_2) та зростання чисельності працівників (X_3). Підставимо прогнозні значення факторів у економетричну модель зміни результативність виробничої діяльності має вигляд:

$$Y = -0,3909 + 0,0032 \cdot X_1 + 0,0152 \cdot X_2 - 0,0001 \cdot X_3, \quad (1).$$

У цій моделі (1) найбільший вплив на результативність виробничої діяльності здійснює чисельність працівників оскільки її параметр становить (0,0152). Коефіцієнт детермінації становить 0,9682 та означає, що на 96,82% варіація результативності роботи промислового підприємства залежить від відібраних трьох факторів і лише 3,18% припадає на дію інших факторів.

Порівнявши одержані значення критерію Стьюдента (t-критерії) для коефіцієнтів моделі з табличним значенням критерію Стьюдента, можна стверджувати, що оскільки, $ta_2 > t_{таб}$, то отримані значення коефіцієнта a_2 достовірне з ймовірністю 0,95. А через те, що $ta_0 < t_{таб}$, $ta_1 < t_{таб}$, $ta_3 < t_{таб}$, то отримані значення коефіцієнтів $a_0 - a_3$ статистично не відрізняється від нуля. Це значить, що отримана оцінка коефіцієнтів a_0 , a_1 , a_3 є не точною, або зміщеною, що свідчить, можливо, про недостатню кількість спостережень ($n=6$).

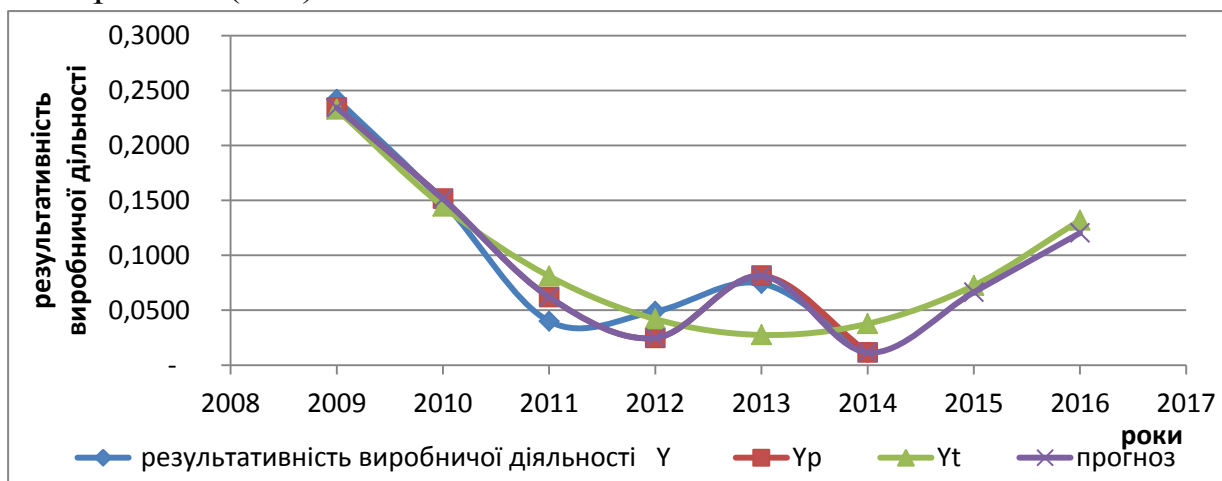


Рис. 1. Прогнозування зміни результативність виробничої діяльності

Розрахункове значення критерію Фішера $F_p=20,27$ більше за його табличне значення ($F_{табл}=19,16$), отже за побудованою моделлю (1) варто здійснювати прогнозування результативності виробничої діяльності ТДВ «Завод АДВІС». Графічне зображення результатів моделювання (рисунок 1) доводить, що результативності роботи промислового підприємства має тенденцію до зростання. Фактичні та розрахункові її значення мають не велику похибку. Так з ймовірністю 96,82% можна сказати що у 2015 р. вона становитиме 6,64%, а у 2016 р. – 12,03%.

Таким чином, проведений аналіз результативності виробничої діяльності довели, що протягом аналізованого періоду промислове підприємство працює не ефективно. Отже, за результатами моделювання доведено, що попри зменшення матеріаловіддачі і середньорічного виробітку одного робітника та зростання чисельності працівників результативність виробничої діяльності в перспективі збільшуватиметься.

В результаті проведеного дослідження сформовані наступні напрямки підвищення результативності виробничої діяльності, а саме:

- комплексне дослідження результативності діяльності підприємства слід проводити у розрізі видів діяльності;
- дослідження взаємозалежності темпів зростання проміжних та кінцевих результатів діяльності підприємства (оцінка рівня розвитку) визначає покращення результативності діяльності підприємства;
- застосування кореляційно-регресійного аналізу дозволяє визначити найбільш впливові чинники зміни результативності виробничої діяльності підприємства.

Дослідження динаміки показників за запропонованими напрямами дозволить оперативно реагувати на негативні тенденції зміни витрат, доходів, фінансових результатів та підтримувати відповідний рівень результативності виробничої діяльності і сприяти її позитивній динаміці на перспективу.

Список використаної літератури:

1. Олексюк О.І. Результативність діяльності підприємств як основа формування їх інвестиційної привабливості / О.І. Олексюк // Інвестиції: практика та досвід. № 3. – 2009. – С. 21–26.
2. Друкер Питер Ф. Управление, нацеленное на результате: Пер. с англ. / Питер Ф. Друкер– М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. – 200 с.
3. Рзаєва Т.Г., Демчук Ю.А. Аналіз результативності діяльності підприємства: кількісні та якісні аспекти / Т.Г. Рзаєва, Ю.А. Демчук // Вісник ХНУ: Серія: Економічні науки. № 2, Том 1, 2015. – С. 52-57.

Сагайдак-Нікітюк Р.В.

доктор фармацевтичних наук, професор;

Бандура В.І.

здобувач кафедри менеджменту і адміністрування,

Національний фармацевтичний університет,

м. Харків, Україна

АКТУАЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ ЄДИНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОЛЯ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ ЛІКАМИ

Адаптація військової охорони здоров'я України до нових соціально-економічних умов та забезпечення високої якості безпеки медичної допомоги військовослужбовцям вимагає застосування сучасних підходів і до організації фармацевтичного забезпечення, яке набуває особливої актуальності в умовах бойових дій.

Фармацевтичне забезпечення військовослужбовців – комплекс заходів зі своєчасного забезпечення особового складу військ якісними, безпечними, доступними та безкоштовними лікарськими засобами згідно з переліком і обсягом, встановленим законодавством з метою відновлення їх боє- та працездатності. Воно організовується у всіх видах бойових дій та повсякденної діяльності особового складу і здійснюється силами та засобами медичної служби Збройних Сил України [1].

В Україні на сьогодні в обігу знаходяться 12442 найменувань лікарських препаратів, з них 29,75% вітчизняного виробництва, а 70,25% – імпортного [2]. Виробництво ліків в Україні здійснюється понад 110 фармацевтичними підприємствами. До традиційних виробників ЛЗ належать ПрАТ «ФФ «Дарниця», ПАТ «Фармак», ТОВ «ФК «Здоров'я» тощо.

Оптову та роздрібну реалізацію ЛЗ здійснюють 5215 суб'єктів господарювання, у сфері управління яких знаходиться 22 582 аптечних заклади.

Велике різноманіття лікарських засобів і значна кількість їх виробників, а також високі вимоги, що висувуються до своєчасності та повноти надання медичної допомоги військовослужбовцям, вимагають забезпечення всіх учасників цього процесу потрібною достовірною інформацією.

Сьогодні в Міністерстві охорони здоров'я України діє єдина інформаційна система, яка включає:

- державні реєстри лікарських засобів, яка містить найменування, лікарські форми, їх рецептурність, форми випуску, ціни (оптові, роздрібні, митні), терміни придатності тощо);

- медичної техніки і виробів медичного призначення;

- небезпечних факторів хімічного та біологічного походження, дезінфекційних засобів, харчових продуктів спеціального дієтичного споживання, функціональних харчових продуктів і дієтичних добавок;
- Національний перелік основних лікарських засобів і виробів медичного призначення;
- міжвідомчу базу даних тощо (рис. 1) [2].

На підставі проведених досліджень визначено, що відсутність зв'язків у наведених базах даних та велика кількість користувачів інформації і зумовлює необхідність побудови єдиного інформаційного поля, яке забезпечить потрібною інформацією всіх учасників та своєчасно надасть у повному обсязі потрібну інформацію Міністерству охорони здоров'я України та Міністерству оборони України.

Державна політика в сфері інформатизації спрямована на відповідність Національній програмі інформатизації сучасному рівню і тенденціям розвитку інформатизації у світі, а також гармонізацію національних стандартів у сфері інформаційних технологій з міжнародними та європейськими.

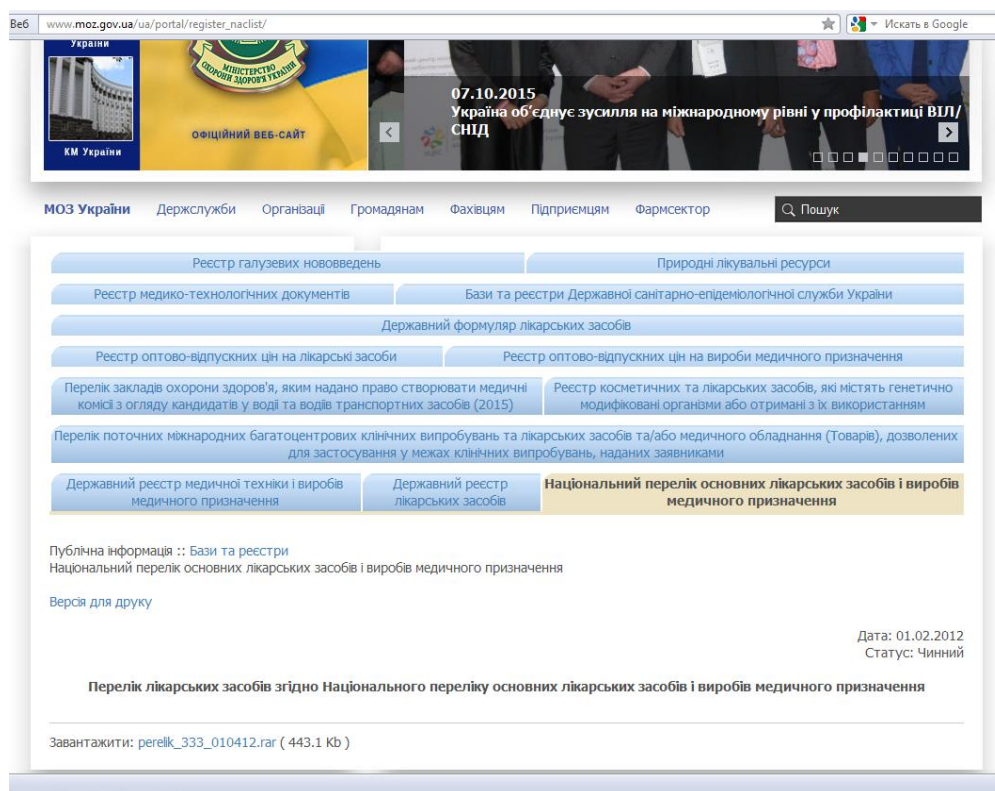


Рис. 1. Бази та реєстри Міністерства охорони здоров'я України

Основним завданням створення єдиного інформаційного поля у галузі військової фармації є забезпечення виробників фармацевтичної продукції; оптово-посередницьких підприємств, аптечних закладів; військових, медичних, фармацевтичних, науково-педагогічних працівників, споживачів об'єктивною, оперативною, повною, обґрунтованою, доказовою та доступною інформацією, спрямованою на якісне медикаментозне обслуговування військовослужбовців.

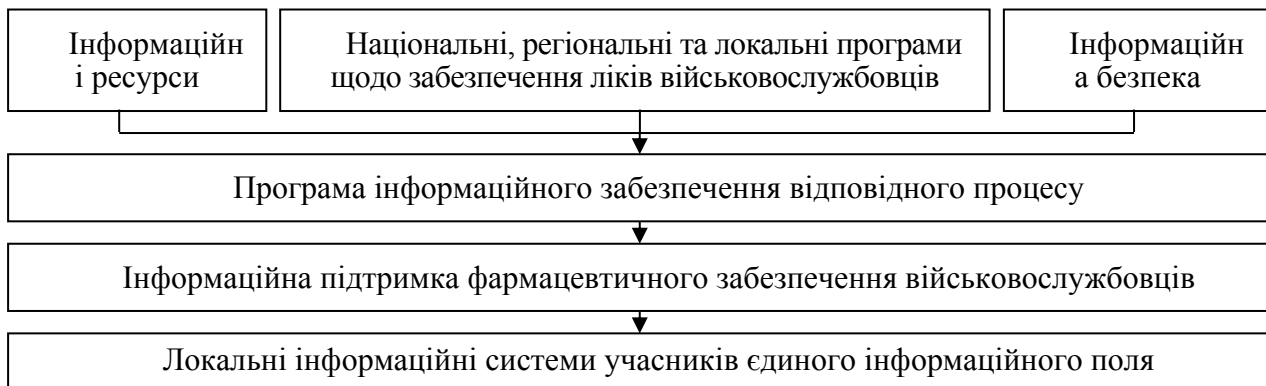


Рис. 2. Концептуальна схема формування інформаційної підтримки фармацевтичного забезпечення військовослужбовців

На підставі проведених досліджень визначено, що інформаційна підтримка фармацевтичного забезпечення військовослужбовців повинна містити інформаційні ресурси; інформаційну безпеку; національні, регіональні та локальні програми щодо забезпечення ліків військовослужбовців, а також локальні інформаційні системи учасників єдиного інформаційного поля (рис. 2).



Рис. 3. Основні складові єдиного інформаційного поля фармацевтичного забезпечення

Відповідно до Концепції розвитку фармацевтичного сектору галузі охорони здоров'я України на 2011-2020 роки [3] пріоритетними складовими єдиного інформаційного поля є прозорість та відкритість інформації, впровадження комп'ютерної експертної системи, створення web-порталів, введення до навчального процесу елементів віртуального та дистанційного навчання відповідно до тенденцій розвитку педагогічних технологій тощо (рис. 3).

Таким чином, впровадження єдиного інформаційного поля дозволить здійснювати своєчасне надання військовослужбовцям медичної допомоги та забезпечувати їх якісними ліками в потрібному обсязі.

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт Медичної служби збройних сил [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://medical-enc.com.ua/medsluzhba_vs.htm.
2. Офіційний сайт Міністерства охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : <http://www.moz.gov.ua>
3. Про затвердження Концепції розвитку фармацевтичного сектору галузі охорони здоров'я України на 2011-2020 роки : наказ МОЗ України від 13.09.2010 р. № 769 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : http://moz.gov.ua/ua/portal/dn_20100913_769.html

Ющенко Н.Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
оподаткування та аудиту,
Чернігівський національний технологічний університет,
м. Чернігів, Україна*

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ І МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ МЕРЕЖЕВИХ ГРАФІКІВ ПРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ КОМУНАЛЬНОЇ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Забезпечення енергетичної безпеки і перехід до енергоефективного та енергоощадного використання та споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій, модернізація інфраструктури паливно-енергетичного комплексу і провадження сучасного енергоефективного та екологічно ефективного обладнання та технологій для зменшення втрат паливно-енергетичних ресурсів Стратегією сталого розвитку «Україна–2020» [5] за пріоритетністю визначені першочерговими у рамках реалізації реформи енергетики й програми енергоефективності за вектором розвитку та програм енергонезалежності й збереження навколишнього природного середовища за вектором безпеки.

Виробництво теплової енергії у безпосередній близькості до об'єктів її реалізації та неможливість її накопичення роблять теплоенергетику як галузь житлово-комунального господарства, у якій навіть короткострокове припинення енергопостачання з будь-яких причин може призвести до соціальної напруги чи непередбачуваних наслідків і яка має величезний потенціал енергозбереження, однією з визначальних у системі національної енергетичної безпеки України.

Характерні для енергетики України монопольне становище централізованого теплопостачання, високий рівень зносу енергетичного устаткування та розподільчих мереж, низька надійність тепломереж і їх незадовільна теплоізоляція, що призводить до великих втрат тепла, суттєвих економічних збитків внаслідок частих аварій та значних обсягів ремонтних робіт, що приводить до значних перевитрат енергоносіїв, обумовили затвердження Кабінетом міністрів України Порядку розроблення регіональних програм модернізації систем теплопостачання [2], Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2016 роки [3], Програми модернізації систем теплопостачання на 2014-2015 роки [4], а також регіональних як, наприклад, [8; 10; 11] та міських [7; 9] програм проектування, будівництва і реконструкції у сфері теплопостачання з урахуванням запровадження енергозберігаючих технологій і принципу оптимального поєднання централізованих, помірно-централізованих, децентралізованих та автономних систем теплопостачання (відповідно до Закону [1]).

При запровадженні масштабних будівельних і конструкторських проектів, що передбачають виконання великої кількості взаємопов'язаних робіт, вирішення складних проблем планування, встановлення термінів і контролю, коли роботи повинні виконуватися у встановленій технологічній послідовності, може бути ефективним використання мережевих моделей і методів [6, с. 153-224], [12, с. 172-202], [14, с. 254-318]. Управління проектами за допомогою методу оцінки і перегляду планів, що враховує невизначеність термінів виконання робіт, та методу критичного шляху, який не враховує випадкові коливання тривалості робіт, натомість передбачає, що тривалість роботи пропорційна до кількості ресурсів, що виділяються, відповідно, змінюючи обсяги ресурсів можна впливати на тривалість робіт і час завершення проекту, дозволяє [13, с. 290-291]:

1) наперед планувати роботу над проектом и передбачати можливі джерела труднощів та затримки виконання його у строк;

2) планувати завершення робіт у потрібні терміни у відповідності з необхідною послідовністю виконання завдань з метою якнайшвидшої реалізації проекту;

3) координувати і контролювати виконання робіт для дотримання календарного графіку і завершення проекту в строк.

Завдання розподілу і використання ресурсів, скорочення термінів виконання окремих робіт для зменшення загальної тривалості проекту та

визначення допустимих затримок, що називаються резервом часу, для подальшої координації здійснення проекту, тісно пов'язані з принципами, покладеними в основу мережевих методів, і це дозволяє керівникові проекту:

- 1) встановлювати послідовність і терміни використання обмежених ресурсів протягом усього періоду реалізації проекту;
- 2) проводити динамічне регулювання строків початку кожної роботи;
- 3) здійснювати оптимальний розподіл засобів, відведених на проект, за критерієм скорочення тривалості усього проекту;
- 4) виконувати аналіз компромісних співвідношень між витратами і термінами виконання різноманітних робіт з урахуванням наявного резерву часу.

Застосування сучасних інформаційних технологій та мережевих моделей і методів, що дозволяють одночасно врахувати усі економічні та фізичні умови і знаходити найкращий варіант під час модернізації комунальної теплоенергетики, забезпечуватиме прийняття рішень на користь систем енергопостачання, які є найвигіднішими для забезпечення енергоспоживання з позицій безпеки, надійності (безперебійності), якості постачання енергії і надання енергетичних послуг, доступних за ціною та привабливих за екологічними наслідками.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про теплопостачання» № 2633-IV від 02.06.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2633-15>
2. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення регіональних програм модернізації систем теплопостачання» № 401 від 02.04.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/401-2009-%D0%BF>
3. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2016 роки» № 243 від 01.03.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF>
4. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Програми модернізації систем теплопостачання на 2014-2015 роки» № 948 від 17.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/948-2013-%D0%BF>
5. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», затв. Указом Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
6. Исследование операций : [в 2 т.]. Пер. с англ. / под ред. Дж. Моудера, С. Элмаграби. – М. : Мир, 1981. – Т. 1. – 712 с.
7. Інвестиційна програма модернізації системи теплопостачання міста Моршина на 2011-2015 роки, затв. Рішенням Моршинської міської Ради Львівської області № 237 від 15.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://morshyn-rada.gov.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=852
8. Програма модернізації комунальної теплоенергетики Хмельницької області на 2010-2014 роки, затв. Рішенням Хмельницької обласної ради

№ 13-28/2010 від 26.05.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: oblrada.km.ua/doc/rish28_13.rtf

9. Регіональна програма модернізації комунальної теплоенергетики та системи тепlopостачання м. Києва на 2011-2015 роки, затв. Рішенням Київської міської Ради № 1007/7243 від 29.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1_docki2.nsf/alldocWWW/76C87BCAF0FDAAECC22579D000686ABB?OpenDocument

10. Регіональна програма модернізації систем тепlopостачання Луганської області на 2012-2016 роки, затв. Рішенням обласної ради № 14/28 від 17.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://loga.gov.ua/oda/about/dep/zkh/zkh-ddp/zkh-modern/>

11. Проект регіональної програми модернізації систем тепlopостачання Тернопільської області на 2013-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oda.te.gov.ua/data/.../proekt_gkgos2015.doc

12. Сакович В. А. Исследование операций (детерминированные методы и модели): Справочное пособие / Сакович В. А. – Мн. : Выш. шк., 1984. – 256 с.

13. Филлипс Д. Методы анализа сетей / Д. Филлипс, А. Гарсиа-Диас, пер. с англ. – М. : Мир, 1984. – 496 с.

14. Фомин Г. П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности : ученик / Фомин Г. П. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 544 с.

STATE REGULATION AND LEGAL SUPPORT OF ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY

Bukreieva D.S.

*Ph.D., Assistant of Department of Economic Analysis and Finance,
State Higher Educational Establishment,
«National Mining University»,
Dnipropetrovsk, Ukraine*

OPTIMIZATION OF THE TAX BURDEN ON ENTREPRENEUR SINGLE TAX PAYER IN THE CONTEXT OF STABILIZATION UKRAINIAN ECONOMY

The question of determining a level of tax burden on businesses and individuals is very difficult for government, because, on the one hand, taxation is an instrument of economic regulation and taxes are a source of revenue of the state and local budgets, on the other hand, excessive tax burden hinders development of business and business.

According to the rating indicators «Doing Business-2015» and «Doing Business-2016» [1], data is generated based on the evaluation of aggregate indicators, one of which is the tax system of the country, Ukraine continues to be in a group of outsiders among 189 countries by many criteria (table 1).

Table 1

Comparison of the major ranking indexes of Ukraine according Doing Business-2015 and Doing Business-2016

Indicators	Place in the ranking-2015	Place in the ranking-2016	Change in rank
Ease of doing business	87	83	↑ 4
Paying taxes	106	107	↓ 1
Getting Credit	17	19	↓ 2
Resolving Insolvency	141	141	-

Source: Doing Business. Economy Ranking [1]

Among the countries of Europe and Central Asia more unfavorable taxation is only in Albania, Serbia, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Tajikistan and Bosnia and Herzegovina [1].

The tax system of Ukraine is in a state reform since independence. During the 2015-2016 years special attention was given to questions of tax burden, number of taxes, administration of special tax regimes, namely entrepreneur single tax payer. However, the question of unresolved expediency of the individual entrepreneurs single tax payer of Second group.

According to the Tax Code of Ukraine [2; 3] entrepreneurs single tax payer of Second group must pay a tax of 20% of the minimum wage, approved on January 1st of current year (under the law). In this way, the size of single tax in 2015 year amounted to 243,6 UAH per month, in 2016 year – 275,6 UAH. In this month's revenues from sales of goods, works and services is 125 thousand UAH (based on fact that the marginal annual sales revenue is 1,5 mln. UAH).

Based on the calculations it was found that the tax burden for such entrepreneur is 0,2% of turnover in the amount of revenue from sales of 125 thousand UAH.

Starting in 2016 year entrepreneurs single tax payer of Third group must pay tax at 5% of the revenues from sales of goods, works and services (in 2015 year – 4%), if they aren't VAT payer [2; 3].

Table 2

Comparison of the amount of tax and tax burden on entrepreneur single tax payer of Second and Third groups in 2016 year

The amount of goods, works and services per month, UAH	Second group		Third group	
	Amount of tax, UAH	Tax burden, %	Amount of tax, UAH	Tax burden, %
1	275,6	27560,0	0,05	5
100	275,6	275,6	5	5
1000	275,6	27,6	50	5
2000	275,6	13,8	100	5
3000	275,6	9,2	150	5
4000	275,6	6,9	200	5
5512	275,6	5,0	243,6	5
5000	275,6	5,5	250	5
10000	275,6	2,8	500	5
50000	275,6	0,6	2500	5
100000	275,6	0,3	5000	5
125000	275,6	0,2	6250	5

Source: Calculated by the author based on an analysis of [2; 3]

Graphically changing of tax burden depending on amount of goods, works and services are presented in Figure 1.

As it is seen from the graphs, if the amount of realization is less than 6090 UAH in 2015 year and 5512 UAH in 2016 year the tax burden on entrepreneur single tax payer of second group is greater than on the third group.

In the case of maximum turnover the difference in tax burden between entrepreneur single tax payer of Second and Third groups is 3,8% in 2015 year and 4,8% in 2016. This difference can be the cause of reduction in the revenue of local budgets.

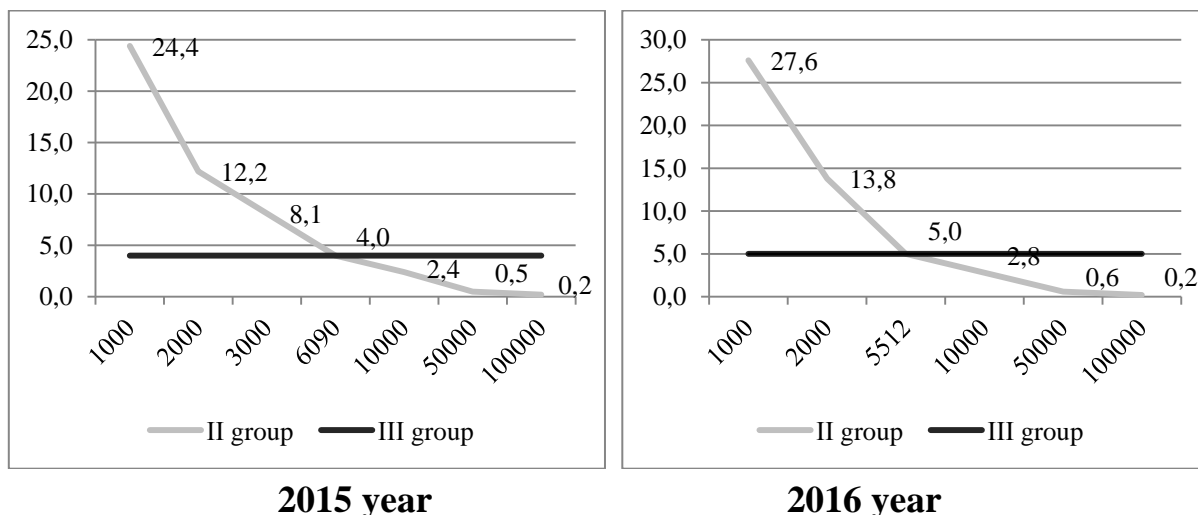


Fig. 1. Interdependence of the amount of goods and tax burden on entrepreneur single tax payer of Second and Third groups in 2015-2016 years

Source: Constructed by the author based on an analysis of [2; 3]

As a result of our research it was found that under the condition of immutability of tax rates of entrepreneur single tax payer of Third group the amount by which the tax burden on entrepreneur single tax payer of Second and Third groups is the same, increases in proportion to the increase of the minimum wage, set at January 1st of the current year (2015-2017 years – 12,5-13%).

Therefore, preservation of entrepreneur single tax payer of Second group will reduce the filling revenues of local budgets, so it is reasonable to transfer individual entrepreneur's single tax payer of Second group for the tax which is calculated as a percentage of turnover, i.e. the cancellation of the Second Group.

Duration of tax reform in Ukraine indicates that the approach to its implementation weren't comprehensive and doesn't take into account the economic situation of the country. Therefore, changes proposed by us are quite reasonable, including by modeling the consequences of their implementation.

References:

1. World Bank Group. Doing Business. Economy Ranking. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/rankings>.
2. Tax Code of Ukraine № 2755-VI from 02.12.2010 (with amended and supplemented). Retrieved from [http:// zakon5.rada.gov.ua/laws/](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/)
3. The Law of Ukraine № 909-19 from 24.12.2015. On Amendments to the Tax Code of Ukraine and some other legislative acts of Ukraine regarding the balance of revenue in 2016. Retrieved from [http:// zakon3.rada.gov.ua/laws/](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/)

Dolya C.V.

*Ph.D, Senior Lecturer at the Department of GIS,
Land and Real Estate Appraisal;*

Dolya O.E.

*Research Assistant of Department of Project Management
in Municipal Economy and Construction
Kharkiv National University of Municipal Economy O.N. Beketov,
Kharkiv, Ukraine*

**STATE REGULATION AND LEGAL SUPPORT
FOR ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES OF BUSINESS ENTITIES,
WHICH PROVIDED SERVICES FOR THE CARRIAGE
OF PASSENGERS ON PUBLIC BUS ROUTES IN UKRAINE**

This paper sets out the issue of the newly established business entity, which intends to provide services on passenger routes for public use.

The State implementation of economic policy, the implementation of targeted economic and other programs and programs of economic and social development uses a variety of means and mechanisms to regulate economic activity.

The basic means of regulating the State's influence on the activity of economic entities are (including):

Licensing, patenting and quoting.

Conditions, volumes, areas and the procedure for the application of certain types of tools of State regulation to economic activities defined by the Civil Code of Ukraine, other legislative acts, as well as programmes of economic and social development.

The Civil Code of Ukraine States that restrictions on the exercise of the business activity, as well as a list of activities, which prohibit entrepreneurship, established by the Ukrainian Constitution and law [2].

The General position of the Organization and activities of road transport are governed by the applicable laws of Ukraine and sub-legal acts.

The Law of Ukraine «On Automobile Transport» is defined principles of organization and operation of road transport and found that local governments form a network of city bus routes and public exercise within its authority monitoring compliance with legislation in the road transport sector in the territory.

Organization of passenger transportations on city bus routes in the public relies on the executive body of the village, Township, city councils of the respective locality [3].

The order of the Ministry of infrastructure of Ukraine of 15.07.2013 № 480 «on approval of the procedure of organization of carriage of passengers and luggage by road transport» is registered with the Ministry of Justice of Ukraine on July 31, 2013 No. 1282/23814 defined the mechanism for organizations preparing for the opening of public bus services (except international) [4].

Order [4] regulates the issue of opening of urban, suburban, long-distance intra-regional and interregional bus route.

According to the requirements of the law on road transport « document on which run passenger services for motor carrier – a license agreement with the executive authorities and local governments or their permission, passport route a document that certifies the use of bus on legal grounds, other documents provided by legislation of Ukraine [3].

The Constitution of Ukraine defined the protection of sovereignty and territorial integrity of Ukraine, ensuring its economic and information security are the most important functions of the State and the whole Ukrainian people [5].

Commercial code of Ukraine regarding competition in the field of management revealed that the organs of State power and local self-government bodies should carry out an analysis of the State of the market and the level of competition on it, take adequate law and measures to organize the competition entities [1].

Regulation of competition is reflected in the law of Ukraine «on fundamentals of national security of Ukraine», which determined that the main direction is to provide conditions for sustainable economic growth and competitiveness of the national economy. This same Law stated priorities of national interests, one of which is the creation of competition capable, socially oriented market economy and ensure continued growth of the quality of life and well-being of the population [6].

The law of Ukraine «on protection against unfair competition» provides that unfair competition is any action in competition, contrary to the trade and other honest customs in economic activities, and the persons who suffer harm as a result of actions defined by this Law as unfair competition, may apply to the Court with the claim about compensation [7].

The Paris Convention for the protection of industrial property provides that the Countries of the Union are obliged to provide the citizens of countries that participate in the Union, effective protection against unfair competition. An act of unfair competition is considered to be any act of competition contrary to honest customs in industrial and commercial matters [8].

In turn, the Civil Code of Ukraine «custom» is defined as a rule of conduct that is not installed in the acts of civil legislation, but there are well established in the sphere of civil relations [2].

According to the above, authorities must ensure the economic security of the country through the implementation of the law of Ukraine «on protection against unfair competition», «on protection of economic competition» [9] and the Paris Convention for the protection of industrial property of March 20, 1883 onwards. Also noted that local authorities must carry out an analysis on the State of the market and the level of competition on it and take the measures stipulated by the law on arrangement of competition entities.

From the above, it can be concluded that the execution on the organization of transporting passengers and luggage by road transport [4] to open bus routes in general use, can lead to the contradictions concerning the observance of the requirements of other regulations governing the issue of economic competition.

On the basis of the requirements of [5-9] refers to the signs of the possibility to appeal the court order against opening of urban, suburban, long-distance intra-regional and interregional bus route, as such that contradict with the requirements mentioned above and is not guaranteed by the state of conditions ensuring economic security and development of the automotive industry.

At the same time, «custom», as a rule of conduct that is not installed in the acts of a civil legislation, but established in a particular area of civil relations. This definition does not fully illuminates the procedure of understanding the term «custom», because it is a rule of conduct that is not installed in the acts of civil legislation, and therefore any behavior does not contradict legislative acts of civil legislation.

Presently in Ukraine the status of implementing regulation on the State service of Ukraine for security in transportation [10] leads to prevent license pursuant in the requirements of the law of Ukraine «on licensing of certain types of economic activity. This is due to the fact that the State security service of Ukraine on transportation is the body that carries out licensing of appropriate economic activities, is actually not functioning and not licensing.

Currently, the newly established business entity, which intends to provide services on a public passenger bus routes, has no actual ability in obtaining the relevant permits, and the existing process of opening new routes has signs of inconsistency with other normative-legal acts guaranteeing the safety of business activities in Ukraine.

References:

1. Commercial Code of Ukraine from January 16, 2003 № 436-IV. Further changes // Supreme Council (BD) – 2003.

2. Civil code of Ukraine from January 16, 2003 № 435-IV. Further changes // Supreme Council (BD) – 2003.

3. About Auto Transport: law of Ukraine from 05. 04.2001 No. 2344-III // Supreme Council of Ukraine. – 2001.

4. The Organization of transportations of passengers and luggage by road access mode: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1282-13>

5. The Constitution of Ukraine: law of Ukraine of 28.06.1996 r.//Supreme Council of Ukraine-1996.

6. On the fundamentals of national security of Ukraine: law of Ukraine // Official Gazette of Ukraine. – 2003.

7. On the protection against unfair competition: the law of Ukraine dated 7 June 1996 // Supreme Council of Ukraine. – 1996.

8. The Paris Convention for the protection of industrial property of 20 March 1883 (Eng/RUS)-# «justify» > status Parižskoj konvencii on ohrane sobstvennosti Kharkiv CCI-# «justify» >. Kožarskaâ and. Prahov b. g. Patentnoe. – K.: 2003.

9. On protection of economic competition: law of Ukraine of 11 January 2001 // Official Gazette of Ukraine. – 2001.

10. Regulations on the State service of Ukraine for security in transport, access mode: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/103-2015-%D0%BF#Find>

11. On licensing of certain types of economic activity: law of Ukraine of 01. 06.2000 No. 1775-III//Supreme Council of Ukraine. – 2000.

Ваганова Л.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління,
Хмельницький інститут
Міжрегіональної академії управління персоналом,
ГДРІ відділу перевірок інших галузей економіки управління
податкового та митного аудиту ГУ ДФС у Хмельницькій області,
м. Хмельницький, Україна*

ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Процес демократизації сучасної України вносить зміни у співвідношення централізації та децентралізації державного управління, а також призначення контролю та форм і методів його здійснення. Все частіше контроль із засобу покарання стає невід'ємною ознакою подальшого розвитку управління, набуваючи інформаційно-аналітичного характеру.

Для сучасної науки характерний диференційований підхід представників різних галузей наукової думки щодо аналізу суті контролю, а саме як: форми здійснення влади [1, с. 68]; засобу спостереження за відповідністю діяльності підконтрольного об'єкта існуючим приписам [2, с. 7]; управлінського процесу [3, с. 429]; соціального контролю [5, с. 11–12]; діяльності уповноважених суб'єктів (державних органів і посадовців) з перевірки фактичних даних про відповідність (невідповідність) контрольованих об'єктів формально-визначеним нормативам (стандартам), що завершується прийняттям рішення про заходи реагування [4, с. 143].

Підтримуючи позицію Авер'янова В.Б. [4, с. 143], заслуженого юриста України, під державним контролем слід розуміти одну із форм здійснення державної влади, що забезпечує дотримання законів та інших правових актів, що видаються органами держави. При цьому призначення державного контролю полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування і ефективного використання фінансових ресурсів у всіх ланках фінансової системи.

Взагалі існує досить широкий спектр класифікаційних критеріїв державного контролю. Однак у даній роботі наведено інформацію про види державного контролю у сфері підприємництва, оскільки сьогодні державне регулювання підприємницької діяльності повинне здійснюватися на об'єктивності та своєчасності координування, узгодженості діяльності бізнес-структур з метою забезпечення безпечного розвитку та подолання кризи держави.

Отже, державний контроль у сфері підприємницької діяльності може виступати у вигляді окремих класифікаційних критеріїв:

1. За суб'єктом, уповноваженим здійснювати контроль, виділяють:
а) міжнародний контроль (здійснюється міжнародними організаціями,

насамперед правозахисними); б) державний контроль (його підвидами є парламентський, президентський, адміністративний, судовий, прокурорський нагляд); в) самоврядний контроль (з боку органів місцевого самоврядування); г) громадський контроль (контроль з боку громадських організацій, окремих громадян);

2. За взаємозв'язком контролюючого суб'єкта та підконтрольного об'єкта виділяють: а) внутрішній контроль здійснюваний в межах організаційної підпорядкованості суб'єкта та об'єкта контролю власником підприємства, установи організації, засновниками юридичної особи, фізичною особою – суб'єктом господарювання щодо своїх підлеглих тощо; б) зовнішній контроль, тобто підпорядкованість відсутня, може здійснюватися як органами державної влади та місцевого самоврядування, так і громадськістю [5, с. 354].

3. За часом здійснення виділяють: а) попередній контроль як запобіжну функцію і зміст його полягає у виявленні й попередженні можливих негативних явищ, що можуть настати за наявності обставин, що вже існують або можуть негативно проявитися у майбутньому [6, с. 352]. Він здійснюється до початку діяльності суб'єкта господарювання (при утворенні суб'єкта господарювання (при державній реєстрації), а також при отриманні ним спеціальних дозволів на ведення підприємницької діяльності (ліцензій, патентів тощо)) та має на меті як виявлення необхідних умов для існування підприємця, так і обґрунтованості підстав для прийняття відповідних рішень щодо такого суб'єкта; б) поточний (оперативний) контроль здійснюється в процесі підприємницької діяльності, його завданням є перевірка дотримання суб'єктами господарювання законодавства, виконання ними взятих на себе зобов'язань. Завдання такого контролю полягає в перевірці на конкретних стадіях діяльності суб'єкта, виявленні можливих недоліків та попередженні можливих негативних наслідків неправомірних дій підприємця. Він здійснюється впродовж усього періоду діяльності підприємців при проведенні, як правило, планових перевірок; в) наступний контроль здійснюється після виконання певних дій та має на меті з'ясування відповідності результату початковому рішення. За його допомогою перевіряється діяльність за певний період, доцільність та законність дій у цілому. Його проведення здійснюється при припиненні діяльності суб'єкта господарювання щодо виконання певних проектів, використання наданих державою субвенцій та дотацій за певний період та може сприяти виробленню наступних рішень та проведенню управлінських дій [5, с. 353].

4. При класифікації залежно від характеру та обсягу контрольних повноважень важливим є обсяг повноважень контролюючого суб'єкта, їх характер та закріплення у нормативно-правовому акті, що регламентує діяльність суб'єкта контролю. Тому доцільно виділяти: а) загальний контроль здійснюють органи нарівні зі своєю основною діяльністю; б) спеціальний контроль існує тоді, коли основною функцією органу є здійснення контролю, має предметне спрямування і проводиться за конкретною сферою або функцією управління. Під час його здійснення

проводиться більш глибокий аналіз реального стану, детальніше проводяться спостереження й перевірки виконання поставлених завдань, застосовуються заходи попередження та припинення неправомірних дій.

5. За суб'єктом у державі виділяють [7, с. 242; 8, с. 526]: а) відомчий (внутрівідомчий) контроль, здійснюваний міністерством та відомствами всередині відповідної структури; б) міжвідомчий контроль, здійснюваний органом міжгалузевої компетенції за виконанням загальнообов'язкових правил, які діють у відповідній сфері. Він виключає підпорядкованість, тобто здійснюється органом іншої відомчої належності; коло питань, яке має право перевіряти орган міжвідомчого контролю, є вузьким та прив'язане до завдань, які стоять перед цим органом. Наприклад, Державний комітет статистики України контролює тільки порядок організації та ведення статистичної звітності міністерствами, державними комітетами та іншими відомствами [6, с. 242-243]. До міжвідомчого контролю відносять і контроль з боку спеціалізованих державних інспекцій, служб, комісій, комітетів, управлінь тощо, які структурно входять до складу відповідних міністерств чи відомств (пожежна, санітарна, автомобільна та інші інспекції, підрозділи митної служби тощо); б) надвідомчий контроль, здійснюваний органами загальної компетенції (Кабінетом Міністрів України, місцевими державними адміністраціями з питань господарського, соціально-культурного та адміністративно-політичного будівництва, судовими органами), незалежно від відомчого підпорядкування об'єктів контролю.

5. Залежно від призначення контролю виділяють [8, с. 526]: а) загальний контроль, що охоплює всі напрями діяльності суб'єкта господарювання; б) цільовий контроль окремого напрямку роботи (наприклад, сплати податків, використання дотацій, дотримання санітарних норм та ін.).

6. Залежно від джерел отримання даних виділяють [9, с. 208]: а) документальний контроль, що здійснюється на підставі аналізу документів, які відображають показники діяльності суб'єкта господарювання; б) фактичний контроль, що здійснюється на підставі фактичного (наочного) аналізу діяльності підконтрольного об'єкта.

7. За сферою реалізації виділяють: а) фінансовий контроль, тобто перевірку правильності та раціональності планування та використання фінансових ресурсів (зокрема, і суб'єктами господарювання). Його завданнями є забезпечення виконання і додержання законів і фінансової дисципліни всіма державними, громадськими організаціями, посадовими особами і громадянами; попередження та усунення порушень фінансової дисципліни [10, с. 15]. Різновидами державного фінансового контролю виступають податковий контроль, здійснюваний Державною фіскальною службою України, та банківських контроль, який здійснюється у сфері кредитно-грошових відносин; б) антимонопольний контроль за дотриманням антимонопольноконкурентного законодавства, що здійснюються Антимонопольним комітетом України з метою протидії монопольним «зазіханням» з боку окремих суб'єктів господарювання, захисту інтересів суб'єктів малого і середнього підприємництва тощо; в) митний контроль як сукупності заходів, що здійснюються

уповноваженими на це посадовими особами Державної фіскальної служби України з метою забезпечення додержання державними органами, підприємствами їх службовими особами, а також громадянами порядку переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів. Він здійснюється митними органами відносно товарів, транспортних засобів та інших предметів, які переміщуються через митний кордон України юридичними та фізичними особами [11, с. 32]; г) статистичний контроль, здійснюваний органами статистики і часто використовується при здійсненні інших видів контрольної діяльності [12, с. 297]; д) контроль за виконанням управлінських рішень тощо [12, с. 296].

8. Контроль за суб'єктами підприємництва можна поділити на плановий та позаплановий. Така класифікація здійснена Законом України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 5 квітня 2007 р., де зазначено, що плановий контроль здійснюється відповідно до річних або квартальних планів, що затверджуються органом державного нагляду (контролю) до 1 грудня року, що передує плановому, або до 25 числа останнього місяця кварталу, що передує плановому (ст. 5) [13]. Підстави для проведення позапланового контролю визначаються названим Законом.

9. Залежно від сфер господарської діяльності та відповідно до ст. 19 Господарського кодексу України, виокремлено перелік сфер господарської діяльності, за якими держава здійснює контроль і нагляд [14].

Враховуючи вище наведену різноманітність державного контролю у сфері підприємницької діяльності, слід відмітити те, що для державного управління в Україні характерні риси демократичної держави. Однак перед державою та її контролюючими органами постає низка проблем щодо якості реалізації законодавчо регламентованих видів контролю, а це підриває національну безпеку держави та знижує рейтинг країни серед міжнародної спільноти.

Список використаної літератури:

1. Юридический энциклопедический словарь [Текст] / М. О. Буянова [и др.] ; отв. ред. М. Н. Марченко. – М. : Проспект, 2009. – 810 с.
2. Державне управління: основи теорії, історія і практика : навч. посіб. / В. Д. Бакуменко, П. І. Надолішній, М. М. Іжа, Г. І. Арабаджи. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2009. – 394 с.
3. Юридический научно-практический словарь-справочник : основные термины и понятия / авт.-сост. : О. Ф. Скакун, Д. А. Бондаренко. – Х. : Эспада, 2007. – 488 с.
4. Демократичні засади державного управління та адміністративне право : монографія / за заг. ред. В. Б. Аверьянова. – К. : Юрид. думка, 2010. – 496 с.
5. Овсянников Л.Н. Государственный финансовый контроль: учреждения и возможности. / Л.Н. Овсянников // Финансы. – 2012. – № 6. – С. 53-56.
6. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
7. Положення про Державну фінансову інспекцію України від 06.08.2014 року № 310 [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/310-2014-п>

8. Постанова № 1001 Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади». [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1001-2011-p>

9. Наказ Міністерства фінансів України від 04.10.2011 року № 1247 «Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>

10. Фінансове право: навчальний посібник / За редакцією М.П. Кучерявенка. – Ф 59. – Ч.: Право, 2010. – 288 с.

11. Коросташова І. М. Організаційно-правові засади контролю в митній службі України: дис. ... кандидата юрид. наук / Коросташова І. М. – К., 2006. – 210 с.

12. Андрійко О. Ф. Організаційно-правові проблеми державного контролю у сфері виконавчої влади: дис. ... доктора юрид. наук : 12.00.07 / О. Ф. Андрійко. – К., 1999. – 378 с.

13. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 05.04.2007 р. № 877-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/877-16>

14. Господарський Кодекс України : від 16.01.2003 р № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Lacplesa iela 41A, Rīga, LV-1011

Iespiests SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2016. gada 15. februāris
Tirāža 100 eks.