

ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
УПРАВЛІННЯ, ЕКОНОМІКИ ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ
ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

19-20 жовтня 2018 р.

м. Київ

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Горник Володимир Гнатович – директор Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, доктор наук з державного управління, доцент.

Кравченко Сергій Олександрович – завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, доктор наук з державного управління, доцент.

Клименюк Микола Миколайович – завідувач кафедри менеджменту та економічних відносин Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, доктор економічних наук, професор.

Путінцев Анатолій Васильович – в.о. завідувача кафедри фінансів та кредиту Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, кандидат економічних наук, доцент.

Царенко Оксана Вячеславівна – завідувач кафедри обліку та аудиту Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, доктор економічних наук, професор.

Петровська Ірина Олегівна – к.е.н., доцент, старший науковий співробітник, т.в.о. зав.кафедрою економіки, підприємництва та природничих наук Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Економічне зростання та конкурентоспроможність національного господарства: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 19-20 жовтня 2018 р. – Київ: Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2018. – 124 с.

ISBN 978-966-916-662-3

У збірнику представлено стислий виклад доповідей і повідомлень, поданих на міжнародну науково-практичну конференцію «Економічне зростання та конкурентоспроможність національного господарства», яка відбулася на базі Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського 19-20 жовтня 2018 р.

УДК 338.1(063)

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Сланська Н. О.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА».....7

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Забута Н. В., Степаненко Н. С.

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ
В СУЧАНІЙ ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ 10

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кононова І. В.

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ГЕНЕРУЮЧОГО ДРАЙВЕРУ
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 13

Пішеніна К. К.

ІНТЕГРАЦІЯ ОСВІТНЬОГО КЛАСТЕРУ – ОСНОВА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА 16

Потьомкіна Н. Ю.

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТИ
ТА ПОТЕНЦІЙНІ РИЗИКИ ЦИФРОВИХ ГРОШЕЙ 18

Рогоцька Н. В.

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ 20

Філяк М. С., Філяк Ю. Ю.

ЗВ'ЯЗОК ПОЧАТКОВОГО ЕТАПУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТ
ІЗ ПОКАЗНИКАМИ ПРИРОДНОГО РУХУ НАСЕЛЕННЯ 23

Фісуненко Н. О.

ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У БУДІВНИЦТВІ 27

НАПРЯМ 4. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Пак Н. Т.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ:
ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ 31

Юзькова О. І. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЛІДЕРСТВА НА ЗАСАДАХ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОФЕСІЙНИХ ПРОГРАМ	34
Юрків В. М. РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	36
НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Ватченко О. Б., Ватченко Б. С. ОБґРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ІНЖИНІРИНГ»	40
Воронюк Т. А. ЗАСТОСУВАННЯ КОНКУРЕННИХ СТРАТЕГІЙ М. ПОРТЕРА У ДІЯЛЬНОСТІ КАВ'ЯРЕНЬ	42
Габріельян А. Є. ОСНОВНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ	45
Єссе О. І., Якименко А. М. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ	49
Зборовський Р. В. МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ В ЕКОНОМІКАХ РІЗНОГО ТИПУ	51
Красовська О. Ю. МЕТОДИ ОЦІНКИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА.....	54
Несенюк Є. С. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	57
Панченко В. А. МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	59
Рудаченко О. О. СУТНІСТЬ, ЗМІСТ ТА ВИДИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	62
Савко О. Я., Тишківська О. В. АНАЛІЗ ТАРИФІВ НА ПОСЛУГИ З ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ КП «ІВАНО-ФРАНКІВСЬКВОДОЕКОТЕХПРОМ»	64
Сосновська О. О. АКТУАЛЬНІ ЗАГРОЗИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	66

Стахів О. А., Адамчук Т. Л. ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	69
Filipishyna L. M., Gavrilyuk D. O. RESOURCE SUPPORT FOR DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE	72
Цвіркун К. С. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ – ЗАПОРУКА УСПІХУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	74
Чепіжко О. В. ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	76
Шацька З. Я., Кошельник Ю. С. РУШІЙНІ СИЛИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	80
НАПРЯМ 6. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Андрусяк Н. О. СУТНІСТЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ	83
НАПРЯМ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Нордiienko O. O., Mykhailenko O. H. EMPLOYMENT AND POVERTY IN THE EUROPEAN UNION.....	87
НАПРЯМ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Гребеник К. В. МІСЦЕВІ ФІНАНСИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	91
Канєва Т. В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	93
Коровій В. В. ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	97
Любчик О. К. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ДІЄВОСТІ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ МОБІЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ.....	100
Сидорчук А. А. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ	103
Ходаковський В. В. БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	106

Хоружий Д. Г. РАННЯ ДІАГНОСТИКА ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ЗАПОБІГАННЯ КРИЗОВИМ ЯВИЩАМ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ.....	109
Юдіна С. В., Писаревський Б. І. ДИНАМІКА ДЕПОЗИТІВ ТА КРЕДИТІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ.....	111
НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Минич Ю. В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АУДИТУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	114
Ніколенко Н. В. ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ РОЗПОДІЛУ ОРЕНДИ НА ОПЕРАЦІЙНУ ТА ФІНАНСОВУ	117
НАПРЯМ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Герасимова О. В. ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ЯК ЗАВДАННЯ В ГАЛУЗІ АНАЛІЗУ ПОЛІНОМІАЛЬНИХ ТРЕНДІВ.....	120

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Сланська Ніна Олександрівна

студентка,

Державний вищий навчальний заклад

«Донецький національний технічний університет»

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА»

Економічна наука як велика система, яка відображає сукупність знань та законів людського суспільства, стала існувати не так давно – у XVIII – XIX ст. Але не було таких часів, в яких людей не цікавило поняття «багатство», а саме його отримання, накопичення, збільшення та використання. Але ці питання охоплюють своєю важливістю й зацікавленістю теперішній час. Такі явні економічні проблеми вчені знаходили в найдавніших пам'ятках історії людства. Ще за часів древніх країн, таких як Єгипет, Індія, Китай, розглядалися питання економічної політики, а саме її вплив на управління державою. У творах найвідоміших мислителів Стародавньої Греції, як Платон та Аристотель, зустрічаються ідеї стосовно економічної теорії, де розробляються спроби створити ідеальне суспільство та вперше господарську діяльність, яку використовують для задоволення своїх потреб, називають «економікою». У XVIII ст. поняття «економічна система» досліджував один з основоположників економічної теорії як науки Адам Сміт. Його дослідження, навіть в наш час, залишається еталоном детального та глибокого аналізу. Деякі сучасні науковці вважають, що в письмових роботах Сміта є усі сучасні підходи до аналізу економіки. Завдяки дослідженням багатьох найвідоміших економічних вчених, філософів, істориків, іноземних економістів та класиків політичної економії було сформулювало багато визначень поняття «економічна система», які водночас сходяться одне з одним та мають деякі розбіжності, піддаючись критиці сучасних науковців.

Суспільство давно почало досліджувати поняття «система» та розглядало його з різних точок зору, в різних видах діяльності. Підходи окремих науковців до визначення поняття «економічна система» та ключові особливості цих визначень наведено у таблиці 1.

**Визначення поняття «економічна система» у вітчизняній
та зарубіжній літературі**

Автор	Визначення	Ключове поняття
Беляев О. [1]	Економічна система – це об’єктивна єдність, де пов’язуються між собою процеси і явища економічного життя.	Об’єктивна єдність
Беляев О. [2]	Економічна система – це комплекс підсистем, які об’єднуються узагальненими ознаками, утворивши соціальну та економічну цілісність.	Комплекс підсистем
Климко Г. Н., Несторенко В. П. [3]	Економічні системи – це сфера продуктивності і економічних відносин, де взаємодія між ними формує комплекс форм і економічної діяльності.	Сфера продуктивності і економічних відносин
Кульчицький Б. [4]	Соціально-економічна система – це система механізмів та інститутів, де забезпечується розподіл матеріальних та духовних благ.	Система механізмів та інститутів
Шимко П. [5]	Економічна система – це система суспільного виробництва, обміну, розподілу і споживання товарів, основна функція цієї системи – максимальне задоволення потреб населення в товарах і послугах.	Система суспільного виробництва
Булатов А. [6]	Економічні системи – це сукупність економічних процесів, які суспільство приймає на основі сформованих відносин власності та економічного механізму.	Сукупність економічних процесів
Кудров В. М. [7]	Економічні системи – це сукупність економічних елементів, які складаються з ряду соціальних структур і соціальних відносин, включаючи деякі необхідні економічні структури, як виробництво, розподіл, обміни матеріальних благ.	Сукупність економічних елементів
Норт Д. [8]	Економічна система – це організаційна структура, де приймаються управлінські рішення і реалізуються дії, які будуть направлені на виробництво, а також на розподіл і споживання благ у межах регіону, де приймаються ці рішення.	Організаційна структура
Білорус О. Г. [9]	Економічна система – це організація, яка полягає в тому, щоб розподіляти товари, машини, матеріали і знижувати витрати для людей.	Організація
Колганов А. И., Бузгалин [10]	Економічна система – це система виробничих відносин, яка визначена історично та локалізована у соціально-економічному часі і просторі.	Система виробничих відносин
Відяпін В. [11]	Економічна система – це система зв’язків двох категорій: виробників і споживачів, які потребують у матеріальних та нематеріальних благ і послуг.	Система зв’язків
Зазимко А. З. [12]	Економічна система – це форма організації економіки, механізм, в якому головним завданням є пошук шляхів і методів ефективного використання рідкісних виробничих ресурсів.	Форма організації економіки
Башнянина Г. І. [13]	Економічна система являє собою сукупність усіх видів економічної діяльності, в яких взаємодія людей спрямована на виробництво, обмін, розподіл, споживання товарів та послуг, регулювання господарської діяльності.	Сукупність усіх видів економічної діяльності

З таблиці 1 можна зробити висновок, що багато авторів визначали поняття «економічна система», як сукупність елементів, процесів, а також як система відносин. Згідно всіх визначень, можна сформулювати наступне формулювання цього поняття, де «економічна система – це сукупність економічних процесів, які направлені на виробництво та пошук споживачів для споживання та використання виготовлених благ та послуг».

Отже, кожен автор, науковець, вчений про поняття «економічна система» говорить по-різному, виходячи з своїх точок зору та власного підходу до цього поняття. Якщо судити об'єктивно, то у кожному висловленні можна знайти мінуси, які можна обґрунтувати своїм мисленням, а також плюси, з якими можна погоджуватися.

Список використаної літератури:

1. Беляєв О.О., Бебело А.С. Політична економія: Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2001. – 180 с.
2. Беляєв О.О., Бебело А.С. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2001. – 180 с.
3. Основи економічної теорії: політ економічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Каніщенко та ін.; За ред. Г.Н. Климка, В.П. Несторенка. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: Вища шк. – Знання, 1997. – 743 с.
4. Кульчицький Б.В. Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологізація. Монографія. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2003. – 352 с.
5. Шимко П.Д. Оптимальное управление экономическими системами: Учеб. пособие. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. – 240 с.
6. Экономика: Учебник. 3-е изд., пере раб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатові. – М.: Юристь, 2002. – 896 с.
7. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник / В.М. Кудров. – Москва: Дело, 2004. – 515 с.
8. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с..
9. Білорус О.Г. Глобалізація і національна стратегія. – К.: ВО «Батьківщина», 2001. – 257 с.
10. Колганов А.И., Бузгалин А.В. Экономическая компаративистика: сравнительный анализ экономических систем. Учебник. Серия «Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова» – М.: ИНФРА-М, 2005. – 746 с.
11. Региональная экономика: Учебник / Под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 666 с.
12. Зазимко А.З. Політична економія: Структурно-логічний навч. посібник – К.: КНЕУ, 2005.
13. Економічні системи: монографія. Т. 5 / [Львів. комерц. акад.; за ред. Г. І. Башнянина]. – Львів: Ліга-Прес, 2014. – 428 с.: рис., табл. – Бібліогр. в кінці розд. – 1000 пр. – ISBN 978-966-397-217-6.

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Забута Нані Вікторівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку;*

Степаненко Наталія Сергіївна

*магістрант,
Інституту економіки та менеджменту,
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»*

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В СУЧАНІЙ ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

На сучасному етапі глобального розвитку питання глобалізації досліджують представники низки суспільних наук, оскільки саме тут переплітаються економічні, соціальні, демографічні, правові, політичні аспекти розвитку суспільства. Існують сотні різноманітних тлумачень глобалізації, які є суперечливими та взаємовиключними, що пов'язується з відсутністю єдиного розуміння сутності глобалізації та її викликів національними спільнотами, їх сподівань щодо неї, а також і прогнозування наслідків, до яких вона призведе. Більшість підходів спрямована на з'ясування сутності впливу процесу глобалізації, представленого різними об'єктивними та суб'єктивними факторами, які суттєво змінюють глобальний світ, усе більше спонукаючи ту чи іншу державу прилаштуватися до нових умов існування. У межах глобалістики глобалізація розглядається у взаємозв'язку із сучасними інтеграційними процесами, більше того, як найвища форма соціальної інтеграції. На думку С.Райсмита, доцільність та навіть необхідність глобалізації пов'язується з необхідністю створення такої форми організації людської життєдіяльності, яка базується на повазі прав та фундаментальних свобод людини, на культурній та релігійній багатоманітності, соціальній справедливості, урахуванні особливих потреб окремих груп [1, с. 29]. Тобто в цьому аспекті глобалізація є таким типом суспільного розвитку, який дозволяє здолати проблему злиденності та нерівності, виконує коригувальну функцію. Глобалізація – це і стан, і процес, і перспектива розвитку людського суспільства, з'єднання людськості у цілісному світі. Філософія глобалізації, її пізнання і регулювання ускладнюється національними, релігійними, державно-політичними компонентами.

Глобалізація зараз охоплює практично всі сфери діяльності світового суспільства. Вона внесла незворотні зміни в функціонування світової економіки, сформувала нові умови взаємодії держав та бізнесу. Своєрідним

продуктом глобалізації є транснаціональні корпорації. За визначенням запропонованим ООН, транснаціональна корпорація – найбільш потужна компанія корпоративного бізнесу, яка діє в рамках міжнародного масштабу і відіграє вирішальну роль у посиленні світогосподарських зв'язків; це гігантські, широко диверсифіковані як в галузевому, так і у географічному плані господарські структури, які за своєю економічною потужністю прирівнюються до деяких держав. За офіційним визначенням Комісії з торгівлі та розвитку ООН, це компанія, яка має представництво у двох країнах чи більше незалежно від їхнього юридичного статусу у сфері діяльності. Вона здійснює загальне управління з єдиного центру, а окремі її одиниці пов'язані структурою власності або іншим способом. Центральний офіс, або материнська компанія, має значний вплив на діяльність через контроль над знаннями, ресурсами, відповідальністю тощо. Є також орієнтовні кількісні показники для діючих ТНК. Річний обсяг продажу повинен перевищувати \$1 млрд, частка іноземних активів має становити не менш як 25% загальної вартості активів компанії, а зовнішньоекономічні операції – одну п'яту – третину всього обороту [2].

У справі створення ТНК важливими є передусім два моменти: по-перше, державні пріоритети економічного розвитку. Ця політика має ґрунтуватися на конкурентних перевагах самої країни. По-друге, можна бути сильним зовні тільки тоді, коли ти сильний, конкурентоспроможний всередині країни.

Розвиток ТНК можна дослідити в ході декількох етапів, в процесі чого самі транснаціональні корпорації зазнали дуже істотних змін. Діяльність перших ТНК була пов'язана з видобутком та продажем сировинних ресурсів колоніальних і залежних країн. Поступово сфера уваги ТНК змістилась на виробництво продукції. Основні елементи відтворювального процесу переводилися на загальні для відповідних країн стандарти і принципи.

В період розвитку глобалізації, діяльність ТНК сприяла розповсюдженню досягнень НТП у різні зони світового господарства. Це встановило економічні передумови для виникнення міжнародного виробництва з єдиним ринковим та інформаційним простором, міжнародним ринком капіталу і робочої сили, науково-технічних послуг.

Розвиток процесів транснаціоналізації особливо характерний для таких галузевих ринків як ринки харчових продуктів і напоїв, автомобілів, електротехнічних виробів та електроніки, машинобудування, а у сфері послуг – ринків транспортних, банківських, страхових, туристичних й інших послуг. Як свідчить досвід останніх глобальних фінансових криз, інвестиції у виробничий сектор є стабільнішою формою вкладення грошей і ресурсів, ніж банківські позики й портфельні інвестиції.

В окремих галузях економіки, зокрема в обробній промисловості, стратегія ТНК базується на якісно новій, глобальній комбінації матеріальних, фінансових і людських ресурсів та має на меті підвищення продуктивності праці й росту ефективності виробництва. За оцінками експертів, частка обробної промисловості у 2025 році не перевищуватиме 10% світового ВВП,

але за рахунок росту продуктивності праці й ефективності виробництва світова потреба в її продукції буде задоволена повністю.

Аналіз діяльності 100 найбільших за розмірами зарубіжних капіталовкладень ТНК світу та їх впливу на динаміку економічного зростання свідчить, що майже всі вони розташовані у промислово розвинутих країнах. При цьому на їхню частку припадає 15% зарубіжних активів, 22% зарубіжних продаж і 19% зайнятих у зарубіжних філіях працівників.

Сучасні транснаціональні компанії звертають мало уваги на національні кордони і не відчувають прихильності до певних урядів. Вони глобальні за масштабами, тому що виробляють продукцію, збувають її і акумулюють фінансові ресурси з використанням будь-яких легальних інструментів, лише б це найкращим чином відповідало їх довгостроковим стратегічним планам.

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є Pepsi Cola, Coca-Cola, McDonald's, Nestle SA., British American Tobacco. Ці та інші корпорації готові надалі здійснювати діяльність в Україні, проте на заваді їм стають відсутність відповідного національного плану дій, нестабільність економічної та політичної ситуації, наслідки анексії Криму та збройний конфлікт у східній частині країни, низький платоспроможний попит українських споживачів, складність податкової системи та суттєве податкове навантаження.

Список використаної літератури:

1. Global Modernities / Ed. by M.Featherstone, S.Lash, R.L.Robertson. Thousand Oaks; New Delhi. – 2005. – 675 p.
2. 200 крупнейших компаний – Рейтинги – Forbes Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbts/ua/ratings/>.

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кононова Ірина Володимирівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку, економіки

і управління персоналом підприємства,

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ГЕНЕРУЮЧОГО ДРАЙВЕРУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В процесі управління розвитком національної економіки виникає необхідність здійснення прогнозування параметрів її функціонування, що створить підґрунтя для прийняття важливих управлінських рішень.

Останнім часом в економічній літературі все частіше застосовується таке відносно нове поняття, як «драйвер». Сутність цього поняття, а також його застосування в різних сферах економічних досліджень вивчали такі науковці, як Абрамов В. [1, с. 119-123], Дегтярьов О., Дегтярьова Л. [2, с. 15-26], Журавльова І. [3, с. 81-89], Іванова Л., Терська Г. [4, с. 120-133], Коломієць Г., Гузенков Ю., Грідіна Г., Доценко М., Ле Мінх Хуан М. [5, с. 256-263], Савицька Н., Полевич К. [6].

На нашу думку драйвери управління розробляються та використовуються в залежності від реакції соціально-економічної системи та наявних імпульсів. Основні очікувані результати формування драйверів розвитку зводяться до активізації впливу імпульсів на систему, з врахуванням їх пріоритетності, виконання цілей розвитку, забезпечення виваженості та обґрунтованості управлінських рішень. Прогнозні значення показників розвитку повинні стати підґрунтям для вибору виду драйверів управління розвитком та розробки стратегії управління.

Нами в процесі дослідження були побудовані моделі тренду для показників, які встановлено імпульсами розвитку національної економіки України на даному етапі. До показників, що можуть виступати імпульсами віднесено обсяг капітальних інвестицій (відповідає параметру інвестиційної діяльності) та обсяг загальних витрат на інноваційну діяльність (відповідає параметру інноваційної діяльності). Вихідною базою для визначення прогнозних значень були дані офіційної статистики України за дванадцять років.

Побудовані моделі є адекватними та достовірними, адже розрахункові значення критеріїв перевищують критичні їх значення. При цьому, коефіцієнт кореляції за першою моделлю складає 0,8909, що свідчить про сильний зв'язок між капітальними інвестиціями та фактором часу. Коефіцієнт кореляції за

даною моделлю складає 0,9638, що свідчить про дуже сильний зв'язок між загальними обсягами витрат на інновації та фактором часу.

З врахуванням значення капітальних інвестицій та витрат на інноваційну діяльність за різними сценаріями було визначено прогнозне значення ВВП станом на кінець прогнозного періоду (2020 рік). Крім того було розраховано прогнозне значення ВВП на одну особу, що є якісним показником за параметром результатів функціонування системи.

На основі визначення середнього темпу зміни інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи під впливом імпульсу, можна обґрунтувати вибір виду драйверу управління. Як показали проведені нами розрахунки, рівень адаптивності національної економіки до зміни умов зовнішнього середовища є низьким, тож більш доцільно базуватись на песимістичному сценарію, середній приріст інтегрального показника розвитку національної економіки за яким складає 9,3%, що свідчить про повільну реакцію вітчизняної соціально-економічної системи. З огляду на це, має застосовуватися генеруючий драйвер управління, який має бути основним при формуванні стратегії управління розвитком національної економіки. Структура генеруючого драйвера наведена на рисунку 1.

Генеруючий драйвер управління розвитком, в основному спрямовується на створення умов для того, щоб забезпечити своєчасну зміну стану системи у відповідь на певний вплив. При цьому основною функцією даного виду драйверу управління розвитком є формуюча, а методи, що мають домінувати для виконання поставленої задачі та функції складаються в основному з адміністративних та економічних, з істотною перевагою перших.

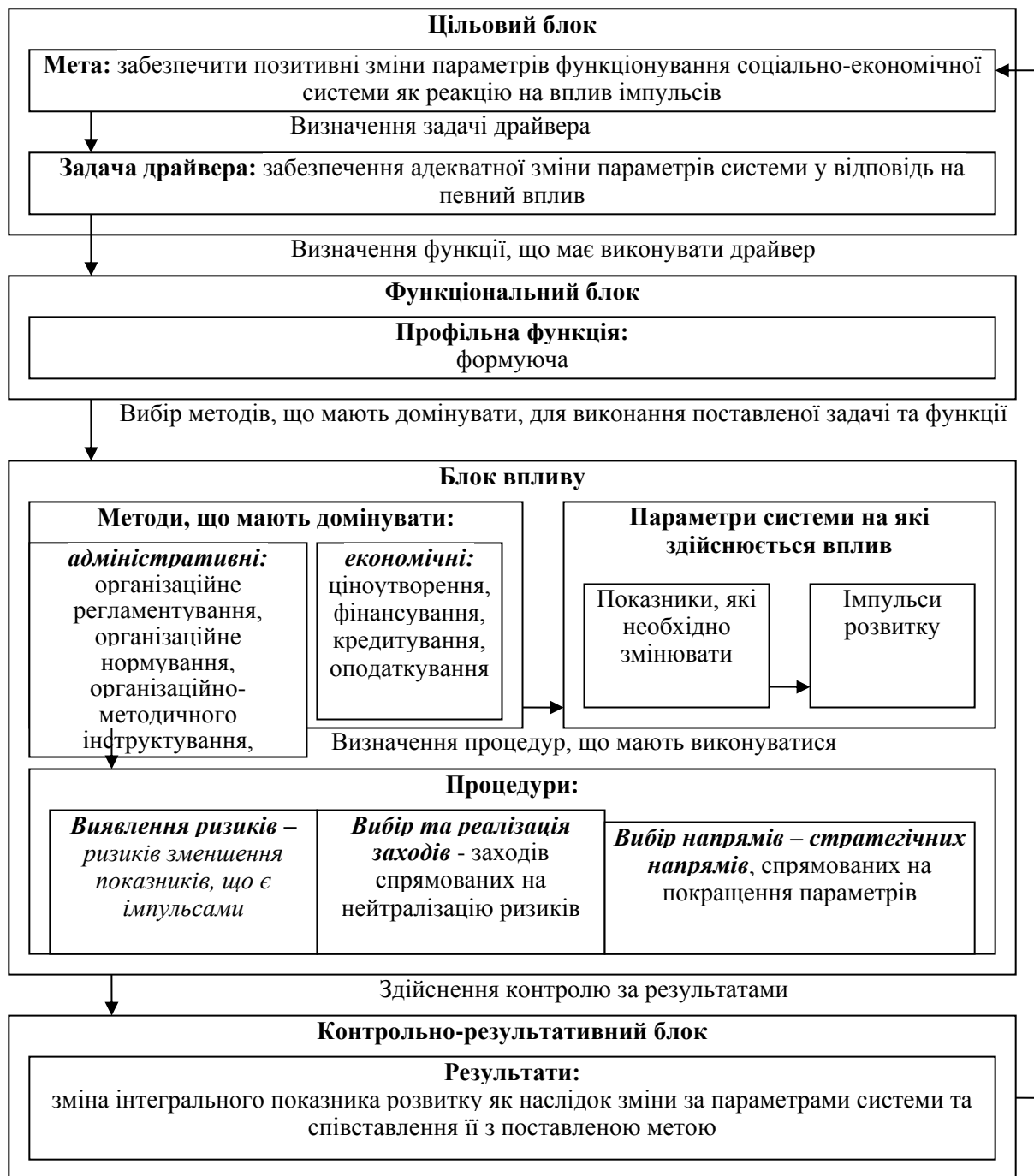


Рис. 1. Структура генеруючого драйвера управління розвитком

Отже, результати дослідження можуть стати підґрунтям для забезпечення розвитку національної економіки.

Список використаної літератури:

1. Абрамов В. И. Драйвер-факторы процесса нововведения / В. И. Абрамов // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2012. – № 12 (127).– С. 119-123.
2. Дегтярев А. Н., Дегтярева Л. Р. Современные драйверы развития российского образования в условиях разнонаправленных вызовов / А. Н. Дегтярев, Л. Р. Дегтярева // Экономика образования. – 2015. – № 2.– С. 15-26.

3. Журавльова І. В. Використання нейронних мереж у процесі форсайту функціонування інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Журавльова // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 81-89. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_11.

4. Иванова Л. Н., Терская Г. А. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий / Л. Н. Иванова, Г. А. Терская // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – Том 7. – 2015. – № 2. – С. 120-133.

5. Сучасні драйвери розвитку бізнесу в кризових умовах / Г. М. Коломієць, Ю. Г. Гузненков, Г. В. Грідіна, М. Ю. Доценко, М. Х. Ле Мінь Хуєн. // Бізнес Інформ. – 2016. – № 4. – С. 256-263.

6. Савицька Н. Л., Полевич К. В. Тенденції розвитку мережного ритейлу як драйвера глобальної економіки [Електронний ресурс] / Н. Л. Савицька, К. В. Полевич // Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3361>.

Пішеніна Катерина Костянтинівна
*кандидат наук з державного управління,
головний спеціаліст відділу планування
та фінансування наукових бюджетних програм,
Департамент економіки та фінансування
Міністерства освіти і науки України*

ІНТЕГРАЦІЯ ОСВІТНЬОГО КЛАСТЕРУ – ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Одною із найважливіших суспільних інститутів держави, яка продукує інноваційні високотехнологічні продукти та виступає основою конкурентоспроможності національної економіки є освіта. Освітній кластер забезпечує базис сталого економічного зростання країни орієнтованого, на наукові кадри, технології та знання. Тому, основним вектором національної політики у сфері освіти визначено її прискорений інноваційний розвиток на засадах гармонізації до європейських стандартів якості, формування привабливості та її конкурентоспроможності на світовому ринку освітніх послуг.

Поняття «інтеграція» походить від латинських значень *integrum* (ціле) і *integratio* (заповнення, відновлення). У контексті нашого дослідження воно означає поєднання, згуртованість, переплетення, об'єднання економічних, державних, громадських структур різних рівнів [1, с. 27].

В економічному аспекті інтеграція інтерпретується як процес секторальної конвергенції освітнього та економічного співробітництва, форма взаємного пристосування, інтернаціоналізація господарського життя, об'єднання національних господарств двох і більше держав. Інтеграція відбивається у спільному використанні ресурсів, створенні сприятливих умов для здійснення

економічної діяльності, розширенні і поглибленні інформаційних міжнародних зв'язків, а також в знятті взаємних бар'єрів.

Інтеграцію можна розглядати як стан, процес або організацію, яка має ознаки ієрархічності, самоорганізації, націлену на отримання кінцевого результату. Для більш глибокого розуміння сутності інтеграції необхідно змістовно розглянути головні ключові слова та розібратися з їх сутністю та взаємозв'язками:

– цілий, єдиний, нероздільний, зв'язаність, зв'язок – дані слова застосовують при тлумаченні інтеграції як стану;

– об'єднання, єднання, згуртування, зближення, пристосування, зв'язування, співпраця – вживають при трактуванні інтеграції як процесу;

– при розумінні інтеграції як організації ми говоримо про притаманні властивості – імерджентність, тобто здатність до саморозвитку, раціональності та координації факторів виробництва.

Найпростішими елементами інтеграції є зв'язки суб'єктів – учасників інноваційного процесу.

У наших дослідженнях, головними елементами інтеграції є інтеграційні процеси, суб'єкти інтеграції, інтеграційні зв'язки і взаємодії в системі освіти.

Термін «інтеграція» досить широко використовується в сучасній економічній теорії і практиці управління освітнім кластером. «Інтегрований менеджмент», «інтегровані інформаційні мережі», «інтегровані комунікаційні системи» – ось далеко неповний перелік, що закріпився в освітній сфері, що використовуються в даний час для опису управлінських процесів різного рівня. Але досвід введення терміна «інтеграція» почався при становленні української економіки.

Значний внесок у теорію інтеграційних систем внесли такі вчені, як Р. Борк, Р. Брокхофф, К. Казерман [2, с. 76; 3, с.184]. Дослідження сутності аналізованого терміну, який отримав останнім часом більш широке поширення, пов'язаний з працями Р. Коуза, О. І. Вільямсона, Д. Норта, К. Ерроу та інших. Р. Коуз інтерпретує значення терміну «інтеграція» як «горизонтальна інтеграція» і «вертикальна інтеграція» відповідно [4].

Фрагментарність досліджень інтеграційних процесів освітньої сфери України вимагає вдосконалення технології аналізу з погляду її інтеграційного розвитку як основи конкурентоспроможності економіки держави [5, с. 41].

Проведені дослідження засновані на розгляді сфери освіти як багаторівневої системи з агрегованим характером із використанням показників діяльності її суб'єктів, основних параметрів освітньої діяльності та їх структурних зрушень. За результатами її застосування встановлено, що незважаючи на послідовне реформування цієї сфери, яке спрямовано на стабілізацію у кризових умовах, оптимізацію мережі навчальних закладів та входження у європейський та світовий освітній простір, вона може характеризуватися з позицій розвитку.

Результати досліджень свідчать, що період сталого розвитку сфери освіти в Україні вимагає інтенсивних інноваційних перетворень за рахунок багатосторонньої інтеграційної політики.

Список використаної літератури:

1. Яровенко Т. С. Стан та розвиток сфери освіти в Україні / Т. С. Яровенко // Сталий розвиток економіки. – 2016. – № 3 (32). – С. 25-29.
2. Brockhoff K. Forschung und Entwicklung Planung und Kontrolle, 4 Aufl., München 1994. – 135 p.
3. Bork R. H. Vertical integration and the Sherman Act: The legal history of economic misconception // University of Chicago Law Review. – 1954. – Vol. 22. Autumn. – P. 157-201.
4. Коуз Р.Г. Природа фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб: Экономическая школа, 1995.
5. Яровенко Т. С. Складові інвестиційної системи сфери освіти в Україні / Т. С. Яровенко // Економічний вісник університету: зб. наук. пр. учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький: Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди», 2016. – Вип. 29/1. – С. 38-46.

Потьомкіна Наталія Юріївна

студентка,

Інститут економіки і менеджменту

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТИ ТА ПОТЕНЦІЙНІ РИЗИКИ ЦИФРОВИХ ГРОШЕЙ

Якщо розглянути, що таке валюта і скільки вона коштує, то вартість будь-якої валюти – це рівень віри в неї, наскільки люди їй довіряють, що вони вкладають в поняття гривні, долара тощо. Якщо в Bitcoin і інші криптовалюти буде вірити велика кількість людей і вкладати свої очікування в них, то ціна буде рости і далі. Bitcoin-ом можна буде розраховуватися частіше тому, що він отримуватиме все більшу популярність. У Києві вже існує термінал з обміну Bitcoin на живі гроші. Bitcoin, будь-яка інша криптовалюта – виключно питання віри в неї. Криптовалюта зараз – це стартап, метою якого є створення цифрового еквівалента золота, і майбутнє покаже його доцільність.

Криптовалюта є абсолютно новим явищем. Вона децентралізована, у неї незрозуміло скільки центрів емісії, незрозуміло скільки людей беруть участь у її створенні.

Світовий досвід передових країн, досвід ключових регуляторів в розвинених країнах показує, що там теж немає єдиної думки. Висновки різняться, кожна країна по-своєму до цього ставиться: деякі забороняють, деякі регулюють. Визначення даються теж абсолютно різні, починаючи від товару, закінчуючи інвестиційним активом, нематеріальним активом, грошима, засобом платежу або розрахунку тощо [1].

У світі набирає силу тенденція до регулювання ринку криптовалюти з метою протидії незаконній фінансовій діяльності. Так, влада Південної Кореї посилила правила торгівлі на криптобіржах. Крім того, Китай має намір заборонити Mining Bitcoin в країні через серйозні побоювання з приводу

надмірного споживання електроенергії, а також зважаючи на фінансові ризики [2]. Загальне споживання електроенергії при Mining зрівнялося вже зі споживанням невеликих країн, і якщо темпи зберігатимуться, то рівень України стане досягнутим через рік або кілька років. Тобто з точки зору екології це не environmentally friendly, тому що дуже багато ресурсів та електроенергії витрачається на вироблення криптовалюти. З іншого боку, можливо, пікові перенавантаження мереж будуть згладжені коштом Mining, якщо все це раціонально і правильно організувати [1].

Операції з віртуальними грошима на території ЄС не обкладаються податком на додану вартість. Таке рішення в жовтні 2015 року прийняв Європейський суд з прав людини. В Україні варто орієнтуватися на національне законодавство, згідно з яким на доходи фізичних осіб діє стандартна ставка 18% та 1,5% військовий збір. Теоретично громадянин повинен показувати такі свої доходи в щорічній декларації, але практично система добровільного декларування доходів в Україні не працює [3].

У Раді зареєстрований законопроект «Про стимулювання ринку криптовалют і їх похідних в Україні» (№ 7183-1), яким пропонується встановити нульову ставку на покупку криптовалюти і 2% збору до Пенсійного фонду при виході в гривню [4].

Фінансовому регулятору як державному органу, який ще працює над визначенням такого явища як криптовалюта, важливо попередити всіх користувачів про ризики з урахуванням рівня фінансової грамотності населення [1].

Ризиками можуть бути [3]:

- помилка із курсом;
- оплата надто високої комісії при обміні;
- несподіване припинення торгів на біржі (як це недавно сталося з однією з найстаріших криптовалютних бірж Китаю BTCC);
- втрата гаманця на флеш-накопичувачі;
- вихід з ладу жорсткого диска комп'ютера;
- відсутність криптовалютного центрального банку, який би міг пом'якшити падіння курсу або, навпаки, пригальмувати його бурхливе зростання;
- відсутність регулятора, який би міг вчасно виявити шахрая;
- втрачені кошти не компенсуються Фондом гарантування вкладів фізичних осіб;
- повернення грошей неможливе навіть у судовому порядку тощо.

До 2000-го року суверенітетом вважалося володіння атомною бомбою, після 2000 року – володіння власною пошуковою системою, власною соціальною мережею, власною операційною системою, власним антивірусом, власним GPS [1]. Через п'ять-сім років ознакою суверенітету країни в світі та рівня її світового впливу буде розвиток технології blockchain та криптовалюти.

Список використаної літератури:

1. lb.ua [Електронний ресурс]: Електронні дані. – Режим доступу: https://lb.ua/economics/2017/10/26/379452_kriptovalyuti_ukraine_finansoviy.html (дата звернення 14.10.2018). – Назва з екрана.
2. segodnya.ua [Електронний ресурс]: Електронні дані. – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/world/europe/es-hochet-kontrolirovat-kriptovalyuty-chtoby-predotvratit-vozmozhnost-otmyvaniya-sredstv-1107895.html> (дата звернення 14.10.2018). – Назва з екрана.
3. lb.ua [Електронний ресурс]: Електронні дані. – Режим доступу: https://lb.ua/economics/2018/01/11/386739_prostie_voprosi_pro_bitkoyni.html (дата звернення 14.10.2018). – Назва з екрана.
4. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]: Електронні дані. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710 (дата звернення 14.10.2018). – Назва з екрана.

Рогоцька Наталія Василівна

магістрант,

Одеська національна академія харчових технологій

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Проблема підвищення економічної та екологічної ефективності діяльності підприємства завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки та практики, але за ринкових умов її значення суттєво підвищується, зокрема для підприємств хлібопекарської галузі..

Ефективність діяльності являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання наявних ресурсів підприємства за певний проміжок часу.

Раціональне вирішення проблеми визначення ефективності в конкретних умовах передбачає застосування тих або інших підходів чи методик, що обумовлено відсутністю єдиної, обґрунтованої методики визначення економічної ефективності виробництва (діяльності). Тому економічна проблема, яка розглядається у роботі – проблема розробки узагальнюючого показника ефективності виробництва, є актуальною на сьогоднішній день.

Метою роботи є дослідження питання підвищення економічної та екологічної ефективності діяльності підприємств хлібопекарської галузі.

Для того, щоб комплексно дослідити питання підвищення економічної та екологічної ефективності хлібопекарської галузі потрібно в першу чергу оцінити наявний рівень ефективності діяльності підприємств галузі.

Зараз розроблені та опубліковані численні методичні підходи до оцінки наявного рівня ефективності діяльності підприємств різних галузей економіки та організацій. Але при цьому усіх їх можна згрупувати у дві основні системи критеріїв оптимізації, які принципово розрізняються, та одну комбіновану:

- 1) мінімізація витрат при фіксованому результаті;
- 2) максимізація результату при фіксованих витратах;

3) оптимізація (найчастіше максимізація) співвідношення витрат і результатів, як правило, з додатковим урахуванням інших показників ефективності (у тому числі й натуральних).

Динамічні зміни ринкового середовища (істотне подорожчання енергетичних ресурсів, посилення конкуренції між учасниками ринку, відхід держави від регулювання численної низки галузей економіки – у першу чергу хлібопекарської галузі, зниження рівня платоспроможності населення) вимагають пошуку нових підходів до оцінки ефективності діяльності підприємств хлібопекарської галузі. З метою пошуку ключових показників, які будуть відображати нові вимоги до оцінки, аналізується діяльність одеських хлібозаводів [1, с. 528].

В основу власного підходу пропонується покласти концепцію Збалансованої Системи Показників (Balance Scorecard). Вона була описана професорами Гарвардського університету Р. С. Капланом і Д. П. Нортонем.

Групи показників для вітчизняних підприємств:

1. Маркетингова група показників: критичний обсяг реалізації; частка ринку; позиція окремих видів продукції на ринку за матрицею Бостонської консалтингової групи.

2. Фінансова група показників: коефіцієнт рентабельності продажів; коефіцієнт рентабельності активів, рентабельність власного капіталу.

3. Енергетична група показників: обсяг спожитої енергії за видами в розрахунку на 1 грн. реалізованої продукції; сумарний обсяг спожитої енергії в розрахунку на 1 грн. реалізованої продукції.

4. Група показників оцінки ефективності виробництва: матеріалоємність; фондоємність; трудоємність.

5. Група показників оцінки ефективності праці: коефіцієнт плинності кадрів; продуктивність праці.

Потрібно зазначити, що аналіз енергетичної групи показників, на наш погляд, із врахуванням прогнозу подальшого зростання вартості цих ресурсів у довготерміновому періоді, є стратегічним. Тобто на підставі вивчення результатів розрахунку окремих показників підприємства можуть визначитись із пріоритетними заходами підвищення економічної та екологічної ефективності [2].

Енергетична група показників дозволяє оцінити рівень споживання та визначитись із заходами із енергозбереження на промислових підприємствах. В умовах стрімкого зростання вартості енергоресурсів окупність цих заходів істотно зменшується.

Згідно із законодавством України енергозбереження – це діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів.

Для якісного впровадження заходів з енергозбереження на рівні окремого підприємства хлібопекарної галузі необхідно запросити фахівця у цій сфері – енергоаудитора, який здійснить огляд наявних виробничих та адміністра-

тивних будівель, виконає відповідні розрахунки та за результатами надасть звіт з енергоаудиту [3, с. 79-84].

За чинним законодавством енергетичний аудит проводиться з метою:

- визначення шляхів раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, уникнення необґрунтованих витрат на проведення енергозберігаючих заходів;

- здійснення енергозберігаючих заходів та запровадження менеджменту з енергозбереження;

- установа обґрунтованих обсягів споживання паливно-енергетичних ресурсів;

- визначення відповідності фактичних питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів нормам питомих витрат;

- надання висновків щодо ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів у разі поширення на цих споживачів дії економічного механізму енергозбереження.

Порядок проведення енергетичного аудиту встановлюється законом.

Ключовими у звіті енергоаудитора повинні бути відображені питання:

1. Які джерела втрат енергії має підприємство.

2. Які заходи з енергозбереження можна впровадити на підприємстві.

3. Яка середньоринкова вартість цих заходів.

4. Який строк окупності цих заходів.

5. У якій послідовності доцільно впроваджувати ці заходи. Цей пункт є досить важливим у зв'язку із тим, що, наприклад, утеплення фасаду будинку без наявності можливості регулювати споживання тепла у цьому будинку буде давати нульову економію. Для запобігання цієї ситуації доцільно спочатку або разом встановити індивідуальний тепловий пункт з залежним від погоди регулюванням.

На підставі отриманого звіту керівник підприємства або відповідальна особа ініціює впровадження частини або всіх заходів на підприємстві виходячи із власних можливостей [4, с. 32-49].

В результаті дослідження було встановлено, що до основних заходів у сфері енергозбереження на хлібопекарних підприємствах Одеси можна віднести: необхідність обліку споживання на найбільш енергоємних ланках виробництва; більш ефективну утилізацію енергії; підвищення ефективності використання палива; використання різноманітних альтернативних видів палива, а саме відходів; впровадження автоматичних інструментів моніторингу, управління розподілом та використанням енергоносіїв у виробництві; контроль за витратами електричної енергії на освітлення, впровадження економічних освітлювальних систем; зниження втрат палива та теплової енергії за рахунок покращення герметизації термічного обладнання; ремонт теплоізоляції із застосуванням сучасних теплоізоляційних матеріалів; впровадження сучасних систем управління температурними режимами; заміну металевих труб на пластмасові у системах водо-, теплозабезпечення.

Список використаної літератури

1. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 3-тє, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
2. Закон України «Про енергозбереження». [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
3. Ісаєва Т. М. Оцінка ефективності діяльності підприємства на основі застосування збалансованої системи показників / Т. М. Ісаєва // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 2 (18). – С. 79-84.
4. Макаренко М. В. Системы показателей, модели и подходы к оценке эффективности деятельности предприятия [Електронний ресурс] / М. В. Макаренко, И. И. Малова // Гуманитарные науки: юриспруденция, экономика и менеджмент: Труды СГУ. – М.: Изд. СГУ, 2008. – Вып. 12. – С. 32-49. – Режим доступу: http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.pdf.

Філяк Максим Сергійович

кандидат економічних наук,

докторант,

Львівський університет бізнесу і права;

Філяк Юлія Юзефівна

здобувач,

Львівський національний університет ветеринарної медицини

та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ЗВ'ЯЗОК ПОЧАТКОВОГО ЕТАПУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТ ІЗ ПОКАЗНИКАМИ ПРИРОДНОГО РУХУ НАСЕЛЕННЯ

Криза народжуваності в багатьох країнах Європи, а тепер і в Україні – це незаперечний факт, підтверджений багатьма науковими дослідженнями. Разом з тим, існує обґрунтована думка про те [1], що рівень відтворення населення був значно вище в аграрній економіці, тобто на початку 20-го століття – при тому, що там же спостерігалася і значно вищий рівень дитячої смертності. Однак, візьмемо для приладу бейбі-бумерів (англ. Baby boomers) післявоєнних років. Кажуть, на нашій території після II Світової війни народилося дуже багато хлопчиків і вони швидко, за 10-15 років, закрили пролом в кваліфікованих кадрах, в яких потребувала країна. Так само швидко країна оговталася після масштабних втрат періоду 1905–1922 рр., коли до 1935 року масово народилися молоді люди та сформували наповнення багатьох інститутів суспільства, а старше покоління в 1937–40 рр. було здебільшого винищено. Однак, зараз, у міру того як суспільство стає розумнішим, а невідновлювані ресурси трохи дорожчими, на наших територіях розмножуватися не особливо хочуть. Якщо піти трохи назад, в період від кінця до середини XIX століття, то ми побачимо лише поступове погіршення відтворення суспільства (особливо чітко падіння народжень почалося із масовою індустріалізацією імперського періоду в 1890-х рр.). Або ж, ми

можемо сказати, що рівень відтворення, супроводжуваний високою народжуваністю і високою дитячою смертністю, був вище, ніж зараз, але більш хаотичний, можна навіть сказати – носив відчайдушний чи вимушений характер. Ця ситуація почала схилитися до більшої регульованості, лише починаючи з десятиліття скасування рабства у ХІХ ст. Більш вільні селяни розмножувалися тому, що їм потрібні були свої, безкоштовні робочі руки – діти, готові працювати за їжу або за перспективу колись викупити узятую в борг землю та успадкувати плоди своєї ж праці. Подивіться, як швидко змінилася громадська думка – якщо ми порівняємо 1905 рік і 2015 рік [2; 3], минуло 110 років – і яка різниця в підходах до народжуваності! Тому здається малоймовірним, що масове розмноження і байдужість до дитячих смертей – це *тисячолітня* практика. У цьому зв'язку, зауважимо, здається малоймовірним, щоб наші предки були *готові скільки-небудь довго* жити в стані безграмотності і на статусі, наближеному до домашніх тварин. Адже саме руками трудящих та невдовзі після відміни рабства були втілені ті фундаментальні суспільні зміни, які привели в нашій країні до освіченого та вмотивованого суспільства, яке готове побудувати гідну систему управління – за зразком Західної Європи у її кращих проявах.

У подібному ж ключі абсолютно природною і навіть легко зрозумілою є фіксація істориками факту досягнення старими містами своїх середньовічних кордонів (розселення і заповнюваності мікрорайонів жителями) лише до другої половини ХІХ століття [4]. Ймовірно, городяни, з яких значущі рішення приймали в основному вільні бюргери, забезпеченні повноправні торговці, а також службовці, в питанні розмноження були обмежені своїми житловими площами, а також динамікою доходу. Вони нечасто народжували понад 3 дітей, які залишаються в місті і продовжують справу цього соціального прошарку. Інакше міста стали би перенаселеними вже до середини 3-го покоління від умовної дати «початку відліку» – але так, ймовірно, не ставалося, бо міські жителі чітко регулювали природний приріст свого суспільства. Таким чином, технічно, в демографії побудовано криволінійну залежність динаміки народжуваності на ділянках 1860–1905 рр., а також на ділянках 1906–1940 рр. в залежності від ключових факторів соціального устрою і економічного благополуччя. Можна піти і далі: якщо випустити період 1914–1920 і 1940–1945 рр. як дві світові війни, що забрали величезну кількість життів, ми можемо отримати більш «чисту» швидкість відтворення населення, – дещо ближчу до справжньої, природної, притаманної людському суспільству. Звичайно, в ній необхідно виділити і сплески періоду післявоєнних «бейбі-бумів», але в іншому ми можемо спостерігати 10...20-річні етапи «справжньої», людської швидкості відтворення. Саме такими ділянками ми можемо побудувати динаміку відтворення населення на цих більш – менш достовірних, задокументованих, близько до нас розташованих історичних ділянках – і після цього ретроспективно, на основі розуміння динаміки циклів, продовжити її далі в часі назад, в результаті чого ми отримуємо десь, не дуже далеко, ситуацію, коли населення нашої території представляло собою лише кілька тисяч осіб – особливо у сільській місцевості вони були малочисель-

ними¹. Це реверсне прогнозування «назад в минуле» як метод здатне показати істотний «стартовий рівень», який є для нас початком більшого «витка», який ми можемо назвати початком нашої сучасної мікроцівілізації. З цими результатами «стартового рівня» ми можемо порівняти і еволюцію розвитку міста. Отже, на основі і в т.ч. інших досліджень, ми бачимо, що міста в цілому підвладні циклам мікроцівілізацій, хоча і менше, аніж села, оскільки у міст, можливо, більше шансів на збереження плодів попередніх століть, і тому що вони можуть хоча б частково виступити в ролі «капсул технологій».

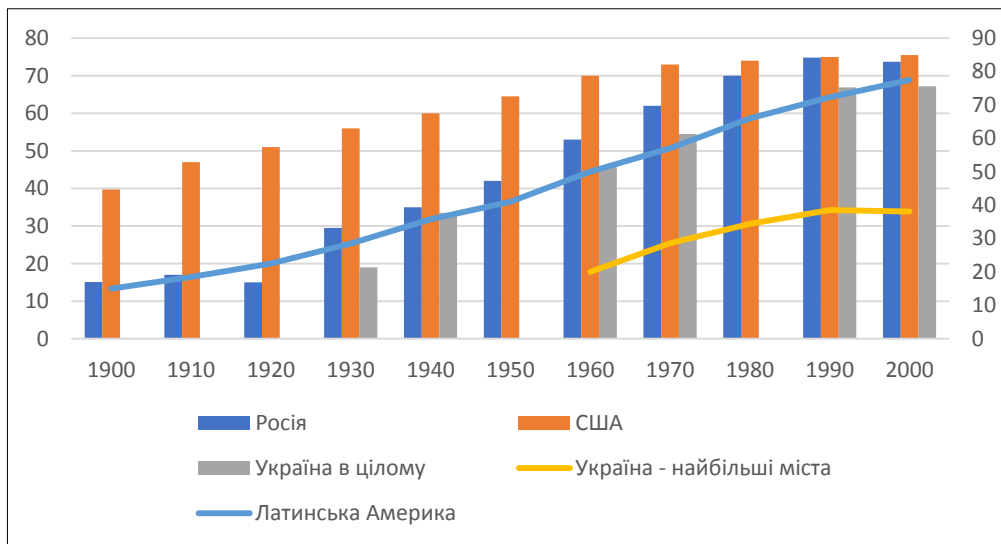


Рис. 1. Частка міського населення (узагальнені дані, у % від загальної кількості населення) за окремими країнами та континентами, динаміка у ХХ ст.

Джерело: побудовано автором за статистичними даними на основі: [2; 6]

Як бачимо, динаміка урбанізації демонструє нам картину, в якій Старий Світ ще в 1901 році був аграрним, а потім в ряді регіонів почалися досить швидкі процеси урбанізації. Наша країна – не виняток, а підтвердження правила в цих процесах. Отже, ще 150 років тому міські жителі були доволі великою рідкістю.

¹ Про це свідчать ініціативи з переселення з Європу на територію Галичини та півдня України наприкінці ХVІІІ та у першій половині ХІХ ст.



Рис. 2. Динаміка частки городян та кількості населення окремих міст та територій

Джерело: побудовано автором за статистичними даними та на основі: [7]

Цей рис. показує, наскільки незначним як кількісно, так і у відносних частках¹ було міське населення в період Наполеонівських воєн і наступним за ним абсолютизмом і жорстоким рабством. А через століття, на 4-му поколінні від фіксації цього мінімуму, рівень урбанізації пішов «ракетоподібними темпами» вгору, – так упевнено, що його не зупинила світова війна, і він, ймовірно, природним чином наблизився до кордону перенаселеності великих міст на початку 2000-х. Незважаючи на те, що у нас держава в ХХ столітті в основному сприяла індустріалізації і пригнічувала ініціативи до незалежного сільського господарювання, і це сприяло прагненню сільських жителів переїхати в місто, ми б хотіли додати до цього мотиву ще й бажання просто кращого, більш комфортного життя у колишніх селян: з минулого рабства і антисанітарії – в зручне життя з каналізацією, прибиранням сміття, лікарнями, школами і дитячими садками – що демонструє нормальну здатність адсорбції знань і розвитку населення перед лицем нового. Тому, ймовірно, Наполеонівські війни стали кордоном мікроцивілізації, яка переросла в свою індустріальну еволюцію у першій третині ХХ ст., та у якій головна роль міст полягала у розвитку рис характеру і ментальності, які сприяють розвитку і економічним досягненням цього етапу нашого суспільства.

Список використаної літератури:

1. Рашин А. Г. Население России за 100 лет. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.demoscope.ru/weekly/knigi/rashyn/glava06.pd>.
2. Історична демографія України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wikiwand.com/uk/Історична_демографія_України#/Народжуваність.

¹ Рис. 2 не є цілком об'єктивним, оскільки для країни Росії частка городян узятa від усього населення, а для міст України обраховано частку від найбільших показників населеності міста за його історію. Однак, обидві групи добре демонструють застій у містозаселенні здебільшого аж до 1890 р., і яскраво показують стрибок урбанізації уверх, починаючи з часів індустріалізації та особливо помітно – з 1960-х.

3. Тенденції народжуваності та нові підходи до демографічної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/Noviny/new2006/zmist_novin/demogr/narodj.htm.

4. Статистичні щорічники Російської імперії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://istmat.info/node/21366>.

5. Муртузалиева Э. А., Гарунова Н. Н. Развитие городов в истории стран западной Европы в XVI – XIX вв: сравнительный анализ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rae.ru/forum2012/7/2817>.

6. Максимов С. Н. Управление городскими агломерациями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://en.ppt-online.org/154429>.

7. Официальная и «реальная» (оценка Г. А. Гольца) доля горожан в России с 1750 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://helpiks.org/7-26542.html>.

Фісуненко Надія Олександрівна

викладач кафедри економіки та фінансів,

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У БУДІВНИЦТВІ

Залучення інвестиційних ресурсів у розвиток національної економіки є першочерговим питанням сьогодення, адже вони та активність інвестиційної діяльності в країні є базовим чинником розвитку усіх сфер економіки та особливо капіталомістких, якою є галузь будівництво. Дослідження пропозиції в економічній літературі тривалий час відображаються у роботах багатьох науковців, тому на перший погляд здається, що внести будь яку новизну у це поняття практично неможливо, але дослідження формування інвестиційної пропозиції має низку відмінних особливостей.

Пропозицію на ринку інвестиційних ресурсів формують виробники інвестиційних ресурсів, всі наявні та потенційні інвестиційні ресурси, у тому числі і іноземного походження, що залучаються або можуть бути залучені в процесі інвестування. З одного боку, це пропозиція інвестиційних ресурсів, яка обумовлена традиційними ключовими факторами такими, як цінові та нецінові складові впливу, які значною мірою визначають обсяг пропозиції [2, с. 289-306].

Тобто, інвестиційна пропозиція виступає як особлива ресурсна пропозиція, оскільки інвестиційні ресурси відрізняє здатність приносити додатковий дохід. Суттєвий вплив на інвестиційну пропозицію здійснює валові заощадження та заощадження домашніх господарств [5, с. 56-57]. З цього випливає, що інвестиційна пропозиція є основним чинником, який характеризує масштаби функціонування ринку інвестиційних ресурсів, оскільки викликає зміну попиту на інвестиційні ресурси.

Тому виникає необхідність у теоретико-методологічні засади формування, розподілу та перерозподілу інвестиційних ресурсів у будівництві, актуальності

набуває кількісна формалізація основних параметрів інвестиційної діяльності у даній галузі економіки.

Переходячи до розробки авторської методики формування функції пропозиції інвестиційних ресурсів у будівництві в Україні, зауважимо, що розробка відповідного науково-методичного підходу включає декілька етапів, але найважливішим є перший етап.

Отже, перший етап науково-методичного підходу до оцінювання пропозиції інвестиційних ресурсів у будівництві охоплює формування вхідного масиву показників характеристики шуканої функції. Так, запропоновано в якості релевантних показників функції пропозиції інвестиційних ресурсів у будівництві обрати:

- заощадження домогосподарств;
- фінансовий результат до оподаткування суб'єктів господарювання;
- обігові кошти суб'єктів господарювання;
- капітальні інвестиції суб'єктів господарювання;
- капітальні інвестиції з бюджетів;
- активи страхових компаній;
- активи недержавних пенсійних фондів;
- активи кредитних спілок;
- активи банків;
- ставка по довгостроковим кредитам.

З метою інтерпретації логіки обрання вище наведеної групи показників, зупинимось на кожному з них більш детально. Так, заощадження домогосподарств є потенційним індикатором обсягу наявних у населення фінансових ресурсів, які можуть трансформуватись в інвестиції в будівельну галузь. Заощадження населення за умови вигідної кон'юнктури на ринку нерухомості та паралельної недостатньої дохідності інших фінансових активів, а також високих валютних ризиків можуть сформувати значну пропозицію інвестиційних ресурсів у будівництві.

Наступні три показники, а саме фінансовий результат до оподаткування суб'єктів господарювання, обігові кошти суб'єктів господарювання та капітальні інвестиції суб'єктів господарювання описує потенційні інвестиційні ресурси, які знаходяться в розпорядженні підприємств та за умови сприятливої економічної ситуації в державі, а також прозорого вітчизняного інвестиційного ринку будуть спрямовані в будівельну галузь України. Так, фінансовий результат до оподаткування суб'єктів господарювання характеризує той обсяг нерозподіленого прибутку підприємств України, який на основі рішення акціонерів або керівництва установ може бути направлений на будівництво об'єктів інфраструктури виробничого процесу. Обігові кошти суб'єктів господарювання України в межах характеристики функції пропозиції інвестиційних ресурсів у будівництві, розглядались без урахування їх обсягу з боку підприємств будівельної галузі, запасів, а також біологічних активів, які не яким чином не можуть бути трансформовані в інвестиційні ресурси. Капітальні інвестиції суб'єктів господарювання в реальних умовах, безумовно,

не в повному обсязі спрямовуються на будівництво об'єктів господарювання, проте вони відображають весь наявний потенціал інвестиційних ресурсів у підприємств в цій сфері.

Капітальні інвестиції з бюджетів усіх рівнів, так як і заощадження населення і капітальні інвестиції суб'єктів господарювання, відображають наявний інвестиційний потенціал, який може бути реалізований в будівельній галузі, але вже з боку держави.

Активи таких фінансових посередників як страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки та банки також виступають індикаторами фінансових ресурсів, які можуть бути направлені у вигляді інвестицій у будівництво, проте в кожному випадку питома вага таких активів буде різною, виходячи з державних нормативів, які закріплюють частку активів, що можуть бути спрямовані в досліджувану галузь.

Так, згідно із Законом України «Про страхування» [1, с. 72], страховики мають змогу спрямовувати в об'єкти будівництва не більше 35% власних активів. Дані 35% складаються з 20%, які можуть бути спрямовані на інвестиції в економіку України, у т. ч. довгострокові кредити для житлового будівництва, а також 15% в іпотечні сертифікати.

Для недержавних пенсійних фондів інвестиційна діяльність регулюється Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [4, с. 372], в якому визначено, що недержавні пенсійні фонди мають право спрямовувати не більше 10% власних активів на фінансування об'єктів нерухомості.

В Законі України «Про кредитні спілки» [3, с. 101] не визначено жодних лімітів на інвестування активів, тому ми вважаємо, що вся сума фінансових ресурсів, які знаходяться в розпорядженні кредитних спілок може бути спрямована у вигляді інвестицій у будівництво.

Індивідуальним є підхід щодо встановлення частки активів банків, які можуть трактуватись як потенційні фінансові ресурси, що формують пропозицію інвестиційних ресурсів у будівництві. Так, автор вважає, що серед усіх активів банку, доцільним, в якості інвестиційних ресурсів, що можуть бути направлені у будівництво, обрати долю довгострокових кредитів. Це пов'язано з тим, що саме даний вид кредитів може бути спрямований на фінансування купівлі об'єктів нерухомості (процес повернення коштів витрачених на придбання об'єктів нерухомості тривалий враховуючи високу вартість об'єкту), або їх будівництво (процес будівництва триває не один рік). Всі інші активи банку, вважаємо недоцільним трактувати, як потенційні фінансові ресурси, що можуть формувати пропозицію інвестиційних ресурсів у будівництві, оскільки вони практично не можуть бути використані у даному напрямку.

Останнім релевантним показником характеристики пропозицію інвестиційних ресурсів у будівництві є ставка по довгостроковим кредитам. Даний показник, на нашу думку, доцільно обрати не в якості характеристики наявних фінансових коштів, що складають пропозицію інвестиційних ресурсів в будівництві, а в якості індикатора ціни даних ресурсів. Актуальним також є

визначення напрямку впливу проаналізованих факторних ознак на результативну.

Таким чином, на думку автора, заощадження домогосподарств; фінансовий результат до оподаткування суб'єктів господарювання; обігові кошти суб'єктів господарювання; капітальні інвестиції суб'єктів господарювання; капітальні інвестиції з бюджетів; активи страхових компаній; активи недержавних пенсійних фондів; активи кредитних спілок; активи банків є показниками стимуляторами, тобто їх збільшення призводить до зростання пропозиції інвестиційних ресурсів у будівництві. В свою чергу, ставка по довгостроковим кредитам є показником дестимулятором, оскільки зростання її значення скорочує фінансові ресурси, які можуть трансформуватись в інвестиції у будівництві.

Список використаної літератури:

1. Киричок Т.Ю. Алгоритм розв'язання багатокритеріальної задачі вибору показника зношування банкнот за допомогою функції корисності. Наукові вісті НТУУ «КПІ». 2013 / 1. С. 68-75.
2. Політична економія: Навч. посіб. / Г.А. Оганян, В.О. Паламарчук, А.П. Румянцев та ін.; За заг. ред. Г.А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003. – 520 с.
3. Про кредитні спілки: Закон України від 01.01.2016 р. № 835-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2013. № 15. Ст. 101.
4. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 03.10.2017 р. № 2148-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 47-48. Ст. 372.
5. Чернюк Л.Г., Пепа Т.В., Бондаренко В.М., Бондаренко Л.М. Сукупний ресурсний потенціал регіону: стан, проблеми та перспективи. – Вінниця: РВВ ВНАУ – ПП Балюк І.Б., 2010. – 263 с.

НАПРЯМ 4. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Пак Наталія Тадеушівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Львівський національний університет
імені Івана Франка*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

Історія розвитку вчень про місцеве самоврядування свідчить про постійну динаміку поглядів на його сутність, певну суперечливість політико-правової природи. Останнім часом термін «самоврядування» використовують у правознавстві, кібернетиці, соціології тощо, але як наукова категорія тлумачиться неоднозначно. У широкому значенні самоврядуванням розуміють автономне функціонування якої-небудь організації, що забезпечується прийняттям її членами норм, які стосуються її життєдіяльності, спільним веденням загальних справ¹.

Так, в Англії термін «self-government» (самостійне управління) трактували як особливість організації державної влади, наразі існують поняття «local government» (міське управління) і «self-administration» (місцева адміністрація).

А у Франції замість терміну «самоврядування» використовують «pouvoir municipals» (муніципальна влада), «decentralization» (децентралізація) [1].

Слід зазначити, що місцеве самоврядування—це влада самостійна і особлива, де відбивається зміст громадянського суспільства. Вона, на думку С. Кириченка, є громадівською владою, тому не можна погодитися, що правоздатність громади на самостійне вирішення питань місцевого значення – встановлена законом, а не природна і невід’ємна. Останнє ж відповідає конституційній нормі, за якою народ є єдиним джерелом влади (публічної, а не державної).

Сучасна інтеграція України до ЄС вимагає глибокого вивчення законодавства європейських та інших країн світу. В цьому корисним буде досвід інших країн у частині регулювання тих чи інших відносин. Будь-яка демократична держава намагається забезпечити належний рівень функціонування місцевого самоврядування. Важливим у цьому аспекті є питання стану місцевого самоврядування, яке зачіпає, передусім, інтереси населення відповідної країни.

Відомо, що в основу місцевого самоврядування кожної країни світу покладені національні теорії місцевого самоврядування. Найбільш відомими з них є громадівська (Італія, Франція, Угорщина та ін.), державницька (Китай, Лівія та ін.) та змішана (Австрія, Німеччина, Японія) теорії. Зміст кожної з них

визначається визнанням пріоритетного суб'єкта місцевого самоврядування – громади та держави або ж дуалізму їх пріоритетності.

Найбільшого поширення у світі набула громадівська теорія, сприйнята більшістю держав Європи. В основі громадівської концепції місцевого самоврядування лежить ідея природних прав територіальної громади, її своєрідного «суверенітету» стосовно держави, яка лише визнає та гарантує природні права територіальної громади. Прихильники цієї концепції розглядають громаду як самостійне джерело такої публічної влади, яка не належить державі, а є самостійною публічною владою, так званою «муніципальною».

Натомість, на базі громадівської теорії місцевого самоврядування сформувалося три моделі місцевого самоврядування – англо-саксонська, континентальна (французька) та змішана.

В Україні на сьогодні формально визнана саме континентальна громадівська модель місцевого самоврядування, основні принципи якої закріплені в Конституції та законах України.

Зокрема, «громадівське» розуміння місцевого самоврядування знайшло своє втілення в Конституції України (ст. 140), Європейській Хартії місцевого самоврядування, яку в 1997 р., Верховна Рада України ратифікувала, а також у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. Проте фактично діє модель муніципального дуалізму [2].

У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначено: місцеве самоврядування в Україні – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України [3].

Тобто, місцеве самоврядування є організаційною формою здійснення населенням влади на місцях, що покликана забезпечити самостійне (під свою відповідальність) вирішення громадянами, які проживають в межах адміністративно-територіальної одиниці, питань місцевого значення, виходячи з інтересів населення, історичних і місцевих традицій.

Система місцевих бюджетів може включати різні види бюджетів, а саме: бюджети територіальних громад та інших органів місцевого самоврядування, а також бюджети державних утворень, які є суб'єктами федерації (наприклад, бюджети земель у ФРН, штатів у США, суб'єктів федерацій у Російській Федерації).

Інститутом і складовою частиною місцевих фінансових систем зарубіжних країн є фінанси муніципальних підприємств. У багатьох країнах фінансові ресурси муніципальних підприємств за своїми обсягами прирівнюються до ресурсів місцевих бюджетів, а в деяких з них навіть перевищують бюджетні кошти. Муніципальними підприємствами в зарубіжних країнах вважаються підприємства, які повністю належать органам місцевого самоврядування, і господарські товариства, якщо частка в капіталі органів місцевого самоврядування перевищує 50% [4].

У окремих країнах доходи місцевих бюджетів формуються по різному, проте можна виокремити чотири основні джерела наповнення дохідної частини місцевих бюджетів: податки, неподаткові надходження, субсидії та дотації з центрального бюджету, позики (кредити). Одним із найважливіших джерел доходів місцевих бюджетів є податки. Рівень доходів від податків коливається досить широко. В Італії, Ірландії і Нідерландах він найнижчий і становить менше 10% від доходів місцевих бюджетів. У Бельгії, Франції, Німеччині, Данії, Великобританії доходи від місцевих податків перевищують 20% бюджетних доходів. В Данії і Франції ця стаття доходів перевищує 40% [5].

В Японії податкова система налічує близько 30 видів місцевих податків, в Італії – більше 30, у Франції – більше 50, в Бельгії – майже 100, а у Великобританії їх тільки 2 [6].

Важливі питання удосконалення використання бюджетних коштів пов'язані із розмежуванням їх між державним та місцевими рівнями управління. Порівняти пропорції розмежування функцій між рівнями фінансової системи у різних країнах дає змогу показник централізації, який характеризує частку видатків центрального уряду в повному обсязі витрат бюджетної системи.

Розвинуті держави мають різні моделі централізації фінансової системи. В унітарних державах загалом спостерігається дещо вищий рівень централізації, а у федеративних, де фінансова система є трирівневою, дещо менший. Так, у США цей показник становить 57%, у Франції – 71%, у Канаді – 40%. В Україні показник централізації коливається на рівні 65-70% [5].

Аналізуючи формування фінансової політики сталого розвитку місцевих бюджетів розвинутих держав світу, можна констатувати про посилення їх соціальної спрямованості. Саме на задоволення соціальних потреб людини була спрямована фінансова політика таких держав, як США, Велика Британія, Франція, Німеччина, Швеція.

Найвищий рівень забезпечення соціальних потреб населення за рахунок бюджетного фінансування характерний для скандинавських країн, зокрема Швеції. У видатках місцевих бюджетів значну частину складають асигнування на соціально-культурні об'єкти. Це, насамперед, витрати на початкові і середні школи. У Німеччині ці витрати становлять 25% видатків місцевих бюджетів, у Японії і Франції – більше 33%, а у бюджетах Великобританії і США – понад 40%. У ряді країн (Німеччині, США) за рахунок територіальних бюджетів покриваються витрати на вищі навчальні заклади. За рахунок місцевих бюджетів фінансується й охорона здоров'я. У Норвегії, Швеції, Фінляндії ці витрати становлять більше 50% бюджетних видатків [6].

На відміну від розвинутих країн світу, Україна залишається державою, в якій зберігаються екстенсивні методи розвитку економіки, що неминуче призводить до нераціонального і неефективного використання коштів місцевих бюджетів.

Отже, міжнародний досвід свідчить про те, що здатність органів місцевого управління надавати високоякісні соціальні послуги, поліпшувати умови життя своїх громадян, вдосконалювати інфраструктуру та залучати необхідні ресурси, які б відповідали їх потребам.

Список використаної літератури:

1. Камінська Н.В. Місцеве самоврядування: теоретико-історичний і порівняльно-правовий аналіз: навч. посібник. – К.: КНТ 2010. – 232 с.
2. Поняття, система і принципи місцевого самоврядування [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://lektsii.com/1-67696.html>.
3. Місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
4. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення місцевого самоврядування [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://studopedia.org/index.php?vol=1&post=3989>.
5. Михайлишин Л. Фінансове забезпечення місцевого управління: зарубіжний досвід для України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/734>.
6. Панасюк Л.В. Удосконалення механізму формування фінансових ресурсів місцевих органів влади з урахуванням світового досвіду [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?

Юзькова Олена Іванівна

аспірант,

Таврійський національний університет

імені В. І. Вернадського

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЛІДЕРСТВА НА ЗАСАДАХ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОФЕСІЙНИХ ПРОГРАМ

В умовах суспільно-економічних трансформацій одним з пріоритетних напрямів розвитку інноваційного лідерства стає формування навиків гнучкості та проактивності, успішного співвідношення формального керівництва та лідерства, створення вискоєфективних інноваційних процесів в управлінні державою в напрямі сприяння всебічного розвитку людини, виявлення та задоволення її потреб. В цьому контексті інноваційне лідерство розглядається як стратегічний ресурс.

Об'єктивна потреба у максимальному використанні потенціалу інноваційного лідерства в державному управлінні, коли його колишні принципи втрачають свою ефективність, а лідерство стає одним з управлінських компонентів, виникає необхідність максимально оптимізувати процеси прийняття рішень. Саме за цих умов лідерство набуває здатності впливати на індивідуумів та групи людей, щоб надихнути їх працювати для досягнення загальнодержавних цілей через реалізацію особистісних цілей та цінностей.

Актуальність питання обумовлено тим, що Конституцією України закріплений демократичний статус держави, який забезпечує формування демократичних лідерів в державному управлінні, які можуть успішно справлятися з вирішенням проблем сьогодні і на майбутнє. Сучасні науки про державне управління визначають, що як державне управління в цілому, так і керівництво й лідерство – явища багатогранні та багатозначні.

Вагомий внесок у розвиток управлінської науки вивчення питань лідерства в системі державного управління зробили зарубіжні та вітчизняні вчені Абашкіна Є., Кухта Б., Логунова М., Міщисин В., Пашко Л., Ховел Дж., Хофстеде Г., Шайн Е. та інші. Проте, незважаючи на цінність проведених досліджень, окремі аспекти проблемних питань удосконалення механізму державного управління інноваційного лідерства залишилися невирішеними. Так, потребують подальшого дослідження теоретичні засади та методичні підходи зазначених питань щодо урахування індивідуально орієнтованих професійних програм розвитку інноваційного лідерства.

Метою дослідження є визначення методологічних аспектів формування знань, умінь і навичок лідерства у керівників в публічному секторі через впровадження індивідуально орієнтованих професійних програм розвитку інноваційного лідерства в державному управлінні. Впровадження таких програм обґрунтоване:

необхідністю розвитку лідерства в публічному управлінні на засадах поєднання якостей керівника та лідера з метою успішного перетворення організаційної культури в інноваційну;

низьким рівнем професіоналізму керівників в органах державної влади, що тягне за собою неефективність дій та брак стратегічного бачення.

Змістовними складовими індивідуально орієнтованих професійних програм розвитку інноваційного лідерства в державному управлінні можуть стати спеціальні навчальні методики, спрямовані на формування лідерських управлінських компетенцій: майстер-класи за темами: «Медіація в державному управлінні», «Технології фасилітації для ефективних комунікацій», «Методи ненасильницького спілкування в державному управлінні», «Менеджмент» в стилі коучинг в державному управлінні», «Емоційне лідерство як спосіб управління змінами в державному управлінні», «Управління по цілям в органах держслужби», «Управління по цінностям на державному рівні», «Особливості розробки і впровадження інновацій в державному управлінні» та інші. Використання інтерактивних методів навчання, зокрема: мозковий штурм, світове кафе, «open space», «акваріум», робота в малих групах, рольові ігри, «відкритий мікрофон», а також опитувальники, анкетування, спостереження, індивідуальні розвиваючі бесіди, «перевернутий клас» тощо наразі стимулюватимуть впровадження індивідуально орієнтованих програм професійного розвитку інноваційного лідерства в державному управлінні.

Результатом пропонованих заходів стане створення освітніх програм навчання управлінців інноваційному лідерству в державному управлінні. Знання, вміння і навички, отримані за час навчання за програмами будуть важливі для якісного виконання функцій в державному управлінні, особливо на керівних (лідерських) позиціях і допоможуть у розвитку сильної системи державного управління в Україні.

У контексті регіонального та місцевого розвитку впровадження індивідуально орієнтованих програм професійного розвитку дозволить забезпечити удосконалення механізму державного управління інноваційного

лідерства в якості демократичного лідерства, яке включає демократичну поведінку лідерів та допомагає демократизації суспільства. Крім того, це формування індивідуально-інституційного лідерства, яке постає не стільки як характеристика людини, скільки її відповідальний вплив на розвиток державних інституцій, системи та сфери державного управління. Тому в процесі підготовки лідерів методологічні складові мають бути акцентовані на формування, а не на надання, методологічних знань, вміння навчатися і самовдосконалюватися як особистість протягом усього життя.

Лідери в системі державного управління повинні оволодіти систематизованими способами, методами і прийомами навчання, які забезпечують їх методологію діяльності, способами теоретичного і практичного пізнання, технологіями самовизначення і самореалізації. Ці питання потребують подальших практичних розробок та рекомендацій.

Список використаної літератури:

1. «Administrative Leadership for Innovation» from Part III – «Transforming Governance to Enhance Innovation» by Montgomery Van Wart, edited by Jacob Torfing, Roskilde Universitet, Denmark, Peter Triantafillou, Roskilde Universitet, Denmark Publisher: Cambridge University Press, 2016.
2. Tom Kelley and David Kelley, Creative Confidence Unleashing the Creative Potential Within Us All, 2013.
3. Гончарук О., Пекар В., Бондар Р. та ін. Державне управління: перезавантаження. URL: <http://www.pravda.com.ua/articles/2017/03/31/7139815/>.
4. Воронова Т. Проблема підвищення ефективності державного управління в Україні: роль інституту політичного лідерства. Економіка будівництва і міського господарства. 2012. № 4. С. 309–314.

Юрків Вікторія Миронівна

магістр,

*Львівський національний університет
імені Івана Франка*

РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Одним з визначних пріоритетів державної політики України є здійснення суттєвих інституційних змін, трансформація системи державного управління та місцевого самоврядування відповідно до кращих міжнародних (європейських) практик та стандартів. Тому питання впровадження економічних, соціальних та політичних перетворень в Україні потрібно розглядати в контексті європейської інтеграції.

Ефективна реалізація цих перетворень від органів влади усіх рівнів:

- здійснення суттєвих інституційних змін;
- реформування принципів та методів роботи, в тому числі в галузі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів;
- забезпечення фінансово-економічних можливостей стимулювання розвитку місцевого самоврядування. Зазначені дії мають бути реалізовані з урахуванням кращого європейського досвіду та із широким залученням міжнародних програм та експертів [1].

Важливим інструментом у розвитку місцевої і регіональної демократії в Україні є технічні програми співробітництва, які реалізуються за підтримки міжнародних організацій, зокрема ЄС та Ради Європи. Основним завданням цих програм є сприяння зміцненню демократичної стабільності, допомога Україні у виконанні зобов'язань, взятих при вступі до Ради Європи, а також сприяння демократизації українського суспільства та впровадженню європейських норм та стандартів.

Україна стала членом Ради Європи ще у 1995 році. Відповідно до висновку № 190 (1995) Парламентської Асамблеї Ради Європи, нашою державою під час вступу до Ради Європи була взята на себе низка зобов'язань, у тому числі:

- стосовно розвитку та зміцнення місцевого самоврядування;
- ратифікації Європейської Хартії місцевого самоврядування;
- приведення національного законодавства у відповідність до європейських стандартів [2].

В травні 1997 року був ухвалений Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». Організація і функціонування місцевого самоврядування в Україні здійснюється згідно з принципами, встановленими Конституцією України і деталізованими у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні»

А 15 липня 1997 року Верховна Рада України ратифікувала Європейську Хартію місцевого самоврядування. Це означає, що Україна як держава – член Ради Європи взяла на себе зобов'язання дотримуватися положень Європейської Хартії місцевого самоврядування в повному обсязі. 5-а сесія Конгресу місцевих та регіональних влад Європи у травні 1998 року розглянула та ухвалила Рекомендацію № 48 (1998) та Резолюцію № 68 (1998) щодо місцевої та регіональної демократії в Україні.

В документах зазначалось:

- наявність законодавчого дефіциту у сфері місцевого самоврядування;
- необхідності дотримання Україною положень Європейської Хартії місцевого самоврядування;
- здійснення розподілу повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування,
- налагодження ефективного співробітництва між органами державної влади та місцевого самоврядування [2].

Як зазначає А. Мушкін, розуміння самоврядування в якості управління суспільством безпосередньо самими його членами є неточним, бо не

зрозуміло: кому належить управління і хто його здійснює. Термін самоврядування має орієнтувати на характер органів управління як представників усього суспільства, яким суспільство доручає здійснення певних функцій⁶. Воно передбачає відображення потреб саморегуляції життєдіяльності цієї спільноти самою спільнотою, яка створює для цього органи управління.

Такої думки дотримується і Л. Григорян, що самоврядування не слід розуміти спрощено, ніби усі члени суспільства одночасно здійснюють владу. Влада може бути реалізована безпосередньо членами суспільства і через певний механізм. Органи суспільного самоврядування виражають волю і інтереси усіх членів суспільства, і у цьому вони разом є володарюючі ми.

За Конституцією 1996 р. місцеве самоврядування є право жителів територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України. Аналіз феномену самоврядування у співвідношенні з різними формами прояву публічної влади дозволяє комплексно визначити місцеве самоврядування як форму публічно-владного регулювання соціальною спільнотою (групою індивідів, об'єднаних спільними інтересами завдяки компактному проживанню на певній території) окремих сфер життєдіяльності, що, на відміну від централізованої системи державної влади, здатне забезпечити реалізацію інтересів такої спільноти.

У січні 1999 року Верховною Радою України було ухвалено Закон України «Про столицю України – місто-герой Київ», який визначив спеціальний статус міста Києва як столиці України, особливості здійснення виконавчої влади та місцевого самоврядування у місті відповідно до Конституції та чинного законодавства України. Прийняття цього важливого закону певним чином сприяло не тільки стабілізації суспільно-політичної та соціально-економічної ситуації у столиці, але й зміцненню правових засад місцевого самоврядування в державі в цілому та поліпшенню іміджу України на міжнародній арені.

30 серпня 2001 р. Президент України видав Указ «Про державну підтримку розвитку місцевого самоврядування в Україні», в якому розвиток місцевого самоврядування визнано одним із найважливіших пріоритетів державної політики України. Затвердження цим Указом Президента Державної програми розвитку місцевого самоврядування, не тільки надало новий імпульс процесу розвитку місцевого самоврядування, а й сприяло зміцненню позицій України на міжнародній арені.

25 травня 2001 року Указом Президента України було затверджено Концепцію державної регіональної політики. На виконання Указу Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики» Кабінет Міністрів України затвердив заходи щодо реалізації державної регіональної політики. Значний внесок у розвиток місцевої та регіональної демократії та виконання зазначених рекомендацій Ради Європи здійснили члени української делегації в Конгресі місцевих і регіональних влад Ради Європи, зокрема в частині популяризації знань про Європейську хартію місцевого самоврядування, проведення різноманітних комунікативних заходів (семінарів, конференцій, круглих столів тощо) з актуальних питань місцевого та регіонального розвитку [3].

Важливим аспектом інтеграційних процесів у Європі виступає налагодження транскордонного співробітництва. Об'єктивною необхідністю успішної реалізації політики європейської інтеграції України є розвиток соціально-економічного потенціалу її адміністративно-територіальних одиниць, включених до загальноєвропейської системи регіональної кооперації. Для забезпечення зростаючої активності регіонів України в реалізації євроінтеграційної політики потрібні постійний пошук нових стратегій та механізмів міжрегіонального співробітництва, вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду функціонування євро регіонів.

У вирішенні питань організації співробітництва регіонів України з прикордонними територіями сусідніх держав необхідно враховувати досвід транскордонної взаємодії регіонів Європейського Союзу, зокрема принципів утворення і напрямів діяльності єврорегіонів. Йдеться про перетворення єврорегіонів на самостійні об'єкти територіальної структури світового ринку з відповідним розвитком прикордонної інфраструктури і формуванням сприятливих умов інтенсифікації співробітництва з суміжними країнами. В межах єврорегіонів як організаційної форми прикордонних відносин, місцеві органи влади мають можливість розробляти спеціальні програми економічного, культурного і гуманітарного співробітництва, реалізовувати конкретні проекти, вирішувати проблеми зайнятості населення, інфраструктури і екології [4].

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». Офіційне видання. – К., 1997.
2. Актуальні проблеми становлення та розвитку місцевого самоврядування в Україні: Кол. монографія / В. О. Антоненко, М. О. Баймуратов, О. В. Батанов та ін.; [за ред. В. В. Кравченка, М. О. Баймуратова, О. В. Батанова]. – К.: Атіка, 2007. – 864 с.
3. Толкованов В. В. Розвиток місцевого самоврядування в контексті здійснення політики європейської інтеграції: актуальні проблеми та перспективи їх розв'язання (приклад міста Києва) / В. В. Толкованов // «Збірник восьмих всеукраїнських муніципальних слухань», 2003, с. 309-313.
4. Європейські орієнтири місцевого і регіонального розвитку: Збірник матеріалів та документів / [за заг. ред. М. Пухтинського, М. Власенка]. – К.: Видавництво Академії муніципального управління, 2009. – 508 с.

НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ватченко Олександра Борисівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва
та економіки підприємств;*

Ватченко Борис Сергійович

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва
та економіки підприємств,
Університет митної справи та фінансів*

ОБґРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ІНЖИНІРИНГ»

Діяльність, яка сьогодні називається інжинірингом, має надзвичайно глибоке коріння. У перекладі з латині *ingenere*, означало «створювати, творити» спочатку використовувалося для позначення застосування людських інтелектуальних здібностей для вирішення будь-яких практичних завдань. Крім того «інжиніринг» є однокореневим словом не тільки з традиційними «інженер» і «інженерія», але і «геній», «геніальність».

Термін «інжиніринг» з'явився в європейських мовах спочатку в старій французькій мові де *engin* використовувалося як «кмітливість», а також «машина, пристрій». Багато хто вважає, що інжиніринг походить від англійського слова «*engineering*», що означає «споруджувати, проектувати, влаштовувати, затівати, придумувати, винаходити» [1].

Подальше поширення «інжинірингу» в європейських і світових мовах в першу чергу пов'язано з промисловою революцією. В цей період Великобританія була найбільш передовою в науковому і технічному плані країною і послуги інженерів були надзвичайно затребувані. Інжиніринг як професійна діяльність і окрема дисципліна практично повністю склався в XVIII столітті. коли з'явилися перші професійні асоціації та школи інженерного мистецтва.

Одним з перших інженерних товариств був Інститут цивільних інженерів (ICE – *institution of civil engineers*), створений у Великобританії у 1818 році.

У другій половині XIX століття утворилися інженерні товариства в США:

1852 рік – Товариство цивільних інженерів;

1871 рік – Інститут геології, металургії та нафтохімії;

1880 рік – Товариство інженерів – механіків та ін.

У Росії Товариства інженерів шляховиків, цивільних інженерів виникли у кінці XIX століття.

Новий поштовх розвитку інжинірингу дали високі темпи будівництва, які велися в європейських країнах після завершення Другої світової війни. З другої половини 50-х років почався новий етап у розвитку інжинірингу та виділення його в самостійну область міжнародної комерційної діяльності

Оксфордський словник трактує інжиніринг як діяльність по застосуванню наукових знань для цілей проектування, будівництва, управління машинами і установками. Інакше кажучи, інжиніринг – це перш за все діяльність по створенню і експлуатації об'єктів, заснована на наукових знаннях. В Оксфордському словнику є визначення інжинірингу і як предмета прикладної галузевої науки. У цьому випадку виділяються механічний інжиніринг та інші види інжинірингу по галузях промисловості. У більш широкому розумінні поняття «інжиніринг» переноситься навіть у такі області, як генетика, фінанси, соціальна сфера (генна інженерія, фінансовий і соціальний інжиніринг) [2].

Разом з тим Радянський енциклопедичний словник і Велика радянська енциклопедія не містять визначення інжинірингу. Розвиток інженерної справи істотно відрізнялася від міжнародної і спирався на власну понятійну базу. Те, що за кордоном відносять до інжинірингу, в Радянському Союзі визначали як вишукування, проектування, авторський нагляд, дослідно-промислова експлуатація, галузеві науково-дослідні розробки (НДР) і т. і.

Термін «інжиніринг» є одним з найбільш суперечливих та неоднозначних термінів ПКУ бо цей термін не відповідає терміну, визначеному в інших законодавчих та нормативних документах [3].

У Законі України Про архітектурну діяльність дається визначення інжинірингу «...діяльність з надання послуг інженерного та технічного характеру, до яких належать проведення попередніх техніко-економічних обґрунтувань і досліджень, експертизи проекту, розробка програм фінансування будівництва, організація виготовлення проектної документації, проведення конкурсів і торгів, укладання договорів підряду, координація діяльності всіх учасників будівництва, а також здійснення технічного нагляду за будівництвом об'єкта архітектури та консультації економічного, фінансового або іншого характеру» [4].

За характером діяльності інжиніринг підрозділяється на наступні підгрупи: передпроектний інжиніринг, проектний інжиніринг, післяпроектний інжиніринг та додаткові послуги, пов'язані зі специфікою кожного конкретного об'єкта.

При створенні сучасного підприємства потрібно вирішувати величезну кількість складних питань, що знаходяться на перетині наукових і практичних дисциплін, інжиніринг проекту є за своєю суттю діяльністю з проектування, створення і розвитку нових виробничих і цивільних соціально-економічних систем, і крім цього включає в себе різні функціональні напрямки інжинірингу а саме: комплексний інжиніринг, будівельний інжиніринг, промисловий інжиніринг, прямий інжиніринг та реінжиніринг, ТРИЗ-інжиніринг, вартісний інжиніринг, фінансовий інжиніринг.

Список використаної літератури:

1. Инжиниринг – понятия и определения инжиниринга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://protehprom.ru/articles>.
2. Профессионально-педагогический инжиниринг в развитии современного российского образования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eapps.info/uploads/docs/reports/2013_12_27.pdf.
3. Податковий кодекс України, стаття 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://juristoff.com/resyrsi/kz/nalogovuj-kodeks/3738-stattya-14-viznachennya-ponyat>.
4. Про архітектурну діяльність. Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/687-14> редакція від 18.12.2017, підстава 2059-VIII.

Воронюк Тетяна Анатоліївна

*аспірант кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

ЗАСТОСУВАННЯ КОНКУРЕННИХ СТРАТЕГІЙ М. ПОРТЕРА У ДІЯЛЬНОСТІ КАВ'ЯРЕНЬ

Кожне підприємство, що функціонує в умовах ринкової економіки, має власну конкурентну стратегію, розроблену на плановій основі або стихійну. Одним з напрямів діяльності, що поширюється на території України внаслідок широкої поінформованості та новоутвореному попиту споживачів виступає кавовий бізнес. Актуальність даного дослідження обумовлюється незначною кількістю наукових досліджень з питань стратегічного розвитку фірм, що провадять свою діяльність у даному напрямку [1, с. 25].

Огляд літературних джерел показує, що дослідження концепцій стратегічного управління та процеси побудови стратегії розглядаються в багатьох роботах зарубіжних та вітчизняних авторів серед яких – Муляр Т. С., Строкович В. Г., Бортнік С. М., Кіндрацька Г. І., Фахтудинов Р тощо. Особлива роль в дослідженні конкурентних стратегій належить М. Портеру, практична спрямованість наукових робіт якого перевірена часом [1-10].

Сьогодні процес вибору стратегії підприємства являється одним з найважливіших і відповідальніших моментів у житті компанії, тому управлінці мають приділяти неабияку увагу можливостям впровадження ефективних стратегій бізнесу, які базуються на стійкій конкурентній перевазі.

Стратегія підприємства – це ідеологія розвитку, якісної конкретизації у вигляді орієнтирів і станів підприємства, послідовності дій з їх досягнення в рамках сформованих цілей [3, с. 96]. Конкурентна стратегія підприємства – це стратегічно орієнтована діяльність, спрямована на забезпечення конкурентної позиції на ринку й підтримку довгострокових конкурентних переваг у певній сфері діяльності [4, с. 41].

М. Портер зазначає, що конкурентна стратегія підприємства полягає в відмінності від інших. Це означає усвідомлений вибір іншого комплексу заходів за поданням унікальної цінності. Суть стратегії полягає у рішенні здійснювати заходи з реалізації стратегії по-іншому або в здійсненні зовсім інших заходів, ніж у конкурентів [6, с. 123].

Варто зазначити, що запропоновані у працях американського науковця М. Портера загальні конкурентні стратегії мають універсальний характер, оскільки, можуть бути застосовані для підприємств усіх видів діяльності. Це дає змогу описати можливість їх використання у плануванні та організації діяльності кав'ярень, виборі стратегічного напрямку їх розвитку за сучасних умов [6].

Отож, загальноконкурентні стратегії існують у таких видах: лідирування у зниженні витрат (цін), диференціація та фокусування. Побудуємо матрицю загальних конкурентних стратегій М. Портера, адаптовану до використання в управлінні кав'ярнями (рис. 1).

		Конкурентна перевага	
		Перевага у витратах на приготування напою	Неповторність кавового напою
Сфера конкуренції	Весь ринок	Зниження витрат	Диференціація
	Сегмент ринку	Фокусування	

Рис. 1. Матриця загальних конкурентних стратегій М. Портера для кав'ярень

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Аналізуючи рис. 1 бачимо, що стратегія зниження витрат успішно може бути використана підприємствами сферою конкуренції яких являється весь ринок та які володіють певними перевагами перед конкурентами у можливості зниження собівартості приготування кавових напоїв. Обрана стратегія диференціації дозволить успішно конкурувати на ринку використовуючи можливості приготування напоїв вищої якості, ніж у суперників. Стратегія фокусування передбачає діяльність закладу, яка є зорієнтованою на вузьке коло споживачів з локальним чи іншим обмеженням ринку.

Кожне підприємство чи організація в процесі своєї діяльності обирає певний напрямок, відповідно до якого в найближчому майбутньому приймаються всі стратегічні рішення. Цілеспрямовано чи стихійно сформована стратегія визначає курс перспективного розвитку та поточні особливості господарювання. Кав'ярні не є виключенням. Пропонуємо розглянути приклади використання загальних стратегій М. Портера в управлінні різнотипними кав'ярнями міста Чернівці. Дослідження здійснено на основі закладів, базовим продуктом яких виступає кава, приготована за класичними стандартами.

Основними закладами, що використовують стратегії зниження цін, являються мережі кав'ярень Vasara та BUCO, так як наявність власних

обсмажувальних цехів надає їм значну перевагу перед конкурентами. Адже в такому випадку ціна на кавові зерна мінімальна. А за рахунок мережовості – з'являється змога заощаджувати на уніфікації дизайнів кав'ярень та на оптовому замовленні тари для напоїв «to go».

Мережа кав'ярень Gusto Coffee відома жителям міста найдорожчими цінами на каву, але, разом з тим, і найкращою якістю кавових напоїв. В закладах даної мережі бариста пропонують клієнтам не тільки класичні кавові позиції, а й кавові напої альтернативного приготування. Відмінне обслуговування здійснюється кваліфікованими працівниками, які володіють національними та міжнародними сертифікатами, що підтверджують їх професійність. За якістю приготування кави кав'ярня YUGO нічим не поступається своїм найближчим конкурентам, проте існує деяка відмінність у ціновій політиці, що зробило даний заклад часто відвідуваним і забезпечило прихильність споживачів.

Кав'ярні, що використовують стратегію фокусування, зазвичай невеликі за розмірами та виробничими потужностями, адже створюються для роботи на невеликому сегменті ринку. Сьогодні це – кав'ярні VITER, «На розі», «Синя Пташка», Yard, ZAVARKA тощо. Заклади такого типу стають успішними за рахунок формування сталого контингенту постійних клієнтів. Працівники таких кав'ярень надзвичайно цінують кожного клієнта, що виявляється в уважному ставленні до інтересів і вподобань споживачів.

При створенні кав'ярні підприємцям варто чітко оцінити свої цілі та можливості. Адже за умови грамотного використання будь-якої з трьох проаналізованих стратегій існують значні шанси для досягнення успіху. Варто пам'ятати, що ринок кави дуже мінливий, тому обрана стратегія повинна бути гнучкою, а персонал закладу – висококваліфікований та готовий до змін.

Отож, здійснивши аналіз використання базових стратегій М. Портера у діяльності різнотипних кав'ярень міста Чернівці бачимо, що більшість українських фірм підходять до вибору конкурентної стратегії швидше стихійно, відповідно до обставин, ніж як до процесу стратегічного планування. Кожна із загальних стратегій є дієвою у роботі кавового бізнесу. Враховуючи те, що пропозиція у сфері кавових напоїв постійно зростає і, як наслідок, зростає конкуренція, розробка конкурентної стратегії є досить актуальною як для новостворених, так і для вже діючих кав'ярень.

Список використаної літератури:

1. Зибарева О. В. Ринок кави в Україні: поточний стан та перспективи розвитку / О. В. Зибарева, Т. А. Воронюк // Економічний форум – 2018. – № 1. – С. 25-30.
2. Муляр Т. С. Формування і реалізація стратегії підприємств / Т. С. Муляр // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(6). – С. 289-300.
3. Строкович Г. В. Стратегія підприємства: навч. посіб. для вищих навч. Закладів / Г. В. Строкович. – Нар. укр. акад. [каф. економіки підприємства]. – Х.: Вид-во НУА, 2011. – 180 с.
4. Бортнік С. М. Забезпечення конкурентної стратегії підприємства та підходи до її вивчення / С. М. Бортнік, Д. С. Маленицький // Науковий вісник Ужгородського національ-

ного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М. М. Палінчак. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Вип. 7 (Ч. 1). – С. 40–44.

5. Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью организации: [учебник]. – 4-е изд., испр. и доп. / Р. Фатхутдинов. – М.: Эскмо, 2013. – 423 с.

6. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [пер. с англ.] / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

7. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька. – М-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львів. політехніка». – 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів: Львівська політехніка, 2010. – 408 с.

8. Юдіна Н. В. Стан розвитку ринку кав'ярень в Україні / Н. В. Юдіна, Т. С. Чан // Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту і маркетингу КПП ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління». – 2017. – № 11. – С. 48-53.

9. Смоленюк П. С. Обґрунтування конкурентної стратегії підприємства / П. С. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3 (29). – С. 86-93.

10. Костецька Н. І. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Н. І. Костецька, М. І. Хопчан // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5(31). – С. 81-86.

Габрієльян Арсен Євгенович

магістр,

Харківський національний університет

імені В. Н. Каразіна

ОСНОВНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ

В мінливому економічному середовищі та внаслідок бурхливого розвитку ринкових відносин визначаються нові умови їх організації та серед основних проблем поступового розвитку підприємства акцентується увага на удосконаленні економічних структур у плані використання внутрішніх ресурсів. Оскільки, стан і ефективність використання виробничих запасів є однією з основних умов успішної діяльності підприємства. При цьому, для підприємства всі можливі способи раціонального витрачання коштів, однією з яких є визначення оптимальної величини виробничих запасів, набувають все більшої значимості. Важливим інструментом економічної політики підприємства, спрямованим на забезпечення інноваційного розвитку, стабільності функціонування та задоволення змінних потреб, є побудова ефективної системи управління використанням виробничих запасів

У будь-якому бізнесі чи організації всі функції взаємопов'язані та пов'язані один з одним і часто перекриваються. Деякі ключові аспекти, такі як управління ланцюжком постачань, логістика та інвентаризація, є основою функції доставки бізнесу [2, с. 66]. Управління запасами, як складовою частиною оборотних активів, представляє найбільш велику частину коротко-строкової фінансової політики компаній, що забезпечує платоспроможність і

цільові фінансові результати діяльності. З одного боку, ефективність процесу управління запасами на практиці характеризується таким ключовим критерієм, як величина витрат, що утворюються при їх управлінні, з іншого боку, наявністю їх оптимальної кількості для забезпечення виробничого процесу та системи управління підприємством в цілому.

Значний внесок у розвиток досліджень з питань управління запасами та їх особливостей внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Бердникова Т., Денисова А., Тихинський А., Беррі Б., Дехне А., Саркар А., Джабер М., Полер Р., Ларія Ф. та ін. Однак, не зважаючи на різноманіття наукових розробок в області теорії управління запасами слід зазначити, що запропоновані методики вимагають додаткового опрацювання в розрізі оцінки процесів та систем управління запасами для побудови ефективних моделей управління і отримання більш точних оперативних рішень.

Управління запасами слід розглядати як процес ефективного нагляду за постійним потоком одиниць, при цьому, компетентне управління запасами спрямоване на контроль за витратами, пов'язаними з запасами, як з точки зору загальної вартості включених товарів, так і податкового навантаження, спричиненого сукупною вартістю запасів.

Балансування різних завдань управління запасами означає акцентування уваги на декількох ключових аспектах. Перший аспект пов'язаний з часом. З точки зору матеріалів, придбаних для включення в загальні запаси, це означає розуміння того, скільки часу потрібно для постачальника для обробки замовлення та виконання доставки. Управління запасами також вимагає твердого розуміння того, скільки часу потрібно для того, щоб матеріали, які були передані, були встановлені [8, с. 21]. Ще одним важливим аспектом є розрахунок буферного запасу, що є ключем до ефективного управління запасами. По суті, буферний запас є додатковими одиницями, що перевищують мінімальну кількість, необхідну для підтримки рівня виробництва. Створення такого буфера допомагає мінімізувати можливість припинення виробництва через відсутність необхідних частин постачання операцій.

Аналіз McKinsey дозволяє стверджувати, що існує декілька шляхів, що можуть зменшити ризики постачання або внести додаткову цінність для бізнесу. Компанії, які прагнуть до досконалості в операціях, не лише охоплюють інтеграцію в ланцюжку поставок, але й керують стратегічно. Серед даних важливих чинників слід виділити планування запасів як важливу ланку розвитку бізнесу [5].

Зміщення акценту на управління запасами може допомогти забезпечити найкращий баланс і розподіл запасів у ланцюжку поставок, наприклад, допомагаючи усунути надлишкові буферні запаси між постачальником та замовником та створювати прозорість для всіх партнерів з постачання [7, с. 273]. Це призведе до узгодження стратегії формування запасів з конкретними питаннями, такими як рівень безпечності запасів, методологія управління запасами та параметри ланцюга постачання. Використання методів планування запасів допомагають встановити цілі, визначити компроміси між постачаль-

никами, інвентаризацією сировини замовника та запасами готової продукції клієнта.

Оскільки управління запасами грає вирішальне значення для максимізації продажів і підвищення рівня задоволеності клієнтів у компаніях, розглянемо процес управління запасами. Перш за все, слід акцентувати увагу на збір команди для вирішення питань управління запасами. Орієнтовний склад команди зазначимо на рис. 1.



Рис. 1. Орієнтовний склад команди з управління запасами

Джерело: складено автором за [6; 7]

Наступний етап включає в себе оцінку процесів та систем управління запасами, що можуть бути вдосконалені з точки зору точності, швидкості та більш високих рівнів заповнення замовлень, з метою максимізації продажу та обслуговування клієнтів [6, с. 220]. Щоб досягти результатів в рамках даного етапу, слід акцентувати увагу на сукупність систем та підтримуючих процесів (рис. 2).

Слід також акцентувати увагу на зборі показників. Набори даних включають ставки заповнення замовлень, офіційні результати інвентаризації (усадка та вичерпність) та оцінку точності даних. Однією з найбільш ефективних речей, які можна зробити в сфері управління запасами, є створення блок-схем та документації високого рівня, що показують поточні інвентаризаційні процеси. За допомогою взаємодії систем і процесів ці діаграми можуть допомогти виключити, де виникають проблеми з потоками даних та тимчасовими відмінностями. Слід також акцентувати увагу як на створенні поточних станів, так і ілюстрації майбутнього стану [4].



Рис. 2. Оцінка процесів та систем управління запасами

Джерело: складено автором за [4; 6]

Управління запасами націлене на забезпечення безперервного виконання процесу виробництва і реалізації продукції і скорочення поточних витрат по їх обслуговуванню в компанії [1, с. 12]. Ефективне управління запасами зменшує тривалість виробничого і всього операційного циклу, знижує поточні витрати на їх зберігання, зменшує рівень транзакційних витрат з їх закупівлі, дозволяє вивільнити з поточного господарського обороту частину фінансових коштів, спрямовуючи їх в інші активи.

Таким чином, ефективне управління запасами дозволяє організації задовольняти або перевищувати очікування споживачів, створюючи такі запаси кожного товару, які максимізують чистий прибуток. В сфері управління оборотними активами організації важливу роль відіграє такий напрямок діяльності, як управління запасами, при цьому важливо акцентувати увагу на зборі команди для вирішення питань управління запасами, а також на всіх складових оцінки процесів та систем управління запасами. Ефективне управління запасами всіх видів у всіх місцях їх зберігання є гострою потребою підприємства, що ставить перед собою високі економічні цілі, пов'язані з оптимальним збільшенням чистого прибутку, грошового потоку і своєї ринкової вартості. З огляду на існуюче занепокоєння щодо відновлення світової економіки та особливої занепокоєності лідерів бізнесу щодо рентабельного зростання на тлі ознак уповільнення у всьому світі, саме особливості управління запасами стає одним з ключових факторів на шляху оптимізації бізнес-процесів та покращення показників діяльності.

Список використаної літератури:

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 215 с.
2. Денисова А. Л. Организация коммерческой деятельности: управление запасами: учебное пособие / А.Л. Денисова, Н.В. Дюженкова. – Тамбов:Изд-во Тамб. гос. техн. у-та, 2017. – 80 с.
3. Тихинський А. В. Методи управління товарними запасами для забезпечення ефективної діяльності торгової компанії // Актуальні проблеми авіації і космонавтики. – 2011. – № 7. – С. 373-374.
4. Berry V. A 6-Step Process for Improved Inventory Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://multichannelmerchant.com/blog/a-5-step-process-for-improved-inventory-management/>.
5. Dekhne A., Huang Xin, Sarkar A. Bridging the procurement-supply chain divide [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mckinsey.com/Business-Functions/Operations/Our-Insights/Bridging-the-procurement-supply-chain-divide>.
6. Jaber M.Y. (2009). Inventory Management: Non-classical View. Boca Raton: CRC Press, p. 228.
7. Mula J., Poler R., Garcia-Sabater J.P., and Lario F.C. (2014). Models for Production Planning under Uncertainty: A Review. Int. J. Production Economics, 103(1): 271-285.
8. Silver E. A. (2008). Inventory Management: An Overview, Practical Application and Suggestions for Future Research. INFOR, 46(1): 15-28.

Ессе Оксана Ігорівна

*асистент кафедри підприємництва та економіки підприємств,
Університет митної справи та фінансів;*

Якименко Анжела Миколаївна

*асистент кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

В наш час на малих підприємствах маркетингу відводиться незначна роль. Зазвичай, підприємці скорочують витрати на господарську діяльність, не розуміючи, що компетентний фахівець в області маркетингу здатен значно збільшити прибуток підприємства. На відміну від великих підприємств, у малих присутній фактор обмеженості фінансових ресурсів, що робить маркетинг доступним не для всіх підприємців. Малий бізнес, як і будь-який інший бізнес, для свого розвитку повинен приділяти увагу маркетингу.

Для ефективної діяльності бізнесу, підприємство будь-якої форми власності і розміру, повинно використовувати стратегії розвитку, насамперед – маркетингову стратегію.

Біловодська вважає, що маркетингова стратегія – це принципові середньо- та довгострокові рішення з відповідними способами та засобами, які визначають орієнтири та спрямовують окремі заходи маркетингу на

досягнення поставлених цілей, які охоплюють елементи комплексу маркетингу (продукт, ціну, місце та просування) [1].

На нашу думку маркетингова стратегія являє собою план дій або заходів, які направлені на збільшення продажів, відповідно і прибутку. За допомогою стратегії маркетингу визначають цільові ринки та обирають відповідні маркетингові заходи. Її завдання – врахувати попит, потреби та побажання клієнтів та знайти шляхи, якими підприємство може їх задовольнити.

Аналізуючи приклади та застосування стратегій різними підприємствами, можна говорити про велику різноманітність маркетингових стратегій. Незважаючи на те, що базова мета функціонування всіх підприємств-виробників на ринку однакова – одержання прибутку, не існує єдиної маркетингової стратегії щодо її досягнення, яка була б прийнятна для всіх підприємств. Одна мета може бути досягнута реалізацією різних маркетингових стратегій.

До основних маркетингових стратегій відносяться [2]:

- базові стратегії розвитку (економія на витратах, стратегії диференціації, спеціалізації);
- стратегії конкуренції (стратегія лідеру, претендента на лідерство, стратегія послідовників);
- стратегії росту (проникнення, розвиток продаж на нових ринках, розвиток за рахунок нових або покращених товарів, стратегія диверсифікації);
- стратегії інтеграції (інтеграція назад, вперед, горизонтальна інтеграція);
- стратегії охоплення базового ринку (концентрації або фокусу, стратегії функціонального спеціаліста, спеціалізації по клієнту, селективної спеціалізації, повного охоплення).

Ф. Котлер [3] вважає, що існує всього 4 основних конкурентних стратегії для розвитку товару на ринку. Дані маркетингові стратегії є базовими для будь-якої галузі, для будь-якого підприємства. Маркетингові стратегії за Котлером вписуються в будь-яку з моделей стратегічного менеджменту та маркетингу. Вони визначають ключовий вектор розвитку підприємства та задають мету для тактичних маркетингових рішень.

Перша стратегія – побудови. Мета маркетингової стратегії – зростання частки ринку. Для досягнення даної мети часто необхідний високий рівень інвестицій, який може знизити короткострокові доходи підприємства, але принести довгострокову стабільність та зростання.

Друга стратегія – утримання. Мета стратегії – максимально тривалий період утримати існуючу частку ринку. Ця стратегія може бути застосована для товарів, які приносять високий рівень прибутку.

Третя стратегія – «збору врожаю». Мета – збільшення грошового потоку в короткостроковому періоді без довгострокових перспектив. Стратегія тягне за собою скорочення всіх інвестицій в продукт, скорочення витрат на дослідження, рекламу та розвиток.

Четверта стратегія – деінвестування. Мета стратегії – ліквідація бізнесу. Застосовується коли наявні ресурси можуть бути використані більш ефективним способом в інших напрямках бізнесу.

Обираючи маркетингову стратегію необхідно обов'язково враховувати внутрішні (життєві цикли товарів) та зовнішні (політична та економічна ситуація в країні, наповненість ринків збуту) фактори впливу навколишнього середовища [4].

Для ефективної реалізації маркетингових стратегій підприємцям потрібно:

- постійно та безперервно збирати повну інформацію про зовнішнє ринкове середовище;
- своєчасно аналізувати отриману інформацію;
- розробляти та корегувати цілі підприємства та шляхи їх досягнення;
- формувати асортимент продукції, який максимально задовольняв би ринок та споживачів;
- проводити роботу по створенню та закріпленню збутової мережі та стимулюванні збуту;
- приділяти увагу піару та корпоративній культурі;
- робити оцінку проміжних результатів та корегування планів.

Список використаної літератури:

1. Біловодська О. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / О. Біловодська. – К.: Знання, 2010. – 332 с.
2. Маркетинг в условиях малого бизнеса // Большая птица. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bigbird.ru/blog/2013/02/marketing-v-usloviyah-malogo-biznesa>.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Филип Котлер. – Спб. Питер, 2005. – 800 с.
4. Решетько Н. И., Соколов М. А., Куприянова А. С. Эффективность маркетинговой стратегии в малом бизнесе // Молодой ученый. – 2014. – № 6.2. – С. 54-56.

Зборовський Роман Володимирович

аспірант,

Запорізький національний університет

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ В ЕКОНОМІКАХ РІЗНОГО ТИПУ

Сьогодні відбувається постійний розвиток промислового маркетингу, адже він використовується більшістю підприємств як провідний інструмент конкурентної спроможності. Сучасні маркетингові інструменти дозволяють проводити ефективну політику ціноутворення, розвивати асортимент продукції, реалізовувати інтереси працівників, ефективно просувати продукцію та налагодити збутову діяльність. Різноманітність маркетингових інструментів сприяє створенню окремих напрямків маркетингової діяльності підприємств, а відтак потребує ретельного дослідження та аналізу.

Розглянемо маркетингові інструменти у провідних країн світу. До країн з плановою економікою можемо віднести: Китай, інструменти маркетингу якого проаналізовано нижче.

Китайські промислові підприємства активно просувають бренд та є залежними від думки суспільства. Для промислових компаній важливо бути в тренді, «тримати обличчя», володіти новітніми гаджетами. Саме тому одним з головних маркетингових інструментів країни вистає масова реклама.

Раніше в Китаї використовували лише кілька маркетингових інструментів: продзвони і реклама в метро. До 2012 р китайці не займалися «холодним» залученням клієнтів. Єдине, що у них працювало, – роботизовані продзвони потенційної аудиторії по базах контактів, на які промислові підприємства витрачали значні кошти бюджету. По-перше, тому що цільова аудиторія – 1 млрд. осіб. По-друге, сама база мобільних операторів коштує дорого. Такий інструмент маркетингу був не достатньо ефективним та дорогим [1].

У Китаї не використовується досить поширений в Європі маркетинговий інструмент – білборди. Найбільш ефективним інструментом для залучення «тепліх» контактів промислових підприємств лишається реклама в метро. Натомість промислові підприємства України не активно використовують такий інструмент, адже відсутня достатня чисельність людей в певних громадських місцях, тому інструмент буде не достатньо ефективним. Пасажиропотік пекінського метрополітену становить 3,2 млрд. чол. у рік, кийвського – 536,2 млн. осіб. Тому китайські компанії витрачають колосальні бюджети на рекламу в метро [1].

Цікавим є дослідження, за результатами якого авторами Тараненко І. В. та Сабетова А. М. [2, с. 33] розроблено маркетингові характеристики шести соціокультурних вимірів, які дозволяють визначити особливості елементів комплексу маркетингу (товар, ціна, просування, канали розподілу) для кожного виміру. Виокремлено 5 груп країн у різних регіонах світу: Північна Америка, Північна Європа, Південно-Західна Європа, Південна та Східна Азія (країни з великою чисельністю населення і низьким ВВП на душу населення: Індія, Китай), Південна та Східна Азія (країни з високим ВВП на душу населення: Японія, Південна Корея).

На основі цього дослідження ми можемо також виокремити інструменти маркетингу, які використовуються промисловими підприємствами у різних типах економіки:

Для країн з плановою економікою характерним є використання таких інструментів маркетингу [3]:

1. Підкреслюється символ статусу, високо цінуються розкішні, іміджеві речі та здійснюється їх просування.

2. Існує чітка ієрархія продуктів, що використовують різні верстви суспільства. «Престижні ціни» підкреслюють високий статус. Низька ціна свідчить про низький статус покупця.

3. Комунікаційне посилення має звертатися до перших осіб. Використовуються зображення, висловлювання керівника.

4. Використовується короткий канал розподілу (нульового або першого рівня). Обмежена ширина каналу. Ексклюзивний розподіл.

5. Пріоритетним є задоволення суспільних / групових потреб.

6. Товари колективного споживання. Низька диференціація.

7. Низька цінова диференціація Реклама орієнтована на широкі верстви.

8. Використовуються акції, масові івент-заходи. Великі торговельні центри. Ярмарки, ринки. Інтернет магазини. Сервіси колективних покупок.

Для країн з ринковою економікою характерним є використання таких інструментів маркетингу [4, с. 146]:

1. Демократичне споживання. Статус не підкреслюється. Розкіш визнана ознакою поганого смаку. Цінуються речі з натуральних матеріалів, органічні продукти.

2. Висока ціна доречна, якщо вона виправдана високою якістю. Невисока ціна, знижки і розпродажі вітаються.

3. Комунікаційне посилення адресовано безпосередньому споживачу. Реклама орієнтована на широкі верстви населення, підкреслює доступність товару.

4. Немає обмежень щодо довжини та ширини каналів розподілу. Супермаркети, торговельні центри, інтернет магазини, ринки.

5. Пріоритетним є задоволення особистих потреб. Товари індивідуального споживання. Висока диференціація. Унікальність товару.

6. Цінова пропозиція часто залежить від платоспроможності споживача (покупця)

7. Особиста комунікація. Рекламне звернення індивідуалізоване

8. Немає значних обмежень каналів розподілу. Великі торговельні центри, бутики. Інтернет магазини. Виставки.

Отже, підсумовуючи робимо висновок про те, що на сьогодні не існує чистого типу економіки, а й тому маркетингові інструменти можуть переплітатися та існувати в різних видах. Зокрема, приклад маркетингових інструментів, що використовуються підприємствами Китаю схожі до інструментів маркетингу підприємств в ринкових умовах функціонування: а саме використовуються таргетування, он-лайн інструменти, що свідчить активізацію інтенет-маркетингових комунікацій, традиційна реклама. Разом з тим інструменти маркетингу підприємств в ринкових умовах характеризуються індивідуалізацією, сучасними підходами, адресністю, різноманіттям каналів розподілу.

Список використаної літератури:

1. Гайдук А. Особливості маркетингу у Китаї. – 2017. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://biz.nv.ua/ukr/experts/haiduk_a/osoblivosti-marketingu-v-kitaji-1896542.html.

2. Тараненко І. В. Соціокультурний профіль країни як інструмент міжнародного маркетингу / І. В. Тараненко, А. М. Сабетова // Економіка та управління підприємствами. – Випуск 10. – 2017. С. 32-39.

3. Оберемок С. В. Інструменти та технології маркетингу: еволюція та розвиток на випередження [Електронний ресурс]: наукова стаття / С. В. Оберемок // Траектория науки. – 2015. – № 2-3. – 0,68 авт. арк. – Режим доступу: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/14>. – Назва з екрана

4. Маркетинг та менеджмент: методи, моделі та інструменти: монографія / Лепа Р. М., Солоха Д. В., Коверга С.В. та ін. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2012. – 250 с.

Красовська Олена Юрїївна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного маркетингу,
Університету імені Альфреда Нобеля

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах активного розвитку корпоративних структур виникає необхідність формування та використання інструментів, які б допомагали як власникам, так і менеджерам ефективно здійснювати управління персоналом підприємства. Одним із них є корпоративна культура, формування та розвиток якої вимагає здійснення оцінювання її рівня. Для того щоб отримати достовірну інформацію про рівень корпоративної культури, необхідно застосовувати певні методичні положення щодо її аналізування та оцінювання.

Все частіше учені та практики усвідомлюють вагомий вплив корпоративної культури на фінансово-господарські та економічні показники діяльності підприємства, саме тому все більше підприємств декларують свою корпоративну культуру. Закордонна практика показує, що цей інструмент управління вже давно ефективно функціонує та істотно впливає на довгострокову ефективність діяльності підприємств. Герт Хофшted, Бенгт Карлоф, Едгар Шейн, Кім Камерон, Роберт Куїнн, Річард Геллегер акцентують увагу на важливості застосування та розвитку корпоративної культури на підприємствах, вказують на тісний зв'язок між основними показниками діяльності та корпоративною культурою, пропонують певні положення з якісного та кількісного оцінювання корпоративної культури або окремих її складових.

Так, наприклад, К. Дезекюр намагається з допомогою анкетування оцінити такі складові корпоративної культури, як:

1. Лояльність працівників підприємства до підприємства та керівництва.
2. Лояльність працівників підприємства до виконуваної роботи.
3. Співробітництво та партнерство із колегами.
4. Рівень задоволення умовами праці [1, с. 48].

Однак, не можна однозначно стверджувати, що вище зазначені елементи можуть надати нам реальну та вичерпну картину про рівень корпоративної культури, оскільки перелік факторів впливу на корпоративну культуру є значно ширшим. А з допомогою цих показників можна визначити швидше рівень задоволення побутовими умовами та стан відносин «менеджери – підлегли».

К. Камерон та Р. Куїнн для діагностики культури пропонують застосовувати такі маркетингові методи, як опитування, анкетування та інтерв'ювання. На їх погляд, саме ці методи дозволяють отримати кількісну інформацію про конкретні фактори впливу на корпоративну культуру. Для цього ними запропоновано застосовувати процедуру аналізування сценаріїв, в яких реакція респондентів відображає міру значимості корпоративної культури у організації, де вони працюють. При цьому респонденти можуть не

усвідомлювати критично важливі атрибути культури, доки не ознайомляться з ними, в сценарії опитувальника [2, с. 51]. Анкета оцінювання культури містить такі елементи для оцінювання:

- найважливіші характеристики організації (її унікальні особливості, динамічність організації, готовність ризикувати, націленість на досягнення певного конкретного кінцевого результату, контроль на підприємстві);

- лідерство в організації (бажання менеджерів допомагати та навчати, бути новаторами, йти на ризик, бути агресивними, орієнтуватись лише на результат, бажання бути прикладом для наслідування, чіткої організації робочого процесу);

- рівень управління найманими працівниками;

- відчуття цілісності в організації;

- стратегічні цілі та завдання.

Знову ж таки даний підхід дозволяє нам оцінити керівництво на підприємстві, управління персоналом, результативність діяльності на предмет досягнення стратегічних завдань, проте немає єдиного підходу до визначення рівня корпоративної культури, оскільки не враховуються такі фактори, як фінансово-економічні, інтелектуального та соціального розвитку працівників.

Давиденко Н. М., оцінюючи корпоративну культуру, пропонує визначити її якість [3, с. 200]. При цьому робота з оцінювання корпоративної культури складатиметься з таких етапів:

- структуризація об'єкта – феномена якості корпоративної культури, вичленування складових його властивостей;

- визначення моделей, зокрема тих, які пов'язують комплексні показники із показниками окремих властивостей;

- визначення вагомості цих властивостей;

- оцінка кожної властивості;

- розрахунок узагальненого показника якості корпоративної культури.

Результати проведеного дослідження літературних джерел за проблемою свідчать, що немає єдиної базової моделі щодо кількісного визначення рівня корпоративної культури. Автори намагаються оцінити корпоративну культуру, але при цьому існує велика розбіжність у переліку факторів, які включаються в оцінювання корпоративної культури.

При оцінюванні рівня корпоративної культури необхідним інструментом є розроблення економіко-математичної моделі, яка б відображала економічну ефективність корпоративної культури у діяльності підприємства.

З метою вивчення та аналізування діяльності у сфері управління та розвитку корпоративної культури необхідно здійснювати оцінювання її рівня. Це дозволяє робити висновки про ефективність застосування корпоративної культури на підприємстві. Основним завданням оцінювання корпоративної культури є розроблення раціональних та ефективних рекомендацій з її розвитку.

Важливо проводити оцінювання будь-яких процесів, що можуть змінювати стан діяльності підприємства. Коваленко Г. О. [4, с. 32] зазначає, що оцінити – означає визначити рівень (величину) цінності певного об'єкта, процесу чи

явища. Будь-яке оцінювання є результатом співставлення аналізованого елемента з певним еталоном, який відображає сучасні уявлення про ідеал.

Для оцінювання певних процесів можна використовувати наступні групи методів [5, с. 221]:

- кількісні;
- якісні;
- комбіновані.

Дослідження сутності категорії «корпоративна культура» та основних чинників, що здійснюють вплив на неї, дозволяють нам здійснювати оцінювання її рівня. При цьому будуть враховуватись наступні чинники: чинники документального забезпечення корпоративної культури, чинники управлінського впливу, ціннісні чинники, чинники забезпечення умовами і засобами праці, чинники забезпечення екстеріоризації корпоративної культури, чинники соціального розвитку, чинники інтелектуального розвитку, фінансово-економічні чинники.

Проведені дослідження свідчать про те, що рівень корпоративної культури складно оцінити за допомогою простого єдиного показника, оскільки корпоративна культура є системою, яка складається із сукупності елементів та перебуває під впливом вище перелічених груп чинників. Саме тому для оцінювання корпоративної культури найкраще застосовувати кількісні методи. При цьому ефективність корпоративної культури буде визначатись за допомогою використання наступних характеристик корпоративної культури.

Для ефективного та своєчасного прийняття рішень за результатами проведеного оцінювання корпоративної культури необхідно сформулювати вимоги щодо проведення оцінювання. Саме тому сформульовано базові вихідні вимоги для кількісного оцінювання рівня корпоративної культури, основними з яких є:

- комплексний підхід до оцінювання (аналіз всіх факторів, що впливають на рівень корпоративної культури);
- відповідність корпоративної культури місії та стратегії;
- визначення вагомості кожного показника;
- виключення мультиколінеарності;
- врахування основних принципів корпоративної культури;
- періодичність визначення.

Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що на підприємствах необхідно проводити оцінювання рівня корпоративної культури.

Список використаної літератури:

1. Ячменьова В. М. Корпоративна культура промислового підприємства: формування та розподіл витрат: монографія / Ячменьова В. М., Царенко Н. В.; Нац. акад. природоохорон. та курорт. буд-ва. – Сімф.: Аріал, 2011. – 206 с.
2. Кіосева І. А. Використання економіко-математичного моделювання для оцінки впливу елементів корпоративної культури на конкурентоспроможність підприємства / І. А. Кіосева, Н. О. Маркова // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 4. – С. 49-53.

3. Давиденко Н. М. Корпоративне управління: навч. посіб. / Н. М. Давиденко, А. В. Буряк; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – Київ: Компринт, 2014. – 339 с.
4. Коваленко Г. О. Корпоративна культура сучасного підприємства: навч. посіб. / Г. О. Коваленко, А. В. Остафійчук; Донбас. держ. машинобуд. акад. (ДДМА). – Краматорськ: ДДМА, 2011. – 132 с.
5. Химич І. Г. Модель формування корпоративної культури для машинобудівних підприємств / І. Г. Химич // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2010. – Вип. 2. – С. 218-223.

Несенюк Євген Сергійович

*аспірант кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Київський національний університет технологій та дизайну*

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Ринкові умови диктують перехід вітчизняних суб'єктів господарювання на інноваційну модель економічного розвитку, оскільки саме інноваційні зрушення здатні забезпечити високі показники економічного зростання, підвищити потенціал, вирішити певні економічні, екологічні, соціальні проблеми, а також тримати стійку конкурентоспроможність підприємства.

Однією з найважливіших проблем, що гальмує розвиток інноваційної діяльності українських підприємств є відсутність необхідної інформаційної взаємодії всіх учасників процесу, відсутність зв'язків між розробниками та споживачами нововведень, відсутність інформаційної прозорості та високої мотивації до розробок, фінансування та комерційної реалізації інновацій.

Отже, інформаційне середовище є найважливішою частиною процесів розробки і впровадження нововведень й потребує значних зусиль і ресурсів на всіх стадіях інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Під інформаційним забезпеченням управління підприємством розуміється сукупність даних, організацію їх введення, обробку, збереження і накопичення, пошуку, а також поширення в межах компетенції зацікавленим особам в зручному для них вигляді [1].

Інформаційна система – це система управління інноваціями, яка тісно пов'язується із системами збереження та видачі інформації на підприємстві, а також із системою, яка може в процесі управління забезпечити обмін інформацією. Ця система охоплює усі засоби і методи, які можуть бути використані в процесі збору, зберігання, передачі і обробки відібраної інформації [2].

Виділяються наступні складові в системі інформаційного забезпечення управління підприємством, а саме: інформаційні ресурси, інформаційні технології, технічні засоби та програмне забезпечення [1].

Інформаційні ресурси – це упорядкована сукупність документованих даних і знань, відомостей, інформації, що призначені для задоволення інформаційних потреб користувачів та можуть бути використані для прийняття рішення.

Інформаційними технологіями вважають сукупність засобів і методів збирання, реєстрації, обробки, накопичення і доведення до користувача необхідних даних в системі організаційного управління на основі застосування засобів обчислювальної техніки [3].

Під технічними засобами розуміють ЕОМ, пристрої введення та виведення даних (друкувальні пристрої, графобудівники, сканери, плотери, монітори), пристрої довгострокового зберігання даних, мережне устаткування та канали зв'язку [4].

Сукупність програм системи обробки даних і програмних документів (інструкцій), необхідних для експлуатації цих програм, як правило, розглядають як програмне забезпечення. До програмного забезпечення відносять: системні програмні продукти; спеціальні програмні продукти; прикладні програмні засоби забезпечення управлінською; технічна документація [1].

До основних напрямів забезпечення інформаційної підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств можна віднести наступні:

- створення і поповнення банків даних інноваційних результатів і потенційних можливостей виконавців інноваційних програм і проектів за пріоритетними напрямками;

- здійснення зв'язку з віддаленими інформаційними центрами і базами даних, в тому числі зарубіжними;

- забезпечення доступу зацікавлених організацій та осіб до інформаційних баз даних та інформаційних ресурсів Інтернет в області інноваційної діяльності;

- пошук і відбір інноваційних проектів для організацій і фізичних осіб, зацікавлених у їх фінансуванні;

- створення і поповнення банків даних про споживчі властивості товарів провідних фірм тощо [5].

Впровадження в практику вітчизняних підприємств інформаційних систем сприятиме підвищенню ефективності їх інноваційної діяльності.

Список використаної літератури:

1. Денисенко М.П., Голубева Т.С., Колос І.В. Інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до статті: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/2713/1/08.pdf>.

2. Райчева О.К., В'язовська К.М. Створення інформаційної системи інноваційної інфраструктури у межах регіону. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до статті: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_12/O_K_Raicheva_K_M_VyazovskaCreation_of_the_informative_system_of_innovative_infrastructure_within_the_framework_of_region.pdf.

3. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посібник / В.Д. Шквір, А.Г. Загородній, О.С. Височан. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. – 268 с.

4. Кузьмін О.Є., Георгіаді Н.Г. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства: Монографія. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 368 с.

5. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа «ИНТЕЛ-СИНТЕЗ», 2008. – 593 с.

Панченко Володимир Анатолійович

кандидат економічних наук,

доцент, заступник директора ВНЗ,

*Кіровоградський кооперативний коледж економіки і права
імені М. П. Сая*

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Побудована динамічна модель прийняття рішень для оцінки відповідності кандидата його посаді із застосуванням інтелектуальної технології нечіткої логіки. Визначені критерії моделі та представлені у вигляді ієрархічного дерева. Проведена нормалізація вхідних та вихідних значень та сформовані лінгвістичні змінні.

Проведений експеримент для оцінки роботи моделі в динаміці. Удосконалений підхід до вирішення задач управління, контролю, планування та аналізу в системі кадрової безпеки підприємства.

Система кадрової безпеки безпосередньо пов'язана із системою управління персоналом та економічною безпекою на підприємстві. Є два питання, яким повинно приділяти особливу увагу керівництво. По-перше, це процес прийняття потенційного кандидата на посаду відповідно до його характеристик, який вимагає автоматизації та обробки великих обсягів інформації. По-друге, це постійний моніторинг розвитку існуючих працівників на підприємства та своєчасне корегування позицій та вимог до них. У зв'язку з цим виникає актуальна проблема розробки динамічної моделі управління, що дозволить враховувати як кількісні, так і якісні показники та дослідити розвиток окремого працівника та підприємства в цілому на етапі прийняття на роботу та протягом певного періоду часу з метою подальшого корегування кадрової стратегії та системи управління кадровою безпекою.

Основним завданням роботи є розробка динамічної моделі прийняття рішень щодо відповідності кандидата його посаді для її подальшої інтеграції в модель інтелектуального управління системою кадрової безпеки підприємства.

Критерій відповідності кандидата його посаді позначений інтегральним показником $D \in [0; 1]$.

Критерії оцінки кандидатів позначені як $K_1 \dots K_n$, $n = \overline{1, 10}$, модель оцінки відповідності кандидата його посаді буде представляти функціональне відображення (1):

$$K = \{K_1, K_2, \dots, K_n\} \rightarrow D \in [0, 1] \quad (1)$$

Фактори моделі представлені у вигляді лінгвістичних змінних, опис яких наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Лінгвістичні змінні моделі

Ім'я лінгвістичної змінної	Універсум
D – «відповідність кандидата посаді»	[0; 1]
K ₁ – «особистісні характеристики кандидата»	[0; 1]
K ₂ – «професійні характеристики кандидата»	[0; 1]
K ₃ – «якісні характеристики кандидата»	[0; 1]
K ₁ – «вік»	[22; 60]
K ₂ – «сімейний стан»	[1; 3]
K ₃ – «кількість дітей»	[1; 5]
K ₄ – «житлові умови»	[1; 2]
K ₅ – «стаж роботи»	[0; 20]
K ₆ – «освіта»	[1; 3]
K ₇ – «знання іноземних мов»	[1; 5]
K ₈ – «рекомендації»	[1; 5]
K ₉ – «зовнішній вигляд, охайність»	[1; 10]
K ₁₀ – «комунікативні навички»	[1; 10]

Для усунення залежності від вибору одиниць вимірювання була проведена нормалізація даних, тобто всі універсуми (діапазони значень) були приведені до єдиного інтервалу [0; 1]. Цей етап необхідний для додання всім значенням критеріїв однакової ваги.

Для подальшого моделювання була обрана min-max нормалізація, так як саме вона дозволяє зберегти всі залежності та порядок оригінальних значень критеріїв [1].

Після етапу нормалізації був виконаний етап дискретизація – заміна вихідних значень критеріїв на інтервальні. Цей етап необхідний для подальшого переходу до побудови нечітких моделей, а саме визначення функцій приналежності вхідних та вихідних лінгвістичних змінних [2]. В якості методу дискретизації була обрана рівномірна гістограма, що реалізує метод дискретизації без вчителя зверху-вниз.

Нечітка динамічна модель прийняття рішень щодо відповідності кандидата його посаді побудована на основі експертних знань і експериментальних даних, тому для підвищення адекватності моделі були налаштовані параметри функцій приналежності термів таким чином, щоб середньоквадратична помилка була мінімальною [3].

Розроблену модель можна використовувати для моніторингу динаміки розвитку працівника на протязі певного періоду часу. Припустимо, необхідно оцінити відповідність кандидата його посаді на протязі двох років. Розроблена модель дозволяє розрахувати показник відповідності по контрольним точкам – кожні три місяці (в якості прикладу), тобто усього дев'ять оцінок. В таблиці 2 представлені вихідні дані для оцінки в динаміці, а на рис. 1 можна побачити як змінювався показник відповідності окремого кандидата протягом двох років роботи в компанії.

Вихідні дані працівника за 2 роки

Критерії \ Періоди	1	2	3	4	5	6	7	8	9
K ₁	0,22	0,22	0,22	0,22	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32
K ₂	1	1	1	1	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
K ₃	0,25	0,25	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
K ₄	1	1	1	1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
K ₅	0,3	0,3	0,3	0,3	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35
K ₆	0,75	0,75	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
K ₇	0,25	0,25	0,4	0,4	0,5	0,5	0,75	0,75	0,75
K ₈	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
K ₉	0,5	0,7	0,9	0,9	0,6	0,6	0,6	0,6	0,75
K ₁₀	0,8	0,85	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95

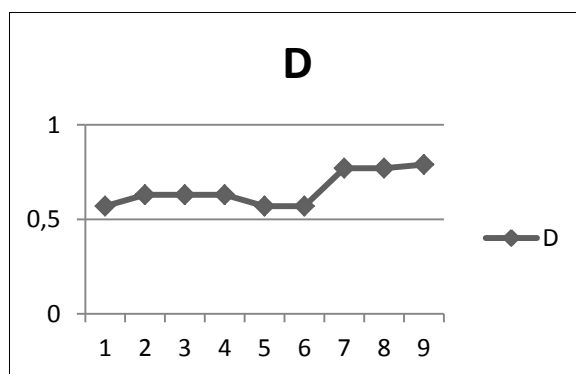


Рис. 1. Динаміка оцінки відповідності працівника

Такий аналіз дасть змогу зафіксувати точки перелому, моменти настання емоційного вигорання або, навпаки, кар'єрного росту. Відповідно до отриманих результатів, керівництво зможе оперативно відреагувати та знизити ризики кадрової безпеки на підприємстві.

Управління системою кадрової безпеки потребує комплексного застосування статистичних та динамічних моделей, які базуються на математичних методах та інтелектуальних технологіях. В роботі виділені основні критерії динамічної моделі, проведена їх нормалізація та розроблені гістограми для побудови функції приналежності та інтеграції їх в систему нечіткого логічного виведення.

Практична цінність полягає в застосуванні розробленої моделі для оцінки динаміки розвитку працівників на підприємстві з метою удосконалення та підвищення рівня управління системою кадрової безпеки.

Перспективою дослідження є розробка автоматизованого модулю ERP-системи управління кадровою безпекою підприємства.

Список використаної літератури:

1. Орлов А. И. Теория принятия решений / А. И. Орлов. – Москва: Экзамен, 2005. – 1035 с.
2. Демидова Л. А., Кираковский В. В. Принятие решений в условиях неопределенности / Л. А. Демидова, В. В. Кираковский. – Москва: Горячая линия-Телеком, 2012. – 288 с.
3. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А. В. Леоненков. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 736 с.

Рудаченко Ольга Олександрівна
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку,
Харківський національний університет міського господарства*

СУТНІСТЬ, ЗМІСТ ТА ВИДИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних умов мінливого зовнішнього середовища головним завданням підприємства стає швидке реагування на зміни і відповідне впровадження адекватних заходів в організації і здійсненні власної підприємницької діяльності.

Основу діяльності будь-якої організації становлять її ділові процеси, або бізнес-процеси, які визначаються цілями й завданнями діяльності суб'єкта господарювання. Процеси забезпечують реалізацію всіх видів діяльності підприємства, пов'язаних з виробництвом товарів і/або послуг, які суб'єкт господарювання або робить, або продає й поставляє, або робить все це в сукупності. Для кожного виду роботи, що входить у загальний процес господарської діяльності, визначені тимчасові характеристики, які визначають її місце в загальній послідовності робіт, умови ініціації й час виконання.

Безпосередньо у понятті процесу немає нічого нового. Процеси завжди були і є в будь-якій організації. Але об'єктами управління вони стали відносно недавно і лише в окремих підприємствах. Проблема полягає в тому, що процеси не вдається описувати так само легко, як організаційні ієрархічні структури.

Процеси взагалі – це систематичне, послідовне визначення функціональних операцій, які приносять специфічний результат; це послідовність пов'язаних операцій або завдань, що потрібні для досягнення результату [2].

Під бізнес-процесом у широкому значенні розуміється структурована послідовність дій з виконання певного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності – від створення концептуальної ідеї через проектування до реалізації і результату (здача в експлуатацію об'єкта, постачання продукції, надання послуг, закінчення певної фази діяльності), тобто певний системно-замкнений процес [1; 3].

Бізнес-процес являє собою сукупність бізнес-операцій, певну кількість внутрішніх видів діяльності, що починаються з одного або більше входів і закінчуються створенням продукції, необхідної клієнту (клієнт – не обов'язково зовнішній відносно підприємства споживач, це може бути підрозділ організації або конкретний працівник).

Управління бізнес-процесами у виробництві історично стало першою областю успішного застосування набору методів, що згодом одержали назву «процесного підходу» [3]. Підхід до менеджменту з погляду управління бізнес-процесами потребує певного ламання стереотипів, до якої б сфери управління підприємством це не відносилось.

Поняття «бізнес-процес» є багатозначним, і на сучасному етапі не існує єдино прийнятого його визначення. Усі визначення об'єднує насамперед акцентування уваги на тому, що бізнес-процеси є безперервними, мають певні входи (постачання ресурсів, виникнення ідеї бізнесу, ідеї нового продукту, послуги тощо) і виходи у вигляді продукту, що задовольняє потреби споживачів. Таким чином бізнес-процес охоплює всю організацію, звернуто до низу.

Не існує стандартного переліку процесів, і організації повинні розробляти свої власні. Насправді підприємство має до 20 ключових бізнес-процесів, від виконання яких залежить його успіх на ринку [4]. А загальна кількість бізнес-процесів підприємства може досягати кількох сотень.

Оскільки бізнес-процеси – це потоки роботи – в них є свої межі, іншими словами початок і кінець. Для будь-якого окремо взятого процесу ці межі встановлені початковими або первинними входами, з якого він починається. Ці входи відкриваються первинними постачальниками процесу. Ресурси або входи процесу можуть бути матеріально-технічними, енергетичними, людськими, інформаційними.

У рамках процесного підходу будь-яке підприємство розглядається як бізнес-система, що являє собою зв'язану безліч бізнес-процесів, кінцевими цілями, яких є випуск продукції або послуги.

Єдиною метою бізнес-процесу є задоволення вимог клієнтів. Усіх клієнтів можна розділити на п'ять різних типів, які не обов'язково присутні кожний окремо (можуть бути випадки, коли вони перетинаються) [1]:

- первинні клієнти – ті, які одержують первинний вихід;
- вторинні клієнти, що знаходяться поза процесом і одержують вторинні виходи;
- непрямі клієнти, що не одержують первинного виходу, але є наступними в ланцюжку, тому пізніший за часом вихід відображається на них.
- зовнішні клієнти (за межами підприємства), які одержують вихід процесу: дистриб'ютори, агенти, роздрібні продавці, інші організації тощо.
- зовнішні непрямі клієнти, споживачі.

Не існує жорстких і простих правил щодо того, наскільки широко або вузько варто описувати процеси, і підприємства можуть по-різному описувати навіть схожі процеси. Базові категорії можуть бути розширені додатковими.

Список використаної літератури:

1. Бойчук Н.Я. Оптимізація управління бізнес-процесами на підприємствах України / Н.Я. Бойчук, В.В. Орел // Збірник наукових праць Національного технічного університету України «КПІ». – 2016. – Випуск 17. – С. 173-180.
2. Командровська В.Є. Бізнес-процеси підприємства: сутність та методи вдосконалення / В.Є. Командровська, О.Ю. Морозенко. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_30/Moroz.pdf.
3. Сіменко І.В. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика: монографія [Текст] / І.В. Сіменко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 394 с.
4. Тоцький В. І., Лаврененко В. В., Організаційний розвиток підприємства: – Онлайн бібліотека економіста/ режим доступу: <http://library.if.ua/book/28/1887.html>.

Савко Оксана Ярославівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки;*

Тишківська Ольга Володимирівна
*студентка,
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу*

АНАЛІЗ ТАРИФІВ НА ПОСЛУГИ З ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ КП «ІВАНО-ФРАНКІВСЬКВОДОЕКОТЕХПРОМ»

В умовах сьогодення підприємства житлово-комунальної сфери відіграють надзвичайно важливе значення у забезпеченні населення послугами, а юридичних осіб необхідними ресурсами для ефективного функціонування. У зв'язку із соціальною важливістю та монопольним становищем на відповідних ринках діяльність житлово-комунальних підприємств підлягає державному регулюванню. Встановлені тарифи на послуги житлово-комунальних підприємств є основним джерелом їх доходів. Тому процеси їх формування, регулювання та перегляду для таких суб'єктів господарювання є досить актуальними.

Відповідно до «Порядку формування тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення на принципах стимулюючого регулювання», тариф на зазначені послуги це – вартість одного кубічного метра централізованого водопостачання та/або водовідведення відповідної якості, визначена виходячи з величини прогнозного (скоригованого) необхідного доходу, що встановлюється регулятором ринку, без урахування податку на додану вартість [1]. Такий тариф має враховувати поступове скорочення неефективних витрат та залучення інвестицій, а також забезпечення та підвищення якості операційної діяльності цих підприємств.

Аналізуючи динаміку тарифів (табл. 1) на послуги КП «Івано-Франківськводоекотехпром» слід відмітити поступове їх зростання, яке пов'язано із значним зносом водопровідних мереж, а відповідно і зростанням витрат на їх обслуговування, збільшенням обсягу реалізації послуг, ростом заробітної плати працівників, збільшенням вартості електроенергії та матеріалів для обслуговування мереж та інших витрат, які наявні у фінансово-економічній діяльності підприємства.

Варто відмітити, що протягом 2007–2013 рр. тариф на послуги з водопостачання на досліджуваному підприємстві був вищим за тариф на послуги з водовідведення у зв'язку із збільшенням вартості паливно-мастильних матеріалів та електроенергії, повіркою лічильників та зростанням цін на реагенти для перевірки якості води. Однак, у 2014 році підприємство отримало кредит від Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) на реконструкцію частини очисних споруд, що суттєво вплинуло на збільшення тарифу на послуги з водовідведення. Тому у 2014–2017 рр. відбувається поступове збільшення вартості цих послуг.

**Динаміка тарифів та абонентів
КП «Івано-Франківськводокотехпром» за 2007–2017 роки [2]**

Роки	Водопостачання, грн/м ³ (без ПДВ)	Водовідведення, грн/м ³ (без ПДВ)	Загальна кількість абонентів	З них:	
				Населення (фізичні особи)	Інші структури (юридичні особи)
2007	1,55	1,03	62190	60016	2174
2008	1,72	1,16	64231	61884	2347
2009	2,00	1,37	64383	61943	2446
2010	2,58	1,66	65518	62959	2559
2011	2,74	1,79	67424	64837	2587
2012	2,74	1,79	68181	65288	2893
2013	2,74	1,79	71091	68273	2818
2014	3,88	4,40	71782	69018	2764
2015	3,28	4,45	72215	69244	2971
2016	3,28	4,45	72954	69918	3036
2017	4,48	6,94	73184	70034	3150

Протягом досліджуваного періоду відбулося збільшення обсягу реалізації послуг підприємством за рахунок зростання кількості абонентів (юридичних та фізичних осіб). Так, у 2017 р. кількість абонентів становила 73184, що на 10994 абонентів більше ніж у 2007 р. Такі зміни відбуваються за рахунок будівництва нових житлових мікрорайонів, що і спричинило приріст абонентів-споживачів серед населення та поступовим зростання кількості фізичних осіб-підприємців, які збільшують чисельність споживачів юридичних осіб з 2174 – у 2007 р. до 3150 – у 2017 році.

Таким чином, у зв'язку із соціальною значимістю та монопольним становищем на ринку підприємств з водопостачання та водовідведення встановлення тарифів на їх послуги підлягають державному регулюванню. Формування тарифів на принципах стимулюючого регулювання на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення передбачає забезпечення суб'єктів господарювання необхідними коштами для провадження їх подальшої діяльності, зменшення необґрунтованих витрат, оновлення основних засобів та залучення інвестиційних коштів. Це у перспективі дозволить впровадження новітніх методів очистки, подачі і відведення води та прокладання мереж. Особливу увагу необхідно звернути на реконструкцію вже наявних мереж та своєчасне проведення їх ремонтів за потребою.

Список використаної літератури:

1. Про затвердження Порядку формування тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення на принципах стимулюючого регулювання: Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг від 14.09.2017 р. № 1132. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v1132874-17>.

2. Офіційний сайт КП «Івано-Франківськводокотехпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vodokanal.if.ua>.

Сосновська Ольга Олександрівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та економіки,
Київський університет імені Бориса Грінченка

АКТУАЛЬНІ ЗАГРОЗИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Глобалізація економічного життя та динамічний розвиток інформаційного суспільства є передумовами виникнення та розвитку сфери телекомунікацій як стратегічної складової реального сектору економіки. Сьогодні телекомунікації є невід’ємним ресурсом для здійснення будь-якого бізнес-процесу на підприємстві для прийняття якісних управлінських рішень.

Завдяки інформаційно-телекомунікаційній структурі, щорічно значно збільшуються обсяги передачі інформації та швидкість досягнення поставлених цілей. В економічному світі телекомунікації слугують для розповсюдження інформації серед постачальників, споживачів, дослідників, аналітиків, законодавців, регуляторів тощо. Вони присутні у всіх процесах економічного виробництва і є невід’ємною складовою сучасної бізнес-діяльності, метою якої є продукування товарів та послуг для споживачів. У соціальному середовищі телекомунікації є засобом для інформування, розваг та обміну досвідом серед широкого кола користувачів на великих відстанях.

Вивчення сучасних тенденцій функціонування сфери телекомунікацій дозволяє зазначити, що наявність офіційно визнаних макроекономічних факторів, що стримують розвиток підприємництва та інноваційної діяльності в Україні, має безпосередній вплив на функціонування телекомунікаційних підприємств, а саме [1]:

- тривале послаблення інноваційного чинника як джерела забезпечення економічного зростання в Україні (падіння рівня наукоємності ВВП та інноваційної компоненти розвитку у порівнянні з розвиненими країнами світу. Так, частка витрат на наукові дослідження та розробки в Україні приблизно складає 0,48%, країнах ЄС – 2,08%, США – 2,79%, Японії – 3,49%, Південній Кореї – 4,23%, Китаї – 2,07%, Туреччині – 1,01%, Росії – 1,13%);

- скорочення участі держави у фінансуванні інноваційно-технічного розвитку (недостатній обсяг бюджетних витрат на наукові дослідження, відсутність дієвих механізмів трансферу технологій та наукових розробок із державного у приватний сектор економіки, що блокує процеси їх комерціалізації з метою створення та впровадження на ринку інноваційних товарів та послуг);

- обмеженість внутрішнього ринку як головного простору господарської діяльності (демасштабізація економіки та критично висока імпортозалежність внутрішнього ринку нівелює конкурентні переваги та можливості вітчизняних підприємств);

- недостатність темпів реформування по спрощенню умов ведення бізнесу (згідно з рейтингом легкості ведення бізнесу Doing Business-2017 Україна посіла 80-ту позицію серед 190 економік світу та значно поступається сусіднім країнам – Румунії (36 місце), Білорусії (37 місце), Росії (40 місце), Молдові (44 місце), Туреччині (69 місце) [2];

– невирішеність низки проблем покращення бізнес-клімату, що призводить до зниження деяких показників України у світових рейтингах (ускладнення умов господарювання в частині вирішення проблем із неплатоспроможністю – зниження у світовому рейтингу із 141 до 150-го місця, міжнародною торгівлею – із 109 до 115 місця, реєстрацією власності – із 61 до 63-го місця, доступу до отримання кредитів – із 19 до 20-го місця тощо);

– нерівномірність фіскального навантаження на різні групи суб'єктів господарювання (податкове навантаження малого бізнесу характеризується кратним розривом розміру податкового тиску на фізичних та юридичних осіб – підприємців, що безумовно вимагає корегування фіскального обов'язку різних форм бізнесу);

– несприятливість макроекономічного та фінансового середовища (втрата ринкових джерел бізнесу – зниження платоспроможного попиту, висока вартість кредитних ресурсів, відсутність динаміки технологічної конкурентоспроможності тощо).

Вищезазначені світові тенденції впливають на формування бізнес-середовища вітчизняних підприємств, що вимагає постійного їх врахування для збереження тенденцій сталого функціонування та досягнення цільових орієнтирів розвитку. Так, основними проблемами сучасної сфери телекомунікацій України, які не дозволяють у повній мірі задовольнити потреби інформаційного суспільства та вимоги національної інформаційної інфраструктури, є:

– відставання від значної частини світу, у тому числі від країн СНД, за рівнем забезпечення населення і підприємств інтерактивними телекомунікаційними послугами;

– значна нерівномірність забезпечення засобами телекомунікацій населення, малих та середніх підприємств на території країни (забезпеченість у сільських і гірських місцевостях у 2-3 рази нижче середньої по країні);

– моральна та фізична зношеність значної частини (близько 70%) стаціонарних мереж, що стає важким тягарем у подальшому розвитку телекомунікацій;

– труднощі з реалізацією єдиної державної технічної та інвестиційної політики в сфері телекомунікацій, де існує велика кількість операторів мереж і провайдерів послуг зі слабкими інвестиційними можливостями тощо [3].

З огляду на це, сьогодні багато уваги у наукових колах приділяється питанню забезпечення економічної безпеки телекомунікаційних підприємств. Це є очевидним, оскільки кожен сучасний бізнес-процес реалізується на основі телекомунікаційних систем та інформаційних технологій, стрімко розвивається електронна комерція та потреба у створенні власної ІТ-інфраструктури на будь-якому підприємстві. Наявні структурні зміни призводять до виникнення нових ризиків та загроз, які впливають на діяльність телекомунікаційних підприємств та потребують своєчасного врахування. Виходячи з цього, досягнення поставлених цілей є можливим за умови досягнення економічної безпеки телекомунікаційних підприємств, рівень якої залежить від своєчасної ідентифікації загроз стійкому функціонуванню вітчизняної сфери телекомунікацій (рис. 1). Адже, здатність економічних суб'єктів до нейтралізації даних загроз та їх деструктивних наслідків буде визначати можливість їх адаптації до умов нестабільного внутрішнього та зовнішнього середовища.

Таким чином, виконання вищезазначеного завдання потребує пошуку та впровадження наукових підходів до управління ризиками в системі економічної безпеки телекомунікаційних підприємств для гармонійного поєднання її функціональних підсистем та досягнення рівноважного стану. Адже, в умовах сьогодення саме впровадження ефективних систем управління ризиками телекомунікаційних підприємств буде сприяти досягненню належного рівня їх економічної безпеки та сформуванню стратегічного вектору стійкого функціонування.

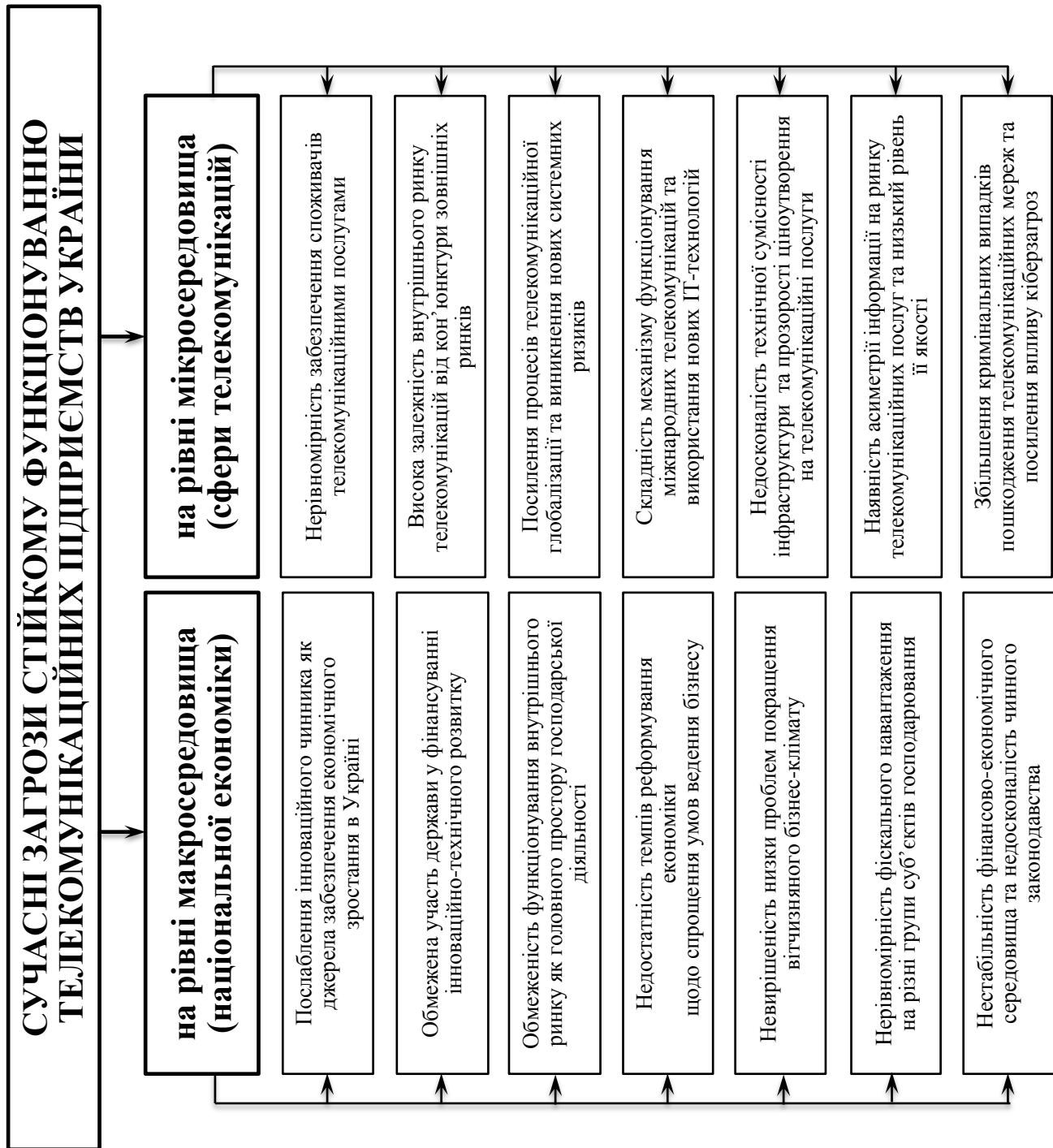


Рис. 1. Систематизація ключових загроз функціонуванню вітчизняних телекомунікаційних підприємств

Список використаної літератури:

1. Аналітична доповідь до щорічного послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2017 році / Електронний ресурс – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/book_2017/Poslanya_druk_fin.pdf.
2. Doing Business 2017. Equal Opportunity for All / Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.
3. Гранатуров В.М. Управління послугами зв'язку: Учбовий посібник / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко. – Одеса, 2010. – 281 с.

Стахів Ольга Андріївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства;*

Адамчук Тетяна Леонідівна

*старший викладач кафедри економіки підприємства,
Національний університет водного господарства та природокористування*

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Розвиток ринкової економіки в Україні обумовлює високі вимоги до оцінки ефективності функціонування економічних систем різних рівнів. Найбільша увага приділяється торгівлі як комерційній системі та самостійній ланці національної економіки, яка безпосередньо створює економічні блага. Трансформаційні процеси, які відбуваються в українській економіці, докорінно змінили економічне середовище функціонування торговельних підприємств, що, в свою чергу, призвело до залежності ефективності їх фінансово-господарської діяльності від багатьох, раніше не досліджуваних факторів. Споживча кооперація є некомерційною, соціально-орієнтованою системою, що має конкурентні переваги, найбільш повне використання, яких є вагомими факторами підвищення ефективності послуг, котрі надаються населенню. Торгівля є основною галуззю споживчої кооперації, за допомогою якої реалізується її соціальна місія.

Завдяки діяльності споживчої кооперації, підприємства й організації якої знаходяться переважно в сільській місцевості, реалізуються інтереси та забезпечуються потреби сільських споживачів у широкому асортименті товарів. Специфіка функціонування сільських господарств обумовлює потребу не тільки у звичному для всіх прошарків населення асортименті продовольчих і непродовольчих товарів, але також у машинах, механізмах, устаткуванні для проведення польових робіт, заготівлі та приготування кормів, переробки сільськогосподарської продукції, мінеральних добривах, засобах хімічного захисту рослин, ветеринарних препаратах тощо.

З метою створення належного іміджу та забезпечення успіху на ринку потрібна достовірна оцінка ефективності функціонування торговельних підприємств як комерційних систем, яка б відповідала сучасним вимогам розвитку ринкової економіки.

Головною метою діяльності споживчих товариств на ринку товарів і послуг та їх соціальна місія – задоволення матеріальних та інших потреб пайовиків – і соціальний аспект комерційної діяльності кооперативних організацій (задоволення потреб населення в товарах і послугах) співпадають.

Методики оцінки ефективності діяльності підприємств торгівлі, запропоновані сучасними економістами і зарубіжними вченими, показали, що розрахунки комплексних та інтегральних показників ефективності діяльності підприємства засновані на економічній ефективності функціонування підприємства [1-3].

Основними завданнями комерційної діяльності підприємств споживчої кооперації є: забезпечення конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг; виявлення нових ринків збуту; розширення асортименту екологічно чистих продовольчих і непродовольчих товарів, що ними виробляються; поліпшення торгового обслуговування населення та пайовиків.

Наявність розвиненої мережі підприємств роздрібною торгівлі, оснащених необхідним технологічним обладнанням, яка має кваліфікований персонал, є гарантом реалізації сільському населенню та пайовикам високоякісних продовольчих товарів.

Чистий прибуток за рік спрямовується на: а) виробничий і соціальний розвиток підприємства; б) створення резервного (страхового) фонду; в) кооперативні виплати засновникам; г) виконання інших статутних завдань.

Переважає більшість науковців у процесі дослідження проблеми оцінки ефективності підприємств, зокрема підприємств та організацій споживчої кооперації, пропонують методичні підходи та методики, які базуються на розрахунку певного набору ключових показників. Це стосується як оцінки їх економічної, так і соціальної діяльності.

Для підприємців найважливішим фактором при укладанні угод є дохід (економічна вигода), а для споживачів вигодою є потрібний йому товар (послуга), якщо він більшою мірою задовольняє його потреби (споживчі інтереси). Споживач є не пасивним покупцем, а повноправним учасником комерційної діяльності, її регулятором. Споживачі продукції та послуг організації, з нашої точки зору, в умовах роздрібною торгівлі зацікавлені головним чином в інформації про якість придбаних товарів та якість торговельного обслуговування, яке, в свою чергу, визначається широтою і стійкістю асортименту, ступенем оновлення асортименту, кількістю додаткових послуг і культурою обслуговування (швидкість обслуговування, ввічливість, компетентність, інтер'єр торгового залу).

За сучасних умов поряд із підприємствами споживчої кооперації продаж продовольчих і непродовольчих товарів у сільській місцевості здійснюють підприємства агропромислового комплексу, приватна мережа підприємств торгівлі та ресторанного господарства, фірмові магазини промислових підприємств, аптечна мережа тощо.

Одним з найбільш повних інтегральних показників оцінки ефективності діяльності підприємства торгівлі є показник рівня економічного розвитку підприємства, який охоплює всі основні напрямки оцінки ефективності, а

саме: ефективність використання ресурсів, ефективність витрат, ефективність результату. Однак виходячи з назви, цей показник визначає тільки економічну ефективність функціонування підприємства і не зачіпає соціального боку

Для покупців становить інтерес кількісна оцінка рівня торгового обслуговування, що включає різні фактори в порівнянні з однорідними магазинами. Для отримання такої оцінки можна використовувати традиційний інтегральний показник якості обслуговування, заснований на показниках стійкості асортименту, охоплення покупців покупками, повноти додаткових послуг, частки товарообігу, що припадає на прогресивні форми продажу, які визначаються шляхом спостережень за покупцями і дуже трудомісткою перевіркою відповідності фактичного асортименту затвердженому асортиментному переліку. Також можна представити і покупців в якості джерела інформації, розрахувавши показник рівня торгового обслуговування на думку покупців, отриманого в результаті анкетування [3; 4].

Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень необхідно використовувати методику комплексної оцінки соціально-економічної ефективності роздрібною торгівлі за узагальнюючими показниками. При цьому економічну ефективність рекомендується визначати на підставі матричного методу. У матричну модель пропонується включити показники, що характеризують ресурси підприємства, його витрати та результати.

Для комплексної оцінки ефективності діяльності підприємств торгівлі необхідно підходити як з позицій самого підприємства торгівлі, так і з позицій покупців (споживачів).

Список використаної літератури:

1. Сальников И. И. Методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятий розничной торговли / И. И. Сальников, Н. И. Виноградова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2012. – № 4. – С. 234-237.
2. Панченко В. А. Організація процесу формування стандартів торговельного обслуговування для підприємств роздрібною торгівлі системи споживчої кооперації // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки.– 2011– випуск 19.– С.368-375.
3. Терещенко Н. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли: Учебное пособие/ Н.Н. Терещенко О.Н., Емельянова. – Краснояр. гос. торг. – экон. ин-т.-Красноярск, 2005 – 110 с.
4. Шимко О. В. Дослідження споживачів як інструмент підвищення ефективності функціонування споживчого ринку / О. В. Шимко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 321-326. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_1_55.

Filipishyna Liliya Mikhailovna

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economics and Production Organization;*

Gavrilyuk Dariya Oleksandrivna

*Master's degree, Department of Economics and Production Organization,
Pervomaysk Branch of the National University of Admiral Makarov*

RESOURCE SUPPORT FOR DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Problems of resource provision as the main condition for the effective operation of the enterprise are considered in the works of domestic and foreign scientists. In scientific literature, there is no consensus on the components of resource development, since the conditions for the functioning of a modern enterprise are characterized by the dynamism and uncertainty of the environment in which it operates. Adaptation of the enterprise to changes in the environment is possible under the conditions of constant development of the enterprise.

For the effective development of one of the necessary conditions is the availability of resources that are involved in the process of enterprise activity. Resources are a factor in internal reserves, the effective use of which enables to meet both the needs of enterprises in particular and the needs of society as a whole. The value and impact of resources on the efficiency of an enterprise is determined by the role played by the resource to achieve the objectives of the enterprise, the possibilities of its replacement, the level of influence of prices on individual resources and is evaluated by a system of indicators that characterize the efficiency of utilizing enterprise resources and determine their impact on the final results of activities [4].

Having systematized the results of the authors' research, one can distinguish the following groups of resources that play the most important role in ensuring the development of the enterprise [1-4]:

- material resources (fixed assets and share of working capital, namely low-value and high-wear items, packaging materials, fuel, electricity);
- intangible resources (intellectual property objects, etc.);
- labor resources (managerial, labor or personnel employed in the enterprise for the main or auxiliary activities);
- intellectual resources (skills, knowledge and skills to create values, etc.);
- financial resources (funds and cash receipts to fulfill financial obligations, expenses and incentives for employees);
- energy resources (primary and secondary sources of energy, the result of which is the deduction to the budget);
- technical and technological resources (a set of specialized tools, objects and methods of work, through which certain types of homogeneous products are produced or services that meet homogeneous needs are provided);
- information resources (a set of technological elements that realize the functions of collecting, storing, processing, transmitting and bringing to the users of

information in organizational and management systems with the use of the selected set of technical means and the presence, in addition to routine operations, of an element of creative nature, that is, the human factor, which not subject to regulation and formalization).

An evaluation of the use of its resources is important for the effective development of an enterprise. In this case, it is necessary to evaluate the degree of attraction of resources in economic circulation, the degree of use of the active part of the potential and the effectiveness of the resources invested in the formation and development of resource potential. Under the estimation of resource support of the enterprise is understood to determine the value of economic resources, which owns and disposes, and the economic result of their effective use in both physical and value terms [1; 4].

It should be noted that the resource support of enterprises in each sector is characterized by the structure of the necessary and available resources, depending on the sectoral membership, the nature of production, location; a decision-making system for resource support for the development and implementation of resource strategies, the optimal balance of resources to achieve certain goals of enterprise development.

Consequently, successful management of the resource support of the enterprise allows implementing modern production technologies, implementing investment projects of enterprises of various organizational and legal forms, developing new mathematical models for evaluating resource supply of enterprises, developing and processing information for making managerial decisions to prevent crisis phenomena on enterprises, thereby ensuring the enterprise is stable development.

References:

1. Новицький В.Є. Економічні ресурси цивілізованого розвитку: навч. посіб. / В.Є. Новицький – К.: НАУ, 2004. – 286 с.
2. Ревенко Н.Г. Управління ресурсами промислових підприємств в умовах перехідного періоду: Монографія / Н.Г. Ревенко. – К.: Ред. «Бюл. Вищ. Атестац. Коміс. України», 2000. – 256 с.
3. Ємельянов О. Ефективність використання виробничих ресурсів підприємства та їх вплив на експлуатаційні витрати / О. Ємельянов, О. Курило // Схід. – 2016. – № 8 (99). – С. 63-66.
4. Мартиненко В. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2011 – 328 с.

Цвіркун Карина Сергіївна
магістр,
Харківський національний університет
імені В. Н. Каразіна

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ – ЗАПОРУКА УСПІХУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Стержнем стратегічного управління є стратегія організації, що включає ряд взаємопов'язаних конкретних бізнес-стратегій, корпоративних і функціональних стратегій. Процес формування стратегій в організації є предметом наукових пошуків багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників у сфері стратегічного управління: С. Ю. Гончарової, І. П. Отенко, З. Є. Шершнєвої, Д. Шендел, К. Хаттен, Дж. Пірса, Р. Робінсона, Дж. Хиггенса та ін. Однак аналіз літератури показує, що чіткої, конкретної послідовності дій щодо конкретних кроків стратегічного управління немає.

Стратегічне управління необхідно застосовувати для вирішення завдань, унікальність яких впливає з особливостей конкретної організації, яка діє на відповідному ринку в строго фіксований відрізок часу. Коли складні завдання виникають настільки несподівано, що їх неможливо вчасно передбачити, то це потребує впровадження стратегічних рішень і застосування інтеграцію управлінських дій.

Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій («стратегічного набору») [1].

Для успіху будь-якої організації необхідна правильно обрана стратегія, тому виділимо основні кроки стратегічного управління (рис. 1).

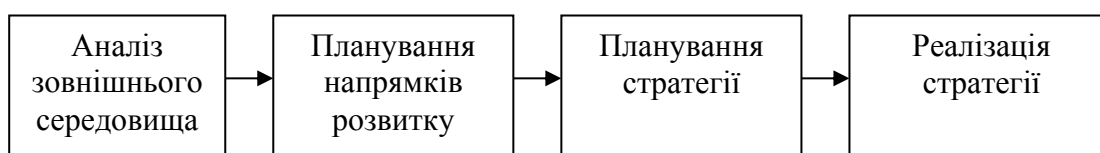


Рис. 1. Основні кроки стратегічного управління

У навчальному посібнику Гончарової С. Ю. і Отенко І. П. відзначено роль стратегічного мислення у формуванні стратегічного рівня підприємства, яка є основою діяльності персоналу і ця діяльність направлена на планування [1]. Для того, щоб правильно спланувати діяльність організації, першим кроком є аналіз зовнішнього середовища, який дозволить виявити і усвідомити можливості й загрози, які можуть виникнути в майбутньому та контролювати зовнішні фактори середовища (політико-правові, економічні, соціокультурні, технологічні).

Наступним кроком стратегічного управління є планування напрямків розвитку організації, то при цьому будується прогноз динаміки окремих факторів з явною і неявною тенденцією розвитку, проводиться аналіз і зіставлення різних варіантів розвитку організації, її кадрового, виробничого та науково-технічного потенціалу.

Після встановленої тенденції розвитку організації наступним кроком є планування стратегії. Для цього необхідно розуміти місію, вміти формулювати цілі і ставити задачі в конкретно заданих умовах. Якщо звернутися до конструктивних визначень авторитетних науковців, то кожен із них робить наголос на ті чи інші аспекти й особливості стратегічного управління (рис. 2).

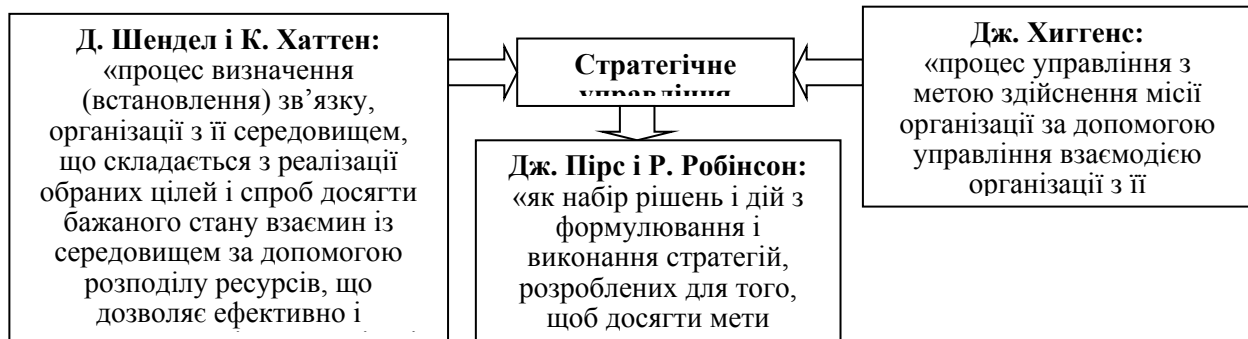


Рис. 2. Основні визначення поняття «стратегічне управління»

Представлені визначення дають базу розумінню поняття «стратегічне управління», як набором ключових слів для реалізації їх у майбутньому, а саме: реалізації цілей, досягти бажаного стану, досягти мети, управління метою для здійснення місії. Представлені визначення дають підґрунтя для виділення типів стратегій: корпоративна, яка описує загальний напрямок розвитку організації; бізнес-стратегія забезпечує довгостроковість конкурентних переваг господарських підрозділів організації; функціональна розробляється функціональними службами організації на основі корпоративної і ділової стратегій.

Останнім четвертим кроком стратегічного управління є реалізація стратегії, тобто перетворення плану на конкретні дії, що дає можливість для менеджерів оцінювати альтернативні варіанти капітальних вкладень і розширення персоналу. Усвідомлене стратегічне управління дозволяє об'єднати рішення керівників усіх рівнів управління, пов'язаних зі загальною стратегією.

Правильно спланована стратегія розвитку організації потребує розробки процедури контролю, яка має бути інтегрована з функціями керівництва. Основними елементами системи стратегічного контролю є:

- встановлення показників, по яких буде проводитися оцінка реалізації стратегії (показники ефективності; показники, що характеризують стан зовнішнього та внутрішнього середовища);
- організація моніторингу (вимірювання і відстеження ціни на продукцію, ціни на акції підприємства, прибуток на інвестований капітал);
- визначення рівня виконання структурами підрозділами певних завдань бюрократичного підходу (розробки процедур, правил поведінки і перевірка їх виконання);
- оцінка результатів контролю і прийняття рішення та порівняння реального стану параметрів контролю з їх бажаним, запланованим станом.

Таким чином, кожен з кроків стратегічного управління має для здійснення широкий спектр перевірених практикою методичних прийомів і послідовності операцій. Наведені кроки є теоретичною базою стратегічного управління і відображаються у окремих його складових, які закладені у принципах

стратегічного планування, концептуальних основах побудови та забезпечення раціонального взаємозв'язку організаційного, економічного, соціального та інформаційного забезпечення стратегічного управління, і мають бути запорукою успіху організації.

Список використаної літератури:

1. Гончарова С. Ю. Стратегічне управління: Навчальний посібник / С. Ю. Гончарова, І. П. Отенко. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 170 с.
2. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: Вид-во КНЕУ, 1999. – 384 с.
3. Schendel D. E., Hatter K. J. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline. Academy of Management Proceeding. August, 1972. – P. 4.
4. Higgins J. M. Organizational Policy and strategic Management: Text and Cases, 2nd ed. Chicago: The Dryden Press, 1983. – P. 3.
5. Pearce J. A., Robinson R. B. Jr. Strategic Management, 2nd ed. Homewood, Ill: Richard D. Irvin, 1985. – P. 6.

Чепіжко Олена Володимирівна

аспірант,

Національний технічний університет «ХПІ»

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Структурна трансформація економіки України, яка відбувається в умовах підвищеної ринкової невизначеності та загострення конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішньому ринках, виставляє нові вимоги до формування системи управління підвищенням конкурентоспроможності промислового підприємства, ключовим елементом якої є оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства.

Процедура оцінки конкурентоспроможності дозволяє системно досліджувати конкурентоспроможність підприємства, з виявленням сильних та слабких сторін його діяльності. Дослідження методичних підходів вчених [1; 2; 3, с. 103-104, 4, с. 12, 5] до питання оцінки конкурентоспроможності дозволяє відзначити загальний підхід при розділенні методів оцінки на якісні, які мають низький рівень математичної формалізації результативних оцінок та високий ступень суб'єктивізму (матричні методи, графічні методи, евристичні методи), і кількісні, з високим ступенем математичної формалізації та об'єктивністю результатів (індексні методи, інтегральні методи, комплексні методи оцінювання, методи теорії ефективної конкуренції, методи багатовимірного аналізу).

Особливістю сучасних підходів до оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства є використання великої кількості, як кількісних, так і якісних результативних показників його діяльності в умовах неповної, асиметричної і мінливої інформації, що обумовлює необхідність використання комплексу взаємопов'язаних методів оцінки. З урахуванням цієї особливості, вважаємо, що одними з найбільш пристосованих для оцінки конкуренто-

спроможності підприємства (латентний показник, який можливо оцінити тільки через оцінку його часткових факторів), є методи багатовимірного аналізу (метод головних компонент, методи багатовимірного шкалювання, таксономічні методи) [6, с. 54-57, 7, 8].

З урахуванням дослідження вчених з використання методів багатовимірного аналізу для оцінки конкурентоспроможності підприємства [7; 8; 9, с. 219-222], у роботі розроблено алгоритм комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства на основі поєднання методів головних компонент, таксономії, методу нечітких множин та методу інтегрального оцінювання (рис. 1):

1. Визначення мети оцінки конкурентоспроможності підприємства.

2. Визначення чинники, які здійснюють прямий та опосередкований вплив на конкурентоспроможність підприємства.

3. Дослідження внутрішніх факторів (ресурси і можливості), які в результаті безпосередньої взаємодії створюють конкурентні переваги підприємства.

3.1. Вибір і обґрунтування показників фінансового стану підприємства шляхом аналізу і синтезу компонентів його господарської діяльності, таких як: ресурсне забезпечення, виробництво і переробка, реалізація продукції та управління (показники ефективності діяльності, ефективності використання ресурсів та фінансового стану).

3.1 Оцінювання фактичного рівня показників конкурентних переваг підприємства та його суперників методом головних компонент (визначаємо власні значення кореляційних матриць, відсоток загальної дисперсії і факторні навантаження (власні вектори).

3.2 Розрахунок узагальненого коефіцієнта таксономії, який визначається, як інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства і відображає ступінь схожості підприємства з еталоном [6, с. 145].

4. Дослідження факторів зовнішнього середовища, які опосередковано впливають на рівень конкурентоспроможності.

4.1. Виявлення особливостей галузі машинобудування та відповідного ринку.

4.1.1. Визначення найбільш рентабельних видів продукції, які характеризуються невисоким ступенем ризику.

4.1.2. Ідентифікація ризиків при формуванні конкурентних переваг підприємства.

4.2. Дослідження зовнішніх механізмів регулювання діяльності підприємства.

4.2.1. Виділення компонентів зовнішнього інституційного середовища, які сприяють / протидіють процесам створення конкурентних переваг підприємств машинобудування (інституції ринкової саморегуляції, державне регулювання в сфері промислової політики, інноваційної та інвестиційної діяльності, формуванні сприятливого ділового клімату).

4.2.2. Оцінка ефективності виконання своїх функцій елементами інституційного середовища і розрахунок інтегрального коефіцієнта ефективності функціонування інституційного механізму методом нечіткої логіки з урахуванням раніше виділених ризиків.

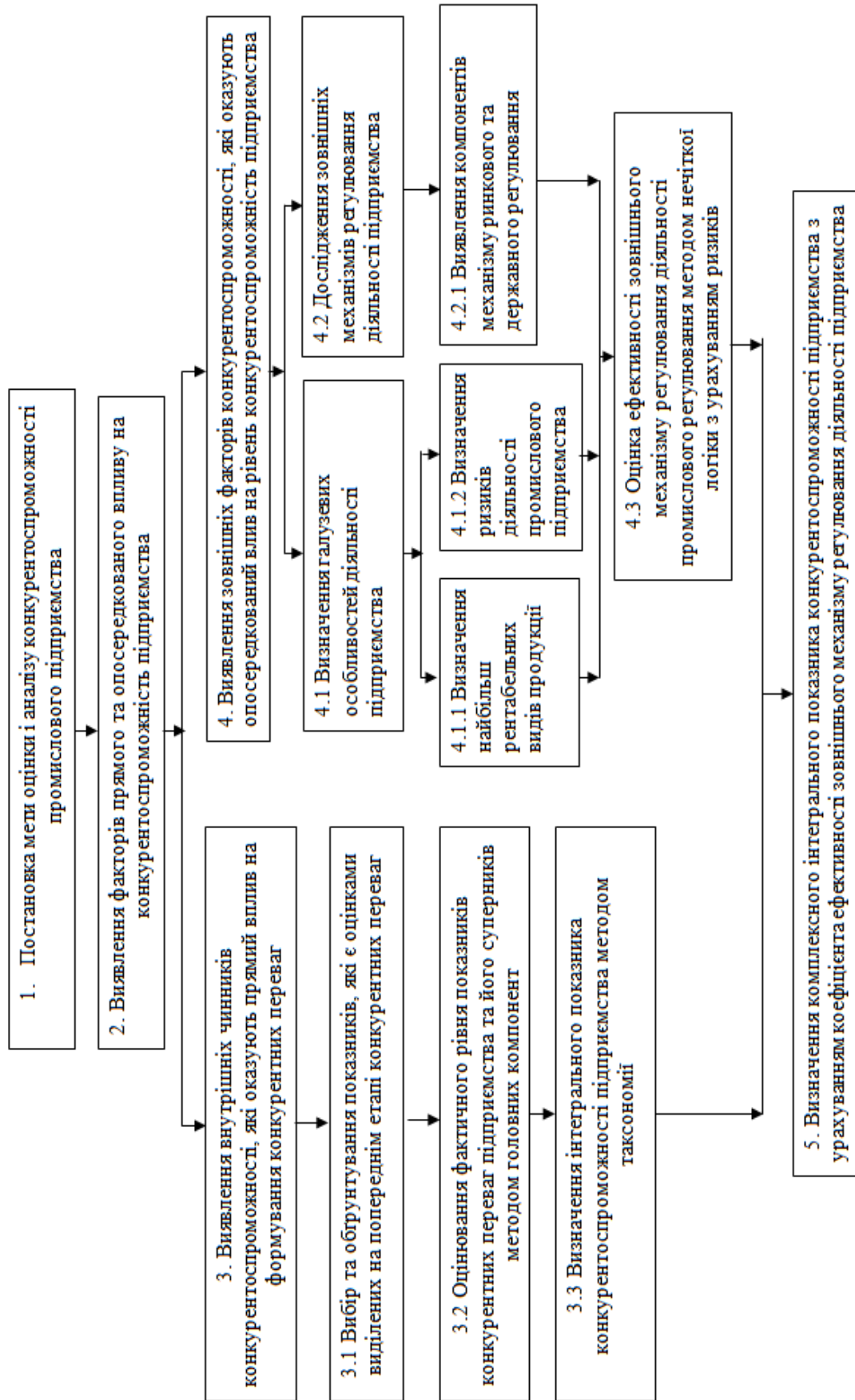


Рис. 1. Алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства

5. Визначення комплексного інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства з урахуванням коефіцієнта ефективності функціонування інституційного механізму.

Результати аналізу і систематизації даних конкурентоспроможності підприємства, які отримані на кожному етапі, є підставою для узагальнення поточного становища, виявлення проблем та тенденцій розвитку підприємства.

Таким чином, у запропонованому алгоритмі комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства враховано вплив факторів прямої дії на забезпечення досягнення певного рівня конкурентоспроможності, особливості взаємодії підприємства з елементами зовнішнього середовища, а також характер їх впливу на конкурентні позиції підприємства. Оцінка окремих показників та інтегральних показників конкурентних переваг здійснюється з застосуванням спеціальних методів дослідження, які передбачають порівняльний аналіз умов і результатів господарської діяльності підприємства та його конкурентів. В результаті проведеного аналізу, при визначенні комплексного інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства, стає можливим виділення найбільш перспективних для підприємства видів конкурентних переваг, які забезпечать йому стійкі конкурентні позиції на обраних ринках.

Список використаної літератури:

1. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
2. Рибницький Д. О., Городня Т. А. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20. С. 227–230.
3. Горшкова Т. Ю. Методи розрахунку конкурентоспроможності підприємства. Вісник Дніпропетровського університету. Сер. Економіка. 2012. № 6 (1). С. 101–106.
4. Єрґієва Л. В. Фактори та резерви підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Одес. нац. екон. ун-т. Одеса, 2012. 19 с.
5. Якименко Р. А., Погребняк А. Ю. Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств. Актуальні проблеми економіки та управління. 2013. Вип. 7. URL: <http://probl-ecopomtu.kpi.ua/pdf/2013-23.pdf> (дата звернення: 22.07.2016).
6. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.
7. Лазарфельд П. Латентно-структурный анализ и теория тестов. Математические методы в социальных науках. Москва: Прогресс, 1973. С. 42–53.
8. Егупов Ю. А. Повышение корректности многомерных оценок в процессе формирования производственной программы предприятия. Економічні інновації. 2009. Вип. 38. С. 68–80.
9. Кендюхов А. В., Толкачев Д. О. Использование метода главных компонент для оценки конкурентоспособности машиностроительных предприятий. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 4. С. 219–227.

Шацька Зорина Ярославівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-економіки та туризму;*

Кошельник Юліанна Степанівна
*магістрант,
Київський національний університет технологій та дизайну*

РУШІЙНІ СИЛИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У XXI ст. світовий ринок товарів та послуг кардинально змінюється, формуються нові сегменти ринку. Це спричинено стрімким розвитком науково-технічного прогресу, винайденням нових технологій, створенням нових продуктів та іншими чинниками. Зміна ринкових умов спричинена також постійним рухом сил, що створюють умови для цих змін. Такі сили отримали назву рушійних сил конкуренції.

Під терміном «рушійні сили» за звичаєм розуміють суттєві, необхідні, тривалодіючі фактори, що забезпечують функціонування та розвиток суспільства, господарювання тощо, діяльність людей, соціальних груп та прошарків, соціальних спільнот [2].

На думку М. Портера [4] на ринку існує п'ять основних рушійних сил конкуренції: суперництво серед конкуруючих продавців; конкуренція серед товарів, що є заміниками і є конкурентними з боку ціни; економічні можливості і торгові здібності постачальників; економічні можливості і торгові здібності покупців; загроза появи нових конкурентів.

Результатом боротьби серед конкуруючих продавців є захоплення або втрата ринкового сегменту.

Вплив на конкуренцію в галузі товарів-замінників може бути високим, якщо: ціна заміника приваблива; витрати споживачів на переключення на новий товар низькі; для споживачів якість товару-замінника є рівноцінною чи вище основного товару.

Постачальники становлять вагому конкурентну силу, оскільки можуть підвищити ціну на продукцію, що постачається, здійснити постачання неякісної продукції, несвоєчасно чи некомплектно, або взагалі зірвати поставку необхідної сировини, матеріалів, комплектуючих на підприємство. Тому, постачальники значно впливають на втрату конкурентних позицій фірмами-споживачами.

Конкурентна сила покупців зростає з підвищенням їх можливості впливати на ціни і якість товарів, на рівень обслуговування та інше.

Таким чином, з одного боку п'ять сил конкуренції визначають умови в яких функціонує кожен конкурентний ринок та економічні сили які його складають, а з іншого є рушійними силами для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства – реальна та потенційна спроможність, а також наявні для цього можливості підприємства щоб вивчати ринок, проектувати, виготовляти та реалізовувати товари, які за своїми параметрами в комплексі будуть більш привабливими для споживачів ніж

товари конкурентів. Функціонування підприємства на ринку вимагає від нього постійного порівняння власної діяльності з діяльністю конкурентів, тобто визначення конкурентоспроможності.

В динамічних та нестабільних умовах розвитку ринку підприємству потрібне негайне пристосування до середовища задля забезпечення ефективності виробництва та випуску конкурентоспроможної продукції. Конкурентоспроможність є невід'ємним фактором і рушійною силою існування будь-якого підприємства.

Рушійними силами конкурентоспроможності сучасного підприємства є: виведення на ринок нової продукції; унікальність продукції; ціна продукції; зміна категорії покупців і поява нових способів використання продукції; технічні та маркетингові інновації; наявність бренду.

Забезпечення стабільного функціонування підприємства та охоплення більшої частини ринку неможливе без інноваційного продукту чи самого процесу виробництва. Саме в для того підприємству потрібно постійно виводити на ринок нову продукцію або модифікувати існуючу, підвищити ступінь диференціації продукції і (або) понизити витрати на виготовлення одиниці продукції.

Унікальність продукції є рушійною силою конкурентоспроможності, яку не зможуть швидко скопіювати конкуренти без необхідної інтелектуальної власності, технологій та інше.

Усі виробники прагнуть створити такі умови випуску продукції, які будуть максимально задовольняти споживачів, із меншими затратами отримати більшу економічну винагороду – отже, невід'ємною рушійною силою конкурентоспроможності підприємства є ціна продукції.

Зміна категорії покупців і поява нових способів використання продукції сприяють зміні пропонованих покупцям товарів та послуг та розширюють сегменти ринку, на якому працює підприємство.

Технічні інновації можуть серйозно змінити підприємство, оскільки вони розширюють сегменти ринку, роблячи можливим виробництво більш дешевих нових або поліпшених товарів [1].

Успішно використовуючи нові способи маркетингу, підприємство може значно стимулювати попит на продукцію, підвищити інтерес покупців та випередити конкурентів. Ще однією з рушійних сил конкурентоспроможності підприємства, що входить в діяльність маркетологів, є відомість продукції, її відмінності від конкуруючих продуктів, тобто формування бренду (торгової марки). Завдяки часто видимій чи запам'ятовуючій рекламі вона стає відомою, про неї часто говорять, що дозволяє виділитися серед конкурентів та створювати для споживача привабливу, переконливу та оригінальну атмосферу споживання.

В умовах глобалізації економіки, однією із найсуттєвіших рушійних сил конкурентоспроможності є вихід підприємства на міжнародні ринки [2]. Це дасть можливість створення більшого потенціалу виробництва та захоплення лідируючих позицій, що, в свою чергу, дасть стійкість для підприємства в умовах конкурентного ринку.

Таким чином у сучасних умовах господарювання роль головної рушійної сили ринку виконує конкуренція [3]. Саме вона спонукає підприємства до виведення на ринок нової продукції, надання продукції унікальності,

адекватної ціни, розширення категорії покупців, розробці нових способів використання продукції; впровадженні технічних та маркетингових інновацій, створенні брендів. Впровадження вищезазначених заходів, в свою чергу, сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності продукції і підприємства

Список використаної літератури:

1. Березіна Л.М. Інноваційна політика підприємств: тактичні та стратегічні аспекти [Текст]: / Л.М. Березіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 124.
2. Зикін О.В. Рушійні сили сучасного господарювання // О.В. Зикін. – Гуманітарний вісник ЗДІА. – вип. 27. – 2006. – с.116-126. – Режим доступу: <http://ifreestore.net/5004/10>.
3. Михеева А. В. Конкурентоспроможність підприємства: теоретичний аспект // А.В. Михеева. – Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара. – Режим доступу.
4. Портер Майкл Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: Издательство: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 720 с.

НАПРЯМ 6. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Андрусяк Наталія Олександрівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту,

Навчально-науковий інститут економіки і права

Черкаського національного університету

імені Богдана Хмельницького

СУТНІСТЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Відмінності у процесах країн, що розвиваються, характеризуються протиріччями і неоднозначністю соціальних, економічних, культурних, політичних перетворень. Ці відмінності підсилюються демографічними процесами розвитку та розмаїттям моделей споживання. З незначної кількості ресурсів для цих країн доступними є дешева робоча сила та природні, а основу економічного прогресу забезпечило екстенсивне їх використання. Насідками цього є погіршення стану навколишнього природного середовища, його забруднення та зниження асиміляційного потенціалу природних ресурсів. Країни, що розвиваються, спрямовують пов'язані з економічним зростанням зусилля на показники, які демонструють ріст та кінцеву результативність процесів. У таких випадках соціальні та екологічні проблеми набувають глобального характеру, але відходять на другий план. Дуже швидко настає момент, коли розв'язати ці проблеми самостійно вже не можливо. Намагання виправити ситуацію за допомогою окремих кроків, імпульсного ринкового зростання, нерівномірного інвестування та прийняття стандартів, ситуацію змінити не може. Тому слід використати більш глибокий зв'язок і залежність екологічної складової від чинників та властивостей, які лежать в основі екологічно-економічних процесів і явищ.

У зв'язку з цим слід спрямувати подальші дослідження не просто у напрямку економічного розвитку регіонів, але на створення еколого-економічних передумов конкурентоспроможності та економічної політики, стратегії регіонального розвитку, теоретико-методичних основ формування регіональних систем еколого-економічної безпеки.

Дослідженню та формулюванню напрямів вирішення широкого спектру еколого-економічних проблем присвячені праці таких вчених, як О. Амоші [1], В. Буркинського, В. Вернадського, З. Герасимчука, Б. Данилишина, А. Долінського [2], В. Кравців, Л. Масловської, Л. Мельника, В. Трегобчука, В. Шевчука [3]. Особливого значення для розвитку сучасного екологічно розвиненого підприємництва та досягнення оптимального поєднання

територіального і галузевого аспектів управління у сфері промислового підприємства набули роботи таких зарубіжних авторів, як У. Айзарда, Р. Айреса, Р. Велфорда, К. Гофмана, М. Месаровича, А. Пігу, К. Ріхтера, Д. Форда, Дж. Форрестера [4, 5]. Водночас існує багато невирішених питань щодо забезпечення розвитку еколого-економічних аспектів інвестицій, інновацій, конкурентоспроможності, інституційних засад, тощо, які потребують подальшого доопрацювання та розгляду.

Відсутність довгострокових та достатньо потужних джерел інвестиційного забезпечення (вітчизняних та зарубіжних), зумовлює активізацію гальмівних процесів у реалізації природоохоронних проєктів, які мають вагомое економічне, екологічне, соціальне значення для суспільства. До того ж, учасники ринкових відносин поки що не можуть забезпечити необхідних потоків фінансових ресурсів, які дозволили б упроваджувати енергозберігаючі та природоохоронні технології, бюджети територіальних громад як правило мають соціальну спрямованість, Державний бюджет також обтяжений соціальними статтями [6].

Еколого-економічні напрями регіонального розвитку формуються і конкретизуються на рівні держави, що виявляється у нормативно-правовій базі, інструктивних документах, де регламентовано мету, завдання, принципи та послідовність напрямів екологізації економічних процесів та створення системи екологічної безпеки території.

Екологічне законодавство, окремі положення якого беруть початок з конституційно закріпленої вимоги щодо права громадян на безпечне для життя і здоров'я довкілля, визначає імператив щодо охорони і захисту екологічних прав людини. Тому регіональна екологічна політика й законодавство має забезпечити реалізацію екологічних прав громадян.

Науковці стверджують, що найвища форма розвитку конкуренції – це конкуренція на основі інновацій, яка формує новий підхід до досліджень генези теорій конкуренції. Підвищити конкурентоспроможність, за їх переконанням, можна за рахунок нарощення конкурентних переваг в інноваціях [6]. При цьому, завданням економічного розвитку регіонів є формування та впровадження інноваційної моделі розвитку, що здатна забезпечити підвищення та поглиблення науково-технологічних знань та їх використання з метою зростання валового регіонального продукту, а завдяки цьому – забезпечити конкурентоспроможність регіонів країни. Науковці стверджують, що посилення інноваційних конкурентних переваг сприятиме покращенню якісних та кількісних характеристик розвитку економіки регіону [7]. Ми не можемо повністю погодитися з такою позицією, оскільки, по-перше, вважаємо, що «чистої» інноваційної (як і будь-якої іншої) конкурентоспроможності не існує, вона завжди містить екологічну складову, не залежно від того, за рахунок яких чинників утворена; по-друге, різні види економічної діяльності у регіонах мають різні темпи впровадження інновацій та різну їх екологічність. Одночасна інноваційність у всіх сферах регіональної економіки неможлива та обов'язково супроводжуватиметься екологічно-інвестиційним «перекосом».

Наявні дослідження у цій сфері свідчать, що конкурентоспроможність у них рідко пов'язується з екологічною складовою. Конкурентний розвиток, з одного боку, розглядається паралельно з підтримкою вже існуючих позитивних тенденцій у нарощенні конкурентних переваг, з іншого – невіддільний від захисту економічних, соціальних, екологічних інтересів регіону. Входячи із зазначеного, конкурентоспроможність регіону має базуватися на захисті інтересів учасників економічних відносин, забезпеченні та прискоренні відтворення і спроможності протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам. Такий підхід сприятиме зміцненню і підвищенню конкурентоспроможності економіки регіону та полегшенню інтеграційних процесів всередині регіональних ринків. Автор наголошує, що екологічний аспект економічного розвитку регіонів набуває тим більшої актуальності, чим більше темпи цього розвитку визначаються чинниками, що мають екологічну природу: обсягами споживання та способами використання природних ресурсів, обсягами відходів, що утворюються у регіоні, асиміляційним потенціалом навколишнього природного середовища.

Як було зазначено вище серед видів конкурентоспроможності регіону на особливу увагу заслуговує саме еколого-економічна, як наслідок світових глобалізаційних процесів та породжених ними екологічних проблем, інтеграційних процесів, зростання кількості населення та штамів хвороб, обсягів споживання ресурсів та зниження їх асиміляційного потенціалу. Цей вид конкурентоспроможності є логічним наслідком розвитку світової економічної системи, зростання потреб населення (як їх кількості, так і видів), погіршення стану навколишнього природного середовища та винятково актуальним для усіх регіонів країни.

Виходячи з багатоаспектності проблематики, виникає питання: у якому ж напрямку слід спрямувати наукові дослідження та практичні зусилля для вирішення екологічних проблем (зменшення їх наслідків та гальмування негативних процесів у навколишньому природному середовищі) та підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки? Екологічний прояв (або ж наслідок) конкурентоспроможності обов'язково пов'язаний із економічним аспектом, оскільки сама категорія «конкурентоспроможність» має економічну природу. Тому все залежить від призми, через яку розглядається те чи інше явище та об'єкта дослідження. Таким об'єктом можуть бути екологічні наслідки глобалізації для регіональної економічної системи та деформація відповідних конкурентних позицій.

Обґрунтуємо актуальність дослідження виокремленого автором виду – еколого-економічної конкурентоспроможності регіону через такі основні моменти:

1) у відкритій економічній системі та за умов глобалізації екологічна складова конкурентоспроможності є пріоритетною для оцінки як макропоказників розвитку країни, так і її регіонів, тому розробка передових науково обґрунтованих підходів, вибору технологій та методів щодо формування, підвищення та зміцнення конкурентоспроможності регіону

безпосередньо пов'язана з усвідомленням взаємозалежності економіки та екології;

2) дослідження екологічної складової конкурентоспроможності регіону дозволить комплексно оцінювати перспективи та ризики споживання ресурсів, а отже, підвищити ефективність прогнозування показників конкурентоспроможності;

3) оцінка економіко-екологічної конкурентоспроможності за регіонами дозволить сформулювати напрями вирішення не лише економічних, але й екологічних проблем, що підвищить рівень і якість стратегій регіонального розвитку та сформулює еколого-економічний шлях розвитку для країни та її регіонів.

Список використаної літератури:

1. Амоша О. І. Проблеми вибору концепції розвитку вугільної промисловості України. Економіка промисловості. 2005. № 2. С. 32-38.

2. Долінський А. А. Енергозбереження та екологічні проблеми енергетики. Вісник НАН України. 2006. № 10. С. 24-26.

3. Трегобчук В. М., Алимов О. М., Даниленко А. І. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення. Київ: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. 540 с.

4. Айзард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. Москва: Наука, 1996. 87 с.

5. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (Индустриальная динамика). Москва: Прогресс, 1970. 340 с.

6. Мультиплікативний ефект екологічної складової інвестиційного потенціалу в державі. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Управління. 2011. Вип. 4. С.276-283. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvamu_upravl_2011_4_39.

7. Герасимчук З. Теоретичні засади забезпечення конкурентоспроможності регіону. Економіст. 2011. № 11. С. 34-37.

НАПРЯМ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Hordiienko Oksana Oleksandrivna,
Student of the Faculty of International Economics;

Mykhailenko Olha Hennadiivna,
*PhD, Associate Professor of the Faculty of International Economics,
Oles Honchar Dnipro National University*

EMPLOYMENT AND POVERTY IN THE EUROPEAN UNION

The modern world is constantly changing because of globalization and integration tendencies. The European Union is the most dynamic and successful global integration group that drives its economic development towards smart, inclusive and sustainable growth, as mentioned in the Europe 2020 strategy. The Europe 2020 strategy is the EU's agenda for european development and it determinate the main targets, which Union must achieve until 2020 year, including: achieving 75% of employment and reducing the poverty by 20 million compared to 2008 [1]. European Platform against poverty and social exclusion was launched in 2010 to attain the poverty reduction goal presented in the Europe 2020 Strategy by European Commission. The purpose is to bring together the various stakeholders in society to create a partnership between national governments, European institutions, local and regional authorities, nongovernmental organizations and individuals themselves who are affected by poverty. Fund for European Aid to the Most Deprived has also begun to work. This fund, established by Regulation (EU) № 223/2014, enables the European Union to support policies and measures pursued by the Member States to reduce poverty. It replaces the EU food aid programme. This material assistance takes the form of non-financial assistance and permits the distribution of food and materials and financing of inclusion policies. The budget for 2014–2020 was initially set at EUR 3.5 billion [2].

Indicators of employment and poverty are closely interrelated, as it is supposed that reducing the number of unemployed will reduce the number of poor people, and vice versa, poverty is consequence of decreasing in the number of employed. The Fig. 1 shows the dynamics of the employment rate in the EU. As we can see from the figure 1, 2010–2013 are the years when this indicator was the smallest and took on a value 68.6% and 68.4%. Since 2014, the employment rate of the EU has started to grow constantly and in 2017 it was 72.2%, in other words it increased compared to 2008 and closed to the target of 75%.

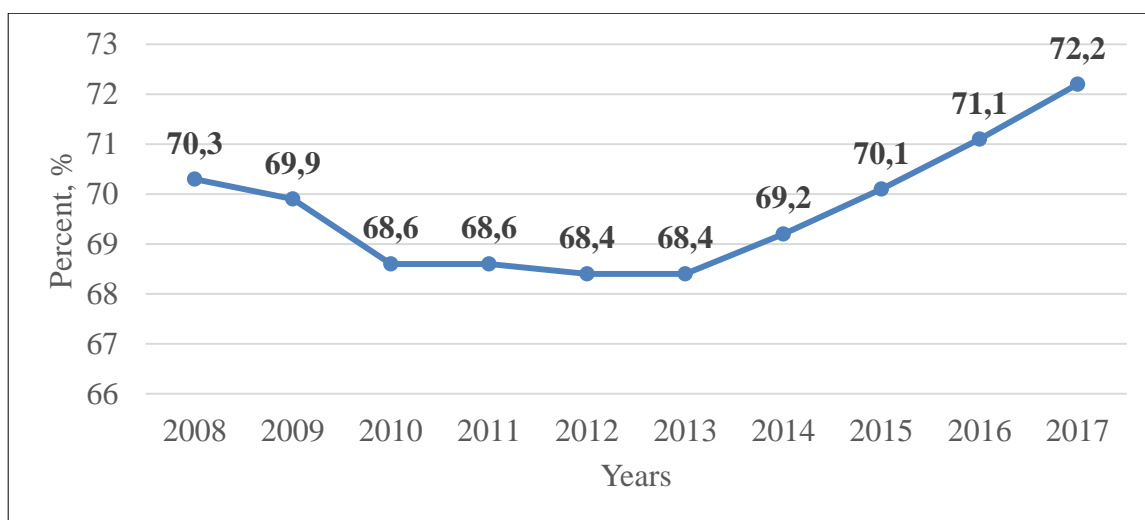


Fig. 1. The dynamics of the employment rate in the EU, 2008–2017 years, % [3]

That is, we can say that the methods, which are used to solve the problem of employment, are effective and consequently. The implementation of the European employment strategy supported by the work of the Employment committee and the European Semester. The countries are provided with employment guidelines formulated by the European Commission and adopted by the EU Council, the Joint Employment Report is also published. The Commission also publishes a series of Country reports, and country-specific recommendations. The fundamental principles of employment policy were revised in 2018 and focused on increasing labor demand, increasing labor supply and qualifications, improving labor market functioning, taking into account market segmentation, equity, combating poverty, and promoting equal opportunities for all [4]. It is considered that the number of people under the poverty line should decrease. The Fig. 2 shows the dynamics of the number of Europeans at risk of poverty or social exclusion.

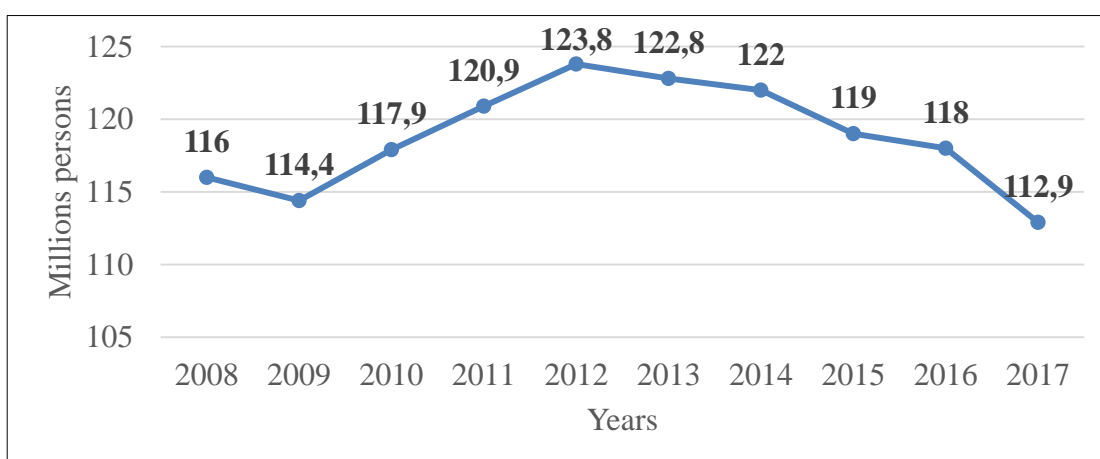


Fig. 2. The dynamics of the number of Europeans at risk of poverty or social exclusion, 2008–2017, millions persons [3]

As you can see from the figure 2, between 2009 and 2012 was a period in which the number of poor people was rapidly increasing, which was somewhat due to a decrease in employment in the EU. Since 2013, the number of people began to decline at a very slow pace and only in 2017 this figure was lower than the 2008 figure, but still remained high, as far as 112.9 million persons take on a value 22.4% of the total European population. According to the Europe 2020 strategy, the number of poor people was planned to be reduced by 20 million persons, but by 2017 the number has decreased by only 3.1 million persons. That is, the measures in this area are not effective, which should be aimed at creating a comprehensive labor market, maintaining adequate incomes, improving access to quality services, reducing poverty among the working population, etc. [5].

The main problem of the discrepancy between the effectiveness of solving these two problems is that the creation of new jobs and the reduction of the number of unemployed is not enough to overcome poverty. According to statistic, there are developed in-work poverty in the EU. In obedience to the European Commission, nearly one-tenth (9.6%) of employed persons aged over 18 in the European Union (EU) were at risk of poverty, compared to 8,3% in 2010 year. This risk was greatly influenced by the type of contract: the risk of monetary poverty was about twice as high for those working part-time (15.8%) than for those working full time (7.8%) and almost three times greater for employees with temporary jobs (16.2%) than for those with permanent jobs (5.8%). Germany, Estonia and Hungary have an average for the EU rate, but, for example, Germany and Estonia demonstrating one of the highest employments rate: 79.2% and 78.7% respectively. Poland (10.8%), Portugal (10.9%), Bulgaria (11.4%), Italy (11.7%), Luxembourg (12%), Spain (13.1%), Greece (14, 1%), Romania (18.9%) have a rate above the EU average. Finland (3.1%), Czech Republic (3.8%), Belgium (4.7%), Ireland (4.8%), Denmark (5.3%) have the lowest rates [6]. Thus, among the main problems that are barriers to reducing the number of poverty, except the level of unemployment, it is considered that, firstly, many of the poor live in households where no adult has a job. Therefore, raising the level of employment, on the contrary, increases the gap between them and those households, which has two or more adults, who can work. Secondly, there is an American phenomenon called «working poor» are to be found in significant numbers in every European country. That is, when people are not getting enough wages or they are not able to work enough hours to get enough money [7]. Among the main ways to overcome this problem, we can emphasize on:

- approve more accurate Country Specific Recommendations;
- encourage EU Member States to implement minimum income schemes that efficiently reduce the levels of «at risk of poverty»;
- improvement of working conditions;
- encourage EU Member States to adjust the amount of minimum wage to a level that allows an individual's household to cover basic needs and to live in dignity;
- ensure inclusive quality services such as health care, education, etc [5].

References:

1. Europe 2020 strategy [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en.
2. What Is The EU Doing To Fight Against Poverty And Social Exclusion? [Electronic resource]. – Access mode: <https://epthinktank.eu/2017/03/30/what-is-the-eu-doing-to-fight-against-poverty-and-social-exclusion/>.
3. Eurostat [Electronic resource]. – Access mode: <https://ec.europa.eu/eurostat>.
4. Employment policy [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/54/employment-policy>.
5. End poverty in Europe [Electronic resource]. – Access mode: https://www.caritas.eu/sites/default/files/caritas_europa_cares_report2016_-_end_poverty_in_europe.pdf.
6. In-work poverty in the EU [Electronic resource]. – Access mode: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180316-1>.
7. Europe's Poor Need More Than Jobs [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.socialeurope.eu/europes-poor-need-jobs>.

НАПРЯМ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гребеник Ксенія Володимирівна

аспірант кафедри фінансів,

Київський національний торговельно-економічний університет

МІСЦЕВІ ФІНАНСИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Місцеве самоврядування включає систему органів публічної влади, дії яких спрямовані на забезпечення безпосередніх потреб територіальної громади. Місцеві фінанси виступають основою зміцнення фінансової системи країни і тому їх розвиток є ключовим напрямом у розвитку системи соціально-економічного регулювання. Місцеві бюджети представлені сукупністю грошових відносин, які сприяють територіальному перерозподілу валового внутрішнього продукту та національного доходу країни, забезпечують створення фінансової бази місцевих органів влади, використання єдиного місцевого фонду грошових ресурсів на соціально-економічний розвиток регіонів та підвищення добробуту населення.

Місцеві бюджети відіграють багатопланову роль у фінансовій системі кожної держави, зокрема є основним фінансовим інститутом у фінансовій системі органів місцевого самоврядування. Фінансові ресурси, що зараховуються до місцевих бюджетів, спрямовуються на утримання установ соціально-культурної сфери, підприємств житлово-комунального господарства, на виплату допомог із соціального захисту і соціального забезпечення тощо. Місцеві бюджети є інструментом фінансування державних видатків та розв'язання питань соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Склад і структура місцевих бюджетів відображає особливості територіального устрою держави та особливості функціонування місцевого самоврядування.

Місцеві фінанси є інструментом реалізації регіональної економічної політики, що спрямована на розмежування функцій з управління економічним розвитком адміністративно-територіальних одиниць між державою і місцевим самоврядуванням, децентралізацію влади, підвищення соціально-економічного розвитку регіонів, забезпечення державних соціальних гарантій тощо. Пріоритетним завданням сучасного етапу розвитку фінансової системи країни є подальша розбудова і трансформація системи місцевих фінансів в напрямку передачі значної частини функцій і повноважень від державної влади до органів місцевого самоврядування. Місцеві бюджети самостійно проводять фінансову політику, що сприяє розвитку інфраструктури регіону, розширенню його економічного потенціалу та підвищенню рівня життя населення.

Державна політика у сфері місцевого самоврядування спрямовується на активну передачу значного обсягу повноважень від державної влади як найближче до людей – органам місцевого самоврядування. Місцева фінансова політика соціально-економічного розвитку регіонів спирається на інтереси жителів територіальних громад, передбачає централізацію влади та базується на положеннях Європейської хартії місцевого самоврядування. Децентралізація передбачає передачу відповідальності за планування, менеджмент і використання фінансових ресурсів від центрального бюджету до нижчих рівнів влади [2]. Децентралізація тісно переплітається із одним з основоположних принципів бюджетування – принципом субсидіарності, що передбачає максимально можливе наближення надання суспільних послуг до їх безпосереднього споживача, тобто передачу завдань і функцій на найнижчі соціальні рівні, що можуть їх реалізувати. Принцип субсидіарності є одним із ключових положень ефективного місцевого самоврядування.

Частка доходів місцевих бюджетів у зведеному за період із 2010 по 2017 рр. знаходиться в межах 18,5% (2015 р.) – 23,3% (2010 р.). За результатами 2017 р. до місцевих бюджетів було зараховано 229,5 млрд. грн., що на 58,9 млрд. грн. більше, ніж у попередньому 2016 р., та на 158,5 млрд. грн., ніж у базовому 2010 р. Частка податкових надходжень серед всіх доходів місцевих бюджетів у 2017 р. становила 87,6% (201,0 млрд. грн.), решта – 12,4% (26,0 млрд. грн.) неподаткових надходжень.

Податок на доходи фізичних осіб є найбільшим джерелом наповнення місцевих бюджетів – його частка у структурі надходжень місцевих бюджетів за звітний 2017 рік становить 48,2%, або 110,7 млрд. грн.; що більше на 31,7 млрд. грн., ніж у попередньому 2016 р., та на 59,7 млрд. грн., ніж у базовому 2010 році. Оподаткування доходів фізичних осіб відіграє значну роль у формуванні фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Видатки місцевих бюджетів спрямовуються на виконання поточних та довгострокових програм соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. У 2017 р. найбільша частка поточних видатків місцевих бюджетів була спрямована на виконання поточних зобов'язань щодо оплати праці працівників бюджетних установ – 129,1 млрд. грн., виконання наукових досліджень і регіональних програм – 78,9 млрд. грн., надання поточних трансфертів підприємствам – 30,2 млрд. грн., фінансування комунальних послуг – 14,2 млрд. грн. та ін. Видатки розвитку відіграють ключову роль у розвитку місцевих фінансів та спрямовуються на фінансування інноваційної і інвестиційної діяльності, та капітальних вкладень. Частка капітальних видатків у загальному обсязі видатків місцевих бюджетів за результатами 2017 р. становила 14,8%, що менше на 0,2 в. п., відносно попереднього 2016 р. Проте, відносно базового 2010 року, частка капітальних видатків зросла з 8,3%, тобто на 6,5 в. п. або на 60,1 млрд. грн. Капітальні видатки місцевих бюджетів спрямовуються на надання капітальних трансфертів підприємствам, проведення капітального ремонту, закупівлю предметів і обладнання довгострокового користування, фінансування капітального будівництва та надання капітальних трансфертів населенню тощо.

У країнах ЄС повноваження місцевих бюджетів в значній мірі ширші, є важливим інструментом перерозподілу ВВП, реалізації фіскальної політики, забезпечення високого рівня надання громадських послуг, проведенні інвестиційної політики та ін. Автономія місцевих бюджетів сьогодні набуває особливої актуальності. Самостійність місцевих бюджетів полягає у наявності власних і законодавчо закріплених доходів, стабільності надходжень грошових коштів до бюджету, можливості вільно використовувати бюджетні кошти місцевими органами влади з урахуванням цільових бюджетних програм тощо.

В умовах інституційних перетворень фінансової системи важливим є вдосконалення середньо- та довгострокового планування місцевих бюджетів; підвищення якості фінансового контролю на кожній стадії бюджетного процесу; збільшення і зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування; розширення повноважень місцевих органів влади [1]. Так, факторами успішного і ефективного місцевого самоврядування є реалізація принципів субсидіарності і децентралізації, тобто процесу делегування функцій, повноважень та відповідальності від найвищих органів влади до найнижчих, а також до органів місцевого самоврядування. Така фінансова політика уряду забезпечує економічне зростання і належний рівень соціального забезпечення адміністративно-територіальних одиниць і держави в цілому у середньо– та довгостроковій перспективі.

Список використаної літератури:

1. Чугунов І. Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни // Казна Україна. 2014. № 6. С. 25–28.
2. Чугунов І. Я., Пасічний М. Д. Бюджетно-податкова політика економічного розвитку // Науковий вісник Полісся. 2018. № 1(13). Ч. 1. С. 54-61.

Канєва Тетяна Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,

декан факультету фінансів та банківської справи,

Київський національний торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Забезпечення макроекономічної стабільності в умовах економічних перетворень передбачає визначення дієвих підходів щодо формування бюджету та його складових. Обґрунтована бюджетна політика є основою для забезпечення збалансованості державного та місцевих бюджетів, досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни.

Економічна сутність бюджету полягає в відносинах, що виникають в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту щодо вироблення, розподілу, споживання послуг і регулювання соціально-економіч-

ного розвитку з метою задоволення потреб суспільства. З іншого боку бюджет – це категорія, що синтезує у собі відносини, які виникають у процесі цілеспрямованого впливу держави на суспільне відтворення [1].

Разом з цим, бюджет є адаптивним інструментом у системі державного регулювання економічних процесів, спрямованим на забезпечення адекватності регулятивних заходів динамічним змінам розвитку економічної системи та її складових. Здатність бюджету як інструменту державного регулювання впливати на економічні процеси забезпечується фінансуванням структурної перебудови економіки, що сприяє розвитку людського потенціалу.

Бюджетна архітектоніка здійснює вагомий вплив на розвиток як окремих галузей так і економіки в цілому. На дієвість формування та виконання бюджету суттєво впливає структура видаткової частини бюджету, зокрема в розрізі функціональної та економічної класифікації. В умовах економічних перетворень при плануванні видаткової частини бюджету необхідно враховувати провідний досвід країн із розвинутою та трансформаційною економікою, зокрема щодо механізму оцінки бюджетних програм, що надасть можливість підвищити ефективність та прозорість використання бюджетних коштів.

Від дієвості інструментів фінансово-бюджетного регулювання залежить рівень економічного зростання в країні. Фінансово-бюджетне регулювання має відображати певну спрямованість бюджетних відносин на вирішення питань щодо забезпечення макроекономічної стабільності та підвищення добробуту громадян. Разом з цим, можливості використання бюджету як інструменту державного регулювання пов'язані з рівнем розвитку економічних відносин та динамічністю і циклічністю економічних процесів.

Посилення регуляторної функції бюджету передбачає взаємоузгодження бюджетної політики із соціально-економічними процесами. Важливим є забезпечення збалансованості та стійкості бюджетної системи шляхом формування та реалізації бюджетної політики на основі фіскальних правил та бюджетних обмежень щодо граничного обсягу дефіциту бюджету, державного боргу; частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через бюджетну систему; рівня підвищення мінімальної заробітної плати; рівня забезпечення прожиткового мінімуму; загального обсягу державних капітальних вкладень.

Бюджетна політики в зарубіжних країнах здійснюється із врахуванням стратегічних напрямів економічного розвитку країн та спрямовується на прискорення темпів економічного зростання. Обґрунтоване фінансово-бюджетне прогнозування виступає вагомим інструментом підвищення рівня дієвості інструментів бюджетного регулювання. При цьому в процесі формування бюджетів усіх рівнів кожна країна виходить із розуміння необхідності забезпечення обґрунтованої бюджетної архітектоніки. Процес інтеграції моделей бюджетних відносин визначає необхідність довгострокового бюджетного планування у процесі якого створюються можливості для вирішення стратегічних завдань державного впливу на соціально-економічний розвиток країни та адміністративно-територіальних одиниць.

Важливо відмітити, що розробка і реалізація бюджетної стратегії є необхідною умовою підвищення якості процесу бюджетного планування, посилення впливу бюджетного регулювання на економічні процеси. З метою активізації впливу бюджетної стратегії на соціально-економічний розвиток суспільства потрібно вживати заходи, спрямовані на підвищення рівня збалансованості й прозорості бюджету, ефективності використання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю [1].

Вагомим завданням в умовах економічних перетворень є обґрунтування рівня соціальних видатків бюджету. Зокрема в країнах Європейського Союзу існують достатньо високі стандарти соціального забезпечення, пріоритетними завданнями бюджетної політики є забезпечення розвитку людського потенціалу, стимулювання попиту на наукові знання та фінансування програм інноваційного розвитку. Зазначене підвищує можливості країн у забезпеченні прискорення темпів економічного зростання.

Для успішного вирішення завдання підвищення якісного рівня бюджетної політики необхідно сформулювати науково обґрунтовану бюджетну стратегію, яка надасть змогу для здійснення оцінки результативності реалізації бюджетних програм з метою своєчасного коригування їх обсягів і термінів реалізації; підвищення ефективності бюджетних видатків та прозорості системи бюджетного регулювання; досягнення оптимального балансу між необхідним вирівнюванням бюджетної забезпеченості та створенням стимулів для розвитку економічного потенціалу адміністративно-територіальних одиниць; удосконалення механізму перерозподілу бюджетних ресурсів та визначення чітких критеріїв і процедур відбору напрямів та шляхів реалізації бюджетної політики відповідно до пріоритетів державної фінансової політики; визначення чітких цілей та кінцевих результатів використання бюджетних коштів; підвищення рівня відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів при формуванні та виконанні бюджету [2].

Упорядкування регулюючих цілей бюджетної політики, дозволяє досягти відповідного збалансування процесу перерозподілу фінансових ресурсів у суспільстві, рівня задоволення суспільних потреб. Необхідним є забезпечення перетворення бюджетного механізму в дієвий засіб реалізації соціально-економічної стратегії, підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Соціальні пріоритети бюджетної політики мають зменшувати нерівномірність ринкового механізму розподілу доходів, вирішувати питання подолання бідності. Розбудова інституту бюджетної політики, що включає розробку відповідних норм, правил, інституцій сприятиме вирішенню проблем, які існують у сфері державних фінансів.

Бюджетного регулювання має постійно вдосконалюватися та адаптуватися до інституційних перетворень економічного середовища, динаміки і тенденцій суспільного розвитку, економічної циклічності з урахуванням необхідності підвищення рівня збалансованості та ефективності функціонування державних фінансів. Результативність бюджетної стратегії визначається як перевищення

ефективності видатків бюджету фіскального впливу доходів бюджету. Значення цього перевищення повинно бути найбільшим. Країни, які здатні у певній мірі досягнути зазначеного мають дієвий фінансовий інструмент економічного зростання [3].

Подальший розвиток системи планування та виконання бюджетів, що ґрунтується на принципах програмно-цільового методу, потребує удосконалення бюджетного процесу щодо запровадження середньострокового планування, посилення спрямованості бюджетного планування на кінцеві результати та підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів. Одним з основних завдань бюджетного регулювання є упорядкування кількості бюджетних програм, складання головними розпорядниками бюджетних коштів плану діяльності на наступні бюджетні періоди відповідно до напрямів розвитку галузі, підвищення якісного рівня розробки паспортів та інтегральної оцінки виконання бюджетних програм, підготовки бюджетних запитів, здійснення моніторингу бюджетної результативності. В умовах обмеженості фінансових ресурсів вагомим завданням бюджетної стратегії є спрямування видатків на пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку країни, обґрунтування цілей, завдань та принципів бюджетної політики, узгодження фінансових можливостей бюджету щодо їх реалізації в межах бюджетних періодів. Динамічна трансформація економічної системи визначає необхідність збалансування бюджетів усіх рівнів з урахуванням циклічних коливань реального валового внутрішнього продукту, індексу споживчих цін, державного боргу, валютного курсу. Доцільним є формування бюджетної політики на основі засад, що передбачають стабільність, передбачуваність податкового регулювання, обмеження бюджетного дефіциту та державного боргу, формування бюджету з урахуванням прогнозу основних фінансово-економічних показників, що покладені в основу бюджетного планування.

Формування та виконання бюджету у системі фінансово-економічних відносин є динамічним процесом, потребуючим постійного розвитку та адаптації до екзогенних та ендогенних економічних чинників. В умовах економічних перетворень доцільним є розробка нових підходів щодо формування та реалізації бюджетної політики спрямованої на створення відповідних умов для дієвої структурної, інноваційної перебудови економіки та розвиток людського потенціалу. Досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни залежить від рівня обґрунтованості бюджетної політики, її взаємоузгодженості з економічною політикою, та ступенем врахування особливостей розвитку інституційного середовища суспільства.

Список використаної літератури:

1. Чугунов І.Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни / І. Чугунов // Казна Україна. – 2014. – № 6. – С. 25-28.
2. Чугунов І.Я. Бюджетна політика в умовах економічних перетворень / І. Чугунов, В. Макогон // Економічний часопис-XXI. – 2016. – № 3-4(2). – С. 66-69.
3. Чугунов І. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності / І. Чугунов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – № 5. – С. 64-77.

Коровій Валерій Вікторович

кандидат економічних наук,

докторант кафедри фінансів,

Київський національний торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Місцеві бюджети є одним із важливих інструментів фінансово-економічного регулювання. Основною метою системи міжбюджетного регулювання, яка ґрунтується на сукупності фінансово-економічних взаємозв'язків у сфері формування бюджетних доходів, здійснення видатків бюджету, міжбюджетних відносин є розробка та реалізація збалансованої економічної політики, спрямованої на забезпечення економічного зростання адміністративно-територіальних одиниць та держави в цілому. Рівень власних доходів бюджетів місцевого самоврядування є індикатором соціально-економічного розвитку територій та відповідно відображає ступінь розвиненості підприємництва в регіоні. На сучасному етапі трансформаційних перетворень економіки доцільним є посилення фінансової достатності місцевих бюджетів, запровадження програмно-цільового методу та середньострокового планування бюджетів адміністративно-територіальних одиниць. На основі дослідження теоретичних основ міжбюджетних відносин розкрито сутність фінансового забезпечення територіальних громад як складової міжбюджетних відносин, яка полягає у використанні сукупності інституційних засад формування місцевих бюджетів з врахуванням ступеню збалансованості фінансово-економічних відносин. Важливим завданням місцевих бюджетів є фінансування суспільних потреб відповідно до функцій певних територіальних громад. Для виконання зазначеного необхідне ефективно планування та раціональне використання бюджетних коштів.

Від якості формування, регулювання та напрямів використання видатків бюджетів місцевого самоврядування залежить рівень економічного зростання регіонів. Важливим є посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів шляхом підвищення частки бюджету розвитку у загальній структурі видаткової частини, що сприятиме розбудові соціальної сфери територій та забезпечуватиме умови для інноваційного розвитку територіально-адміністративних одиниць. Сучасний стан фінансів місцевого самоврядування потребує подальшого удосконалення, відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування, було визначено основні засади фінансового забезпечення територій. Запровадження цих засад сприятиме подальшому розвитку фінансової системи країни та дієвої взаємодії державного управління і місцевого самоврядування. Доцільним є посилення політики фінансової децентралізації територій, удосконалення системи міжбюджетного регулювання одночасно потребує оптимізації системи органів державного та територіального управління, врахування принципу субсидіарності бюджетної системи, підвищення дієвості стимулюючої функції місцевих бюджетів [1].

Система міжбюджетних відносин у розвинених країнах постійно трансформується виходячи з стану економічного розвитку країни з використанням відповідних фінансово-економічних інструментів. З метою підвищення рівня економічної результативності територіального управління необхідним є оптимізація видаткових повноважень місцевих бюджетів, посилення дієвості механізму формування та розподілу міжбюджетних трансфертів з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку, забезпечення фінансової та соціальної стабільності адміністративно-територіальних одиниць. Накопичений світовий досвід у сфері міжбюджетного регулювання показує, що власні доходи місцевих бюджетів становлять незначну частку в загальній структурі доходної частини та в достатній мірі не відповідають видатковим повноваженням місцевого самоврядування, тому додаткове фінансування відповідних бюджетних видатків покривається дотаціями державного бюджету. Для ефективного використання бюджетних коштів розмежування видаткових повноважень між рівнями бюджетів необхідно здійснювати виходячи із стану соціально-економічного розвитку, природно-ресурсного потенціалу територій. На основі узагальнення досвіду країн з розвинутою та перехідною економікою встановлено, що реформування місцевих фінансів є однією з вагомих складових розвитку суспільства. Доцільним є впровадження відповідних механізмів фінансового вирівнювання у системі міжбюджетних відносин.

Місцевий бюджет є важливим інструментом впливу на розвиток економічної та соціальної сфери адміністративно-територіальної одиниці. При цьому результативність бюджетної політики місцевого самоврядування значним чином залежить від стану збалансованості місцевих бюджетів, рівня їх фінансової спроможності, напрямів використання бюджетних видатків. Важливим є розробка дієвих підходів щодо зміцнення фінансової забезпеченості територіальних громад, запровадження інструментів бюджетного регулювання міжбюджетних відносин, спрямованих на формування виваженої бюджетної політики на рівні місцевого самоврядування. Доцільним є удосконалення методологічних засад управління місцевими фінансами в умовах економічних перетворень, які ґрунтуються на принципах зміцнення власних доходів органів місцевого самоврядування, що сприятиме реалізації програми соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць [2].

Питання посилення забезпеченості місцевих бюджетів власними доходами є достатньо важливим у процесі удосконалення механізму міжбюджетних відносин. Підвищення ефективності управління бюджетами територіальних громад необхідно здійснювати шляхом покращання фіскальної ефективності місцевих податків і зборів, посиленням дієвості бюджетного стимулювання регіонального розвитку оптимізації структури бюджетів місцевого самоврядування, упорядкування їх видаткових повноважень. Для виконання основних завдань, покладених на органи місцевого самоврядування щодо забезпечення економічного зростання та підвищення рівня життя населення важливим є посилення ефективності та прозорості використання бюджетних ресурсів,

результативності діяльності розпорядників бюджетних коштів та наукової обґрунтованості прийняття рішень у сфері міжбюджетного регулювання.

Удосконалення бюджетного механізму фінансового забезпечення територіальних громад виступає важливою складовою фінансово-економічного регулювання, що впливає на процес формування та виконання місцевих бюджетів, забезпечення дієвого механізму міжбюджетних відносин та стан соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. На сучасному етапі розвитку місцевих фінансів потребує посилення ролі видатків місцевих бюджетів у процесі розподілу фінансових ресурсів місцевого самоврядування. Розширення місцевим органам влади повноважень в управлінні фінансовими ресурсами підвищує ефективність та дієздатність місцевої влади, що сприятиме розвитку фінансового потенціалу територій. Важливим при цьому є оптимізація розподілу видаткових повноважень між усіма рівнями бюджетів з метою якісного надання суспільних послуг на рівні місцевого самоврядування, стимулювання соціально-економічного розвитку територій шляхом збільшення питомої ваги видатків розвитку у місцевих бюджетах та підвищення рівня їх інвестиційної складової. Розподіл коштів необхідно проводити з урахуванням соціальних стандартів надання суспільних послуг населенню, розрахованих на основі відповідних фінансових нормативів, що надасть можливість здійснювати обґрунтований розрахунок бюджетних видатків на надання соціально-культурних послуг.

Вагомим є запровадження дієвого механізму управління фінансами в межах адміністративно-територіальної одиниці, яка являє собою цілісну систему фінансових, економічних, соціальних відносин, що сприятиме покращанню бюджетного фінансування закладів соціально-культурного призначення. Міжбюджетні відносини потребують подальшого вдосконалення з метою розширення власної ресурсної бази органів місцевого самоврядування та запровадження децентралізованого принципу бюджетного регулювання. Зазначеного можна досягти за умови чіткого розподілу повноважень місцевих рівнів влади з посиленням їх відповідальності за здійснення бюджетних видатків, а також за умови створення і запровадження дієвих механізмів стимулювання органів місцевого самоврядування до пошуку нових джерел доходів бюджету. Однією з необхідних умов децентралізації фінансових ресурсів та розвитку бюджетів місцевого самоврядування є здійснення виваженої політики фінансового вирівнювання, що сприятиме досягненню економічної стабільності і проведенню політики стійкого і збалансованого розвитку територій, забезпеченню надання громадянам на належному рівні суспільних послуг [3].

Зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування можливе за умови удосконалення механізму розподілу міжбюджетних трансфертів через запровадження відповідних державних соціальних стандартів та фінансових нормативів по видатках бюджету, які делегуються місцевому самоврядуванню. Фінансове забезпечення територіальних громад можливо підвищити за умови забезпечення відповідності між завданнями органів місцевого самоврядування і ресурсами, необхідними для їх виконання, збільшенням питомої ваги власних

бюджетних надходжень у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів. Підходи щодо удосконалення структури місцевих фінансів повинні розроблятися з урахуванням пріоритетних напрямів бюджетної, податкової політики на середньострокову перспективу. При впровадженні перспективного планування бюджету на місцевому рівні необхідно враховувати пріоритетність відповідних соціально-економічних завдань місцевого самоврядування та фінансових можливостей територіальних громад. Важливим є формування фінансово дієздатних територіальних громад, спроможних здійснити надання громадянам якісних соціальних та суспільних послуг, забезпечити ефективне використання бюджетних коштів.

Список використаної літератури:

1. Інституційна трансформація фінансово-економічної системи України в умовах глобалізації / В.Р. Сіденко, М.І. Скрипниченко, В.С. Пономаренко, І.Я. Чугунов та ін.; за ред. В.Р. Сіденка. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 648 с.
2. Чугунов І.Я., Собчук С.І. Формування бюджетної політики економічного розвитку країни // Вісник КНТЕУ. 2018. № 3. С. 103–116.
3. Бюджетна складова реалізації домінуючих напрямів суспільного розвитку: монографія / за ред. Л.В. Лисяк. Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. 396 с.

Любчик Олексій Костянтинович

аспірант кафедри фінансів,

Одеський національний економічний університет

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ДІЄВОСТІ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ МОБІЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ

На сучасному етапі Україна перебуває на шляху вагомих перетворень у економічній, соціальній, політичній та ін. сферах життя. Водночас відбувається реформування й відповідних механізмів, які призначені для реалізації соціально-економічної політики держави, зокрема, це відноситься до податкового механізму мобілізації доходів. Оцінювання дієвості функціонування податкового механізму спирається на застосування різних методик [1; 2]. Разом з тим, констатуємо, що єдиної, універсальної методики щодо такого оцінювання на сьогодні не розроблено. Здебільшого аналіз стосується розрахунків рівня податкового навантаження, питомої ваги того чи іншого податку та інших показників, які характеризують власно податкову систему, а не податковий механізм в цілому.

Завданням аналізу дієвості податкового механізму мобілізації доходів стало з'ясування питання, яким чином реалізується фіскальна функція податків, яка повинна корелювати з функцією регулювання. Період аналізу охоплював 12 років та був умовно поділений навпіл: з 2004 р. до 2010 р. та з 2011 р. до 2017 р., що зумовлено суттєвими змінами у законодавстві.

Здійснення аналізу дієвості податкового механізму мобілізації доходів дозволило отримати наступні результати:

– протягом 2004–2010 рр. динаміка структури доходів Зведеного бюджету демонструвала явну залежність від податкових надходжень. За цей період середній рівень податкових надходжень у доходах Зведеного бюджету України становив 73,7%. У структурі Зведеного бюджету України питома вага сплачених податків за 2011–2017 рр. значно зросла та у середньому становила 81,1%. Тобто від дієвості податкового механізму мобілізації доходів у значному ступеню (більш як 80%) залежать видатки бюджету;

– порівняння динаміки ВВП (номінальний), податкових надходжень за аналогічні періоди також свідчить, що вони значно корелюють. Разом з тим, майже за всі періоди темпи росту податкових надходжень перевищують темпи росту ВВП, а відповідно, податковий тиск має схильність до збільшення, що зменшує позитивний ефект податкових реформ. Так у 2011 р. темп росту ВВП склав 12,3%, темп росту податкових надходжень – 36,7%, у 2017 р. темп росту ВВП – 25,2%, темп росту податкових надходжень – 27,3%;

– розрахунки показників ефективної ставки податку на прибуток підприємств та коефіцієнту продуктивності податку, аналіз їх динаміки показав, що відбувається нерівномірний розподіл податкового навантаження, а це стимулює підприємства до відходу у тінь. Податковий потенціал податку на прибуток підприємств значною мірою не реалізований. Проведені розрахунки дозволяють стверджувати, що за період дії Податкового кодексу податковий потенціал податку на прибуток у середньому використовується на 56%;

– оцінювання динаміки сукупних ресурсів на одне домогосподарство та сукупних втрат свідчить, що рівень потенційного накопичення населенням вкрай низький у середньому по Україні, а це безпосередньо впливає на надходження ПДФО (з точки зору реалізації фіскальної функції ПДФО). Разом з тим, за нашими розрахунками індекс використання податкового потенціалу ПДФО склав від 48% до 49%, при позитивній тенденції зростання потенційного ПДФО. Такий стан зумовлений специфікою тінізації ринку праці в Україні. Орієнтовні втрати бюджету оцінюються на рівні понад 46 млрд. гривень, а недоотримані соціальні внески складають більш ніж 97 млрд. гривень на рік [3].

Найбільш проблемним податком в Україні є податок на додану вартість: немає стимулювання вітчизняних виробників та продовжується тенденція щодо збільшення надходжень ПДВ від імпорту, що свідчить про зростання імпортозалежності. За нашими розрахунками фіскальна значимість ПДВ з вироблених у країні товарів у доходах бюджету у 2014 р. склала 8,89%, а вже у 2017 р. – 8,0%, у той час аналогічний показник з товарів, ввезених на територію України у 2014 р. склав 30,04%, а у 2017 р. – 31,58%. Спостерігається спад рівня податкових надходжень за цим податком, що певним чином пов'язано зі скороченням обсягів внутрішнього споживання товарів та послуг; фіскальний потенціал відносно високої номінальної ставки ПДВ в Україні не реалізований через низьку реальну ставку даного податку; показники, які відображають фіскальну ефективність ПДВ, засвідчують наявність дестабілізуючих факторів, що мають негативний вплив на фіскальну

ефективність даного податку. Порівняння індикаторів ефективності та продуктивності ПДВ (їх зростання) та фіскальної значимості ПДВ з вироблених у країні товарів у доходах бюджету та ввезених унеможливорює висновок щодо активізації економіки країни: зростання ПДВ йде не за рахунок зростання виробництва, а за рахунок імпорту. Враховуючи значну питому вагу ПДВ у доходах бюджету та розмір тіньової економіки, за нашими підрахунками втрати можуть складати від 23,8 млрд. грн. до 194,4 млрд. грн.

Аналіз реалізації фіскальної функції стосовно акцизного податку показав, що доходи бюджету набувають залежності від імпорту, власне виробництво скорочується, що в цілому говорить негативний вплив акцизного збору на виробництво. При цьому, незважаючи на певне збільшення надходжень від акцизного збору до бюджету за останні роки, резерви зростання доходів від податку значні.

Дослідження динаміки виконання планових показників з податкових надходжень до зведеного бюджету показало, що майже за весь період, що досліджувався, виконання плану становить менш 95%, а за окремими податками – 85%. Такий стан свідчить не тільки про недостатній рівень планування, але й про високий рівень невизначеності економічних процесів, що відбувається у державі, наявності «ручного» керування.

Отримані результати дозволяють визначити основні напрями вдосконалення податкового механізму мобілізації доходів, а саме:

– введення податку з обороту при суттєвому зниженні ставки та ПДВ, що з одного боку дозволить знизити тиск на галузі з високою доданою вартістю, з іншого – компенсувати втрати по доходах в бюджет від зниження ставки ПДВ;

– перегляд системи пільг за всіма податками з метою їх суттєвого зменшення. Адже як свідчать дослідження, пільги суттєво не впливають на діяльність підприємств та не стимулюють їх до виходу з тіні;

– введення принципу «спонукання до сплати податків» в систему оподаткування та відповідного методу до податкового механізму, що дозволить формувати надходження у пенсійний фонд України від доходів гастербайтерів, а також отримувати ПДФО від доходів, які не мають підтвердження щодо законного походження.

Список використаної літератури:

1. Організація оподаткування... – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: elearning.sumdu.edu.ua/.../%D0%9B%D0%...0%B0_1.doc.
2. Методика прогнозування надходжень податку на додану вартість – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: sfs.gov.ua/.../metodika-prognozuvannya-nad.
3. Тіньова економіка в Україні pdf 4 Кб – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: icps.com.ua/.../files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.
4. Україна стає лідером контрабандної торгівлі – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: odnarodyna.org/.
5. Державна казначейська служба України. Офіційна сторінка – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>.

Сидорчук Анатолій Андрійович
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С. І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

Сформовані концепції свідчать про відсутність єдиного підходу до оцінювання ефективності використання фінансових ресурсів територіальних громад. Проблематичність визначення такої ефективності полягає у виробленні єдиного підходу як до оцінки наданих територіальними громадами суспільних благ, так і до оцінки понесених для їхнього надання органами місцевої влади ресурсів.

Розробники і дослідники програмно-цільового методу у плануванні та виконання місцевих бюджетів запропонували оцінювати ефективність використання коштів місцевих бюджетів через призму результативних показників [1; 2]. Процес розрахунку даних показників виступає як одна із складових використання програмно-цільового методу у бюджетному процесі на місцевому рівні. Крім того, ст. 20 Бюджетного кодексу України передбачила підхід за яким «...Такі показники мають підтверджуватися офіційною державною статистичною, фінансовою та іншою звітністю, даними бухгалтерського, статистичного та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку...» (далі – Концепція нормативна, 2010). Таким чином оцінка ефективності використання бюджетних коштів через призму результативних показників здійснюється бухгалтерськими службами відповідних територіальних органів Міністерства фінансів України.

У переважній більшості досліджень, українські вчені дотримуються нормативної Концепції, поглиблюючи і розширюючи межі її використання у бюджетній системі країни.

Так, Маркович Г. виходячи із положень ст. 20 Бюджетного кодексу України зазначає, що «...за наявності у своєму розпорядженні значних фінансових ресурсів, перед місцевими органами влади постає важливе завдання – максимально ефективно їх використання, за умови забезпечення при цьому прямого взаємозв'язку між розподілом коштів і фактичними результатами їх використання відповідно до визначених пріоритетів розвитку громади...» [3]. Таким чином, автор поняття ефективність використання бюджетних коштів розглядає головним чином в контексті їхньої відповідності пріоритетам розвитку місцевої громади. Дане завдання, на її думку, досягається застосуванням програмно-цільового методу у бюджетному процесі.

Аналогічний висновок про те, що «...визначення пріоритетів при розподілі бюджетних ресурсів, виявленні джерел фінансування витрат та контроль за цільовим та ефективним використанням коштів можливо при застосуванні програмно-цільового методу формування бюджету, застосування якого

підвищило його ефективність, так як процес формування бюджету починається з зосередження уваги на результатах, які необхідно досягти в державному секторі та на ресурсах потрібних для досягнення цих результатів...» формулюють автори навчального посібника «Бюджетний менеджмент» [4, с. 161]. Тобто, на думку зазначених авторів, інструменти програмно-цільового методу, який використовується в Україні, забезпечують ефективність використання бюджетних коштів. Саме ж поняття ефективності ототожнюється із результатами які потрібно досягти та ресурсами які для цього повинні бути затрачені.

Таким чином, саме поняття «ефективності» у adeptів програмно-цільового методу не передбачає порівняння затрачених ресурсів органів місцевого самоврядування для надання ними суспільних благ, а передбачає існування механізму для визначення оптимальної кількості ресурсів для надання таких благ (досягнення поставлених завдань).

Виходять за межі нормативної концепції Малиняк Б. та Горин В., які запропонували проводити оцінку видатків місцевих бюджетів на предмет оцінювання їхньої законності (перший напрям) та ефективності (другий напрям). Для оцінки ефективності видатків місцевих бюджетів визначено підхід згідно якого «... логіка визначення ефективності видатків бюджету передбачає оцінювання користі від послуг самими споживачами, тобто громадянами... громадськість є важливим суб'єктом контролю за ефективністю бюджетних видатків». На переконання зазначених авторів, ефективність видатків бюджету оцінюється їхньою відповідністю чотирьом критеріям:

1. Дотримання демократичних процедур планування та виконання місцевого бюджету.
2. Оцінювання відповідності бюджетних видатків суспільним пріоритетам.
3. Аналіз виконання бюджетних програм та досягнення запланованих цілей.
4. Дослідження вартості послуг [5, с. 29-30].

У відповідності із зазначених підходом, суб'єктом, який не лише повинен, але і зобов'язаний «оцінювати» ефективність використання ресурсів бюджету виступає населення територіальної громади.

У табл. 1 згруповано особливості представлених концепцій оцінки ефективності використання фінансових ресурсів територіальних громад.

Концепції оцінки ефективності використання бюджетних коштів

Види концепцій	Особливість	
Концепція нормативна	Використання системи результативних показників, які згруповані у 4 групи	Розглядає інтереси держави
Концепція Малиняка-Горина	Використання критеріїв, які згруповані у 4 групи	Розглядає інтереси громадськості; Визначає важливість демократичних процедур у бюджетному процесі

Дані таблиці 1 показують, що Нормативна Концепція як і Концепція Малиняка-Горина, відрізняються різними поглядами на поняття ефективності, оскільки розглядають інтереси різних сторін у бюджетних відносинах – державу і громадськість відповідно. Крім того, Концепція Малиняка-Горина розширює погляд на ефективність використання бюджетних коштів через призму дотримання демократичних процедур у бюджетному процесі.

Тобто, Концепція нормативна відрізняється від підходу за яким оцінку ефективності використання бюджетних коштів здійснює громадськість (Малиняк, Горин) тим, що таке оцінювання можуть проводити самостійно органи державної влади без його обговорення із місцевими громадами. Саму оцінку запропоновано здійснювати лише за даними бухгалтерського обліку і звітності діяльності органів місцевої влади.

Список використаної літератури:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI / Верховна рада України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Наказ Міністерства фінансів України 17.05.2011 № 608 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо здійснення оцінки ефективності бюджетних програм» / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ibser.org.ua/legislation/zakonodavstvo-z-pmc/ocinka-byudzhethnyh-program>.
3. Маркович Г. Все про програмно-цільовий метод у бюджетному процесі: важливо для об'єднаних громад / Г. Маркович [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/3906>.
4. Бюджетний менеджмент Бюджетний менеджмент: підруч. / за ред. В. Г. Дем'янишина, Г. Б. Погрішук. – Тернопіль: Крок, 2015. – 522 с.
5. Малиняк Б. #аналізуєобюджет: доступно про головне: посібник [Богдан Малиняк, Володимир Горин, Віталій Письменний]: за ред. Богдана Малиняка. – Тернопіль: ZAZAPRINT. 2017. – 76 с.

Ходаковський Вадим Володимирович

аспірант кафедри фінансів,

Київський національний торговельно-економічний університет

БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Бюджет як суспільно-економічна категорія відображає відповідні відносини у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту з приводу вироблення, розподілу, споживання послуг та регулювання соціально-економічного розвитку з метою задоволення потреб суспільства. З іншого боку бюджет є категорією, що синтезує у собі відносини, які виникають у процесі цілеспрямованого впливу держави на суспільне відтворення. Бюджетна політика є вагомим елементом фінансової політики та одним з основних інструментів реалізації економічної політики держави, вона значною мірою уособлює місце та роль держави у регулюванні економічних процесів та забезпеченні макроекономічного зростання.

Одним із вагомих елементів бюджетної політики є бюджетний механізм, що виступає інструментом приведення бюджетної системи у відповідність із зовнішнім середовищем, що постійно змінюється, шляхом застосування певних форм і методів бюджетного регулювання. Спираючись на прийняту бюджетну політику та норми бюджетно-податкового права, бюджетний механізм забезпечує реалізацію стратегії соціально-економічного розвитку країни. Бюджетна політика, передбачаючи визначення цілей і завдань в галузі фінансів, розробку механізму мобілізації бюджетних коштів, вибір напрямів використання грошових засобів, управління фінансами у бюджетній сфері, регулювання економічних і соціальних процесів за допомогою фінансово-бюджетних інструментів, формує такий механізм бюджетного регулювання, який би у найбільшій мірі сприяв досягненню зазначених цілей. У зв'язку з цим, формування і реалізація бюджетної політики потребує пошуку шляхів постійного вдосконалення бюджетного механізму.

Як суспільно-економічна категорія бюджетна політика має певну структуру, яка включає суб'єкт, об'єкт та взаємозв'язки між ними, відповідний набір методів та інструментів регулювання у відповідності з визначеними у суспільстві цілями та завданнями. До структурних елементів бюджетної політики також належать: розроблення науково обґрунтованої концепції розвитку бюджету, яка формується на основі вивчення потреб сучасного стану суспільного розвитку, тенденцій соціально-економічного розвитку та стратегічних пріоритетів держави; визначення основних напрямів формування та використання бюджетних ресурсів на перспективу і поточний період; здійснення заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

У бюджетному механізмі можна виділити декілька складових: управління бюджетним процесом і бюджетними відносинами; формування та розподіл бюджетних ресурсів; використання бюджетних коштів; фінансовий контроль за використанням бюджетних коштів. Від оптимальності та ефективності складових бюджетного механізму залежить результативність реалізації основних функцій

держави у сфері суспільного розвитку. У ринковій економіці бюджетний механізм виступає регулятором розвитку соціально-економічних процесів у суспільстві. Механізм реалізації бюджетної політики має інтегруватися в єдину систему державного регулювання економіки. Бюджетне регулювання виступає як сукупність механізмів, що координують фінансові взаємозв'язки щодо формування та використання бюджетних коштів. Основним завданням фінансового, у тому числі бюджетного регулювання, є забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць, однак при цьому важливою є підтримка передусім запасу стійкості бюджетної системи [1].

Важливим є запровадження відповідної методології розрахунку на певному інтервалі часу показника запасу стійкості бюджетної системи, який повинен враховувати, передусім, показники питомої ваги дебіторської та кредиторської заборгованості зведеного, державного та місцевих бюджетів до загальної суми видаткової частини відповідного бюджету, аналогічний показник заборгованості по соціальних виплатах, податкове навантаження на економіку, рівень виконання дохідної та видаткової частин бюджету, рівень фінансування дефіциту бюджету, питому вагу державного боргу у валовому внутрішньому продукті. Бюджетна система є одним з основних інструментів регулювання соціальної, виробничої, інвестиційної, регіональної, зовнішньоекономічної та інших сфер діяльності держави. Обсяг і структура дохідної і видаткової частин бюджету здійснюють досить значний вплив як на окремі галузі, так і на економіку в цілому.

Рівень дієвості бюджетної політики впливає як одночасно, так і з лагами у часі на темпи економічного розвитку, а також на інтегрований показник запасу стійкості бюджетної системи, який визначається сукупністю вагомих бюджетних показників, що характеризують стан бюджетної системи. Важливим є запровадження відповідної методології розрахунку на певному інтервалі часу показника запасу стійкості бюджетної системи, який повинен враховувати, передусім, показники питомої ваги дебіторської та кредиторської заборгованості зведеного, державного та місцевих бюджетів до загальної суми видаткової частини відповідного бюджету, аналогічний показник заборгованості по соціальних виплатах, податкове навантаження на економіку, рівень виконання дохідної та видаткової частин бюджету, рівень фінансування дефіциту бюджету, питому вагу державного боргу у валовому внутрішньому продукті [2].

Формування обсягу та структури доходів і видатків бюджету є важливою складовою бюджетного регулювання для забезпечення розвитку суспільства. Бюджетні видатки на забезпечення виконання державою своїх функцій мають відповідати якості надання державних послуг суспільству. Оптимізація видатків на державне управління є одним із важливих завдань підвищення результативності використання бюджетних коштів. Бюджетна політика, яка реалізується через систему бюджетних механізмів, повинна забезпечувати ефективний вплив на соціально-економічні процеси. Розвиток суспільства зумовлює необхідність відповідних інституційних змін у взаємовідносинах

між учасниками бюджетного процесу та підвищення ефективності бюджетної політики у системі державного регулювання економіки.

За нинішніх умов соціально-економічного розвитку для України набуває особливої вагомості необхідність переосмислення ролі бюджетної політики та підвищення її ефективності. Вагомою основою здійснення ефективної бюджетної політики є визначення її напрямів, спираючись на національні пріоритети стратегії економічного і соціального розвитку країни, засади грошово-кредитної політики та зовнішньоекономічної діяльності. За таких обставин будуть створені умови для виконання державою своїх функцій, підтримки фінансової стабільності в країні та досягнення економічного зростання. Посилення якісного рівня вітчизняної бюджетної політики з врахуванням відповідного світового досвіду сприятиме дієвим інституційним перетворенням суспільного розвитку [3].

У бюджетній політиці відображаються суспільні інтереси і завдяки їй реалізуються функції і завдання держави, вона формується у ході бюджетного процесу та передбачає визначення цілей і завдань в галузі державних фінансів, розробку механізму наповнення дохідної частини бюджету, вибору напрямів використання бюджетних коштів, управління фінансами у бюджетній сфері, здійснення за допомогою фінансово-бюджетних інструментів регулювання економічних і соціальних процесів. Для реалізації соціально-економічних пріоритетів розвитку країни необхідним є підвищення якісного рівня функціонування бюджетної системи, у тому числі запровадження середньострокового бюджетного планування у розрізі головних розпорядників бюджетних коштів, бюджетних програм; удосконалення методологічних засад програмно-цільового методу планування бюджету; застосування дієвих підходів управління державними фінансами. Удосконалення державної підтримки галузей економіки є важливим завданням з огляду на необхідність забезпечення економічного зростання та досягнення результатів, які передбачені загальнодержавними та регіональними цільовими програмами. Забезпечити вплив на темпи економічного зростання можливо за рахунок як відповідної державної підтримки, так і державно-приватного партнерства, спрямованого на реалізацію національних пріоритетів.

З метою досягнення достатнього рівня бюджетної результативності важливим є упорядкування та оптимізація бюджетних програм, удосконалення паспортів бюджетних програм, складання звітів про їх виконання; здійснення управління бюджетними коштами у межах встановлених бюджетних повноважень та проведення оцінки ефективності бюджетних програм, посилення внутрішнього фінансового контролю за повнотою надходжень власних доходів, взяттям бюджетних зобов'язань розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів.

Для посилення впливу бюджетної системи на соціально-економічний розвиток суспільства необхідно здійснювати заходи, спрямовані на підвищення рівня збалансованості і прозорості бюджету, ефективності витрачання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого

фінансового контролю. Необхідним є не тільки розробка прогнозних бюджетних показників на середньострокову перспективу але й визначення довгострокової бюджетної стратегії з урахуванням циклічності економічного розвитку, що підвищить керованість та прозорість бюджетного процесу. Бюджетна політика є одним з вагомих інструментів державного регулювання суспільного розвитку, оскільки у процесі її формування здійснюється розробка основних напрямів використання бюджетних коштів, виходячи з необхідності вирішення завдань, які стоять перед суспільством на даному етапі його розвитку.

Список використаної літератури:

1. Чугунов І. Я., Пасічний М. Д. Бюджетно-податкова політика економічного розвитку // Науковий вісник Полісся. 2018. № 1(13). Ч. 1. С. 54-61.
2. Чугунов І. Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни / І. Чугунов // Казна Україна. 2014. № 6. С. 25-28.
3. Чугунов І. Я., Брижан К. В. Бюджетна політика в умовах трансформації економіки // Економічний вісник університету. Переяслав-Хмельницький державний університет імені Григорія Сковороди. 2017. № 32/1. С. 241-251.

Хоружий Дмитро Григорович

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

РАННЯ ДІАГНОСТИКА ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ЗАПОБІГАННЯ КРИЗОВИМ ЯВИЩАМ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

Одним з центральних елементів механізму запобігання кризовим явищам у банківській системі є підсистема їх ранньої діагностики. Визначення кризи в банківській системі засвідчує, що дане явище стало багатоаспектним і має різноманітні прояви та характеристики. [1]. В. В. Шпачук з низки дефініцій пропонує виділяти кілька термінів, зокрема, «криза банку» та «криза банківської системи», оскільки вони передбачають певну системність або наявність системи.

Представники МВФ Р. Дутагупта і П. Касін на підставі аналізу 50 криз банківських систем [3, с. 37], які відбулись протягом 1990–2005 років в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, виокремили такі і причини виникнення криз банківських систем:

- а) макроекономічна нестабільність;
- б) низький рівень прибутковості банків;
- в) високий рівень валютного ризику в поєднанні зі значною доларизацією пасивів та низьким рівнем ліквідності банків.

Банківська криза розглядається також як значна дестабілізація всього банківського сектору або його частини, що засвідчує неспроможність

виконувати свої функції внаслідок суттєвого погіршення фінансових показників і може проявлятися у скороченні кількості банків та супроводжуватися застосуванням державою заходів надзвичайного характеру [2].

Важливу роль у вивченні та подоланні банківської кризи відіграє стрес-тестування, якому Європейський центральний банк (ЄЦБ) приділяє значну увагу і висуває суворі вимоги, охоплюючи цими заходами близько 70 відсотків банківських установ Єврозони. Слід наголосити, що банківський стрес-тест можна розглядати як аналіз, проведений в рамках несприятливих економічних сценаріїв, таких як глибока рецесія чи фінансова криза. У Сполучених Штатах банки з активами на суму 50 мільярдів доларів або більше зобов'язані проводити внутрішні стрес-тести власною командою з управління ризиками, а також за участю Федеральної резервної системи [4.]

Рання діагностика дозволяє своєчасно виявляти перші ознаки загроз стресостійкості банківської системи і вживати оперативних захисних заходів з метою недопущення стану кризогенності. Основу підсистеми ранньої діагностики кризових явищ у банківській сфері становлять дані, отримані за результатами розрахунків на основі економетричної моделі. Вона дозволяє прогнозувати можливе виникнення станів кризогенності з урахуванням певних індикаторів – передвісників банківської кризи.

Модель раннього прогнозування банківських криз створюється попередньо обґрунтованою наявністю трьох груп чинників кризогенності (чинників – збудників, каталізаторів та сигналізаторів), а також існуванням статистично-значимого взаємозв'язку між ними. Прогнозна гіпотеза передбачає, що чинники – сигналізатори стану кризогенності у нинішній момент часу сформувались під впливом чинників-збудників та чинників – каталізаторів кризогенності минулого. Тому саме авторегресійний характер взаємозв'язку між чинниками кризогенності дозволяє передбачувати можливу появу банківських криз, при цьому чим більшим є лаг відставання між чинниками (часовий проміжок, інерція впливу факторів), тим більш ранні прогнози щодо можливого виникнення стану кризогенності банківської системи будуть отримані.

Для доведення авторегресійного характеру взаємозв'язку між чинниками та обґрунтування форми й параметрів економетричної моделі прогнозування стану кризогенності опрацьовано поквартальні статистичні дані за відповідними групами показників по банківській системі України за період 2008–2017 років.

Чинниками – сигналізаторами кризогенності можна вважати п'ять найбільш значимих, на нашу думку, чинників – співвідношення чистих банківських активів до ВВП, частка недіючих кредитів у кредитному портфелі, відношення недіючих кредитів до власного капіталу банків, прибутковність банківських активів та рівень регулятивного капіталу у банківських активах.

Основною ідеєю ранньої діагностики станів кризогенності банківської системи є прогнозування чинників – сигналізаторів (екзогенних) на основі чинників – збудників та чинників – каталізаторів (ендогенних), зміщених у часі.

Список використаної літератури:

1. Шпачук В.В. Криза банку та банківської системи: основні поняття, суб'єкти державного управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=155>.
2. Мігус І.П., Карпова К.В., Коваль Я.С. – Київ: Важелі державного антикризового регулювання банківських установ з точки зору виникнення кризових явищ.// Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2017. – № 8. – С. 31-47.
3. Rupa Duttagupta, Paul Cashin. Anatomy of Banking Crises / International Monetary Found // WP / 08 / 93. – 2008. – 37 p.
4. Bank Stress Test. What is a 'Bank Stress Test. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.investopedia.com/terms/b/bank-stress-test.asp>

Юдіна Світлана Валеріївна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів та обліку;*

Писаревський Богдан Ігоревич

*аспірант кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет*

ДИНАМІКА ДЕПОЗИТІВ ТА КРЕДИТІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Аналіз динаміки депозитів і кредитів населення у взаємозв'язку з формуванням наявних доходів домогосподарств дозволяє оцінити в сучасних умовах їх вплив на платоспроможний попит, кінцеві споживчі витрати домогосподарств і економічне зростання в Україні.

Таблиця 1

Динаміка кредитів, депозитів та доходів домогосподарств за 2006–2016 рр., млрд. грн.

Роки	Кредити домогосподарствам	Депозити домогосподарств	Доходи домогосподарств	Заробітна плата	ВВП
2006	82,01	79,5	472,1	205,1	565,2
2007	160,4	106,1	623,3	278,0	751,1
2008	280,5	163,5	845,6	366,4	990,8
2009	241,3	213,2	895,0	365,3	947,0
2010	221,3	210,0	1101,2	449,5	1079,4
2011	209,5	270,7	1266,8	529,1	1300,0
2012	201,2	306,2	1457,9	609,4	1404,7
2013	187,6	356,9	1548,8	630,7	1465,2
2014	167,8	433,7	1516,8	615,0	1586,9
2015	179,0	416,4	1735,9	729,1	1988,5
2016	178,0	389,1			2380,0

Згідно зі статистичними даними Національного банку України, на протязі 2006–2016 років обсяги кредитів, наданих домогосподарствам, перебували у

межах від 15% до 30% ВВП, в абсолютних цифрах цей показник досягнув у 2008 році лише 280 млрд. грн., це було пов'язано з тим, що через низький рівень доходів населення вітчизняні банки не приділяли належної уваги розвитку системи кредитування фізичних осіб, тому отримати банківську позику для придбання квартири, автомобіля чи дорогих товарів тривалого користування було проблематично [1].

Із відновленням в Україні економічного зростання і поступовим збільшенням реальних доходів населення ситуація почала швидко змінюватися.

Більша частина домогосподарств почали активно використовувати нові можливості для підвищення рівня свого поточного споживання за рахунок одержання позик.

Упродовж останніх років частка депозитів домашніх господарств збільшилася до 523% (з 79,5 млрд. грн. до 416,4 млрд. грн.). Цьому сприяло своєчасне прийняття НБУ, заходів щодо стабілізації ситуації в банківській системі та призупинення відпливу коштів населення з банківської системи. Зокрема, було рекомендовано банкам вирішувати питання щодо зміни умов за депозитними договорами залежно від економічної ситуації.

Найдинамічніші зміни у структурі депозитів спостерігалися у 2009 році, в бік збільшення – за коштами, залученими на довгострокові рахунки домашніх господарств в іноземній валюті. Збільшення депозитних вкладень населення в основному було зумовлене зростанням наявних доходів населення.

У 2012 році почали уповільнюватися темпи зростання реальних наявних доходів домогосподарств, це було викликано тим, що у населення збільшилися витрати на споживання та обслуговування отриманих кредитів. За підсумками 2015 року, обсяги кредитування фізичних осіб в Україні перевищили 179 млрд. грн. (9% ВВП).

Значну кількість отриманих кредитів домогосподарство спрямовувало на купівлю товарів тривалого використання іноземного виробництва, тому зростання обсягів довгострокового кредитування значною мірою підтримувало економіку інших країн.

Відношення депозитів фізичних осіб у банківській системі до наявних доходів у 2015 році склало 23,9%, у 2014 році – 28,6%. Цьому сприяло зростання середньозважених ставок на депозити, зокрема на строкові до 1-2 і більше років.

У 2008–2015 роках обсяг кредитування домогосподарств кожен рік порівняно з попереднім роком зростав. Але у 2014–2015 рр. відбулося зниження кредитних ресурсів домогосподарств. Це було обумовлено тим, що в умовах зміни курсу долара, коли всі кредити надавалися у гривневому еквіваленті, посилювалися негативні очікування населення.

Проблема нарощування депозитів населення, як важливого ресурсу банківської системи, і кредитів, як фактора розширення споживчого ринку і економічного зростання, є дуже актуальною для України, і тому недостатнім є дослідження механізмів забезпечення платоспроможного попиту, доходів населення, схильності населення до заощадження і кредитування, що пов'язані

з динамікою процентних ставок на депозити й кредити, необхідністю запровадити оподаткування приросту доходів у формі процентів за депозитами фізичних осіб, із страхуванням депозитів у комерційних банках, детінізацією грошових потоків тощо.

Список використаної літератури:

1. Депозити, надані домашнім господарствам за цільовим спрямуванням, строками погашення та у розрізі валют [Електронний ресурс] // Річний звіт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

2. Соколик М. П. Динаміка депозитів і кредитів домашніх господарств та її наслідки [Текст] / М. П. Соколик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – К., 2009. – № 24. – С. 222-232.

НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Минич Юлія Василівна

викладач бухгалтерських дисциплін,

Лозівська філія

Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АУДИТУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В процесі розвитку діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності постає питання щодо прийняття певних рішень, які повинні базуватись на об'єктивно обґрунтованих фактах і даних, які повинні відповідати принципам повноти і достовірності. Відповідно до цих умов, виникає такий вид фінансового контролю як аудит, на який покладено завдання щодо здійснення аналізу показників фінансової стійкості підприємства, а також висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність.

На сучасному етапі розвитку економіки аудит набув значного поширення у світовій практиці. Аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни. Потреба у гарантії достовірності, об'єктивності та законності фінансової звітності для широкого кола її користувачів зумовила виникнення і подальший розвиток в Україні аудиту як незалежної форми контролю. У той же час існує низка проблем, які потребують першочергового розв'язання.

Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність», аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил згідно із вимогами користувачів [2].

До об'єктивних чинників, що зумовлюють виникнення аудиту належать:

- складність процесу формування бухгалтерської інформації і неможливість самостійної перевірки правильності облікових даних;
- розподіл прав володіння та управління власністю;
- наявність інформаційного ризику, тобто можливості наявності у звітності випадкових помилок або спотворень через несумлінність тих, хто її склав;
- тісний взаємозв'язок або незбіг інтересів категорій зацікавлених осіб стосовно однієї і тієї самої інформації.

Це робить незалежний аудиторський контроль не тільки важливим, а й невід'ємним елементом ринкової економіки. Саме тому проголошення

Україною переходу до ринкової форми економіки зумовило введення в практику аудиту як незалежного контролю роботи підприємств недержавної форми власності. Слід зазначити, що моменти фактичного та юридичного виникнення в країні аудиту не збігається за часом. Потреба в аудиторських послугах була усвідомлена суб'єктами підприємницької діяльності ще до законодавчого оформлення статусу аудиту як атрибуту економіки країни [3].

Проте, якщо розглядати розвиток аудиту в Україні, то слід зазначити, що він не набув значного розквіту, оскільки існують певні проблематичні питання щодо його функціонування. Розвиток аудиту як науки та професійної діяльності в Україні пов'язаний з розв'язанням низки проблем.

Важливою проблемою є недостатньо високий рівень кваліфікованості аудиторських кадрів в Україні, що не сприяє поглибленню освоєння та подальшому розвитку ринку аудиторських послуг. Підвищення рівня кваліфікації аудиторів має вирішуватись шляхом удосконалення системи контролю при отриманні сертифікатів аудиторів та посилення державного контролю при проведенні аудиторської діяльності.

Однією з проблем є недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю, спрямованих на регулювання діяльності аудиторів України. Обмеженість застосовуваних в аудиті прийомів та методів тягне за собою неточність аудиторського висновку на міжнародному рівні.

Ефективна робота аудитора неможлива без використання комп'ютерної техніки, яка знайшла вже своє застосування в роботі різних економічних служб. Розробка та удосконалення комп'ютерних програм щодо роботи з аудиторською документацією сприятиме зменшенню завантаженості аудитора, а також дасть змогу розробити багатофункціональну клієнтську базу.

Особливої уваги заслуговує недотримання вимог щодо забезпечення незалежності аудитора під час надання професійних послуг. У Кодексі професійної етики Міжнародної Федерації Бухгалтерів загрози відповідності фундаментальним принципам професійної діяльності класифіковані в такий спосіб: загроза власного інтересу, загроза власної оцінки, загроза захисту, загроза особистим і сімейним відносинам, загроза тиску. У своїй практичній діяльності аудитор стикається практично з усіма перерахованими загрозами [3].

Суттєвими проблемами сучасного професійного аудиту є розробка та впровадження економічного механізму регулювання аудиту, що включає в себе великі штрафні санкції за неякісні аудиторські перевірки, страхування аудиторської відповідальності, розвиток цивілізованої конкуренції на ринку аудиторських послуг [4].

Крім того, на сьогоднішній день існує ще багато причин, які стримують процес ефективного розвитку аудиту в Україні. Серед них можна виділити наступні:

- незначний період функціонування ринкових механізмів регулювання та відповідних механізмів державного фінансового контролю в Україні;
- наявність великої кількості фінансових порушень, нецільового та неефективного використання державних ресурсів;

– обмеження на законодавчому рівні ефективності результатів аудиту та ін. [5].

Мусіхіна Г. М. виділяє такі проблеми розвитку аудиту в Україні [5]:

- проблема сучасного аудитора та довіри до нього;
- проблема формування ціни на аудиторські послуги;
- недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю.

В Україні в цілому об'єктивно відчувається недостатність вітчизняної спеціальної літератури, а тим більше докладних розробок, посібників з проведення аудиту ефективності, що являє собою певну прогалину у формуванні його методології та вимагає науково обґрунтованих теоретичних розробок у цьому напрямі та їх практичного втілення.

З узагальнюючого аналізу офіційних звітів аудиторських фірм видно, що деякі з них взагалі не займаються аудитом, а надають тільки консалтингові та інші послуги. В той час як світові тенденції розвитку аудиторських послуг свідчать про скорочення аудиторськими фірмами обсягів консалтингових послуг або виділення з них суб'єктів, що надають консалтингові послуги в окремі структури. Причинами цього є бажання утримати клієнта різноманітністю послуг, що надаються, шукаючи альтернативні джерела доходів. Українські підприємства все частіше хочуть отримувати від української аудиторської фірми комплекс послуг. Такий клієнт для аудитора є вигідним. Однак широта послуг призводить до виникнення загроз незалежності і, як наслідок, до погіршення їх якості [7].

Дослідивши основні проблеми розвитку, пропонуємо такі шляхи вирішення, зокрема:

- страхування відповідальності страхових компаній за неякісно виконаний аудиторський контроль;
- становлення єдиних цін щодо надання послуг аудиторськими компаніями, що змусить їх звернути увагу на якісне надання послуг, від чого буде залежати попит на їхні послуги;
- розроблення єдиних стандартів функціонування аудиторської діяльності в Україні, в яких безпосередньо слід визначити що належить до сфери аудиторської діяльності, оскільки як було вище зазначено, українські аудиторські фірми займаються і консалтинговими послугами, тобто поєднують декілька видів діяльності.

Розглянувши сучасні проблеми аудиторської діяльності можна зробити висновок про те що вдосконалення аудиту в Україні – це складний та багатогранний процес, який потребує: вдосконалення системи економічного контролю в країні в цілому, підвищення кваліфікаційних вимог до аудиторів, поліпшення нормативного та методичного забезпечення здійснення аудиторської діяльності.

Список використаної літератури:

1. Жирна Ж. А. Зарубіжний досвід проведення аудиту ефективності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6417/1/forei.experience.pdf>.

2. Закон України «Про аудиторську діяльність» № 3125-XII від 22.04. 1993 р. (в редакції з 07.08.2011).
3. Максименко Н. Г. Проблеми розвитку аудиторської діяльності в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/avpch/En/2009_49/Macsimenko%20N.G.pdf.
4. Миронова Ю. Проблеми розвитку аудиту в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/19-82-1>.
5. Мусіхіна Г. М. Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/>.
6. Усач Б.Ф. Проблеми розвитку аудиту в Україні / Б. Усач. – К.: Знання-Прес., 2007. – С. 217-222.
7. Шульман М. К. Проблеми практичної реалізації принципу незалежності у діяльності аудитора / М. К. Шульман // Аудитор України. – 2017. – № 14. – С. 23-25.

Ніколенко Наталія Володимирівна

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет*

ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ РОЗПОДІЛУ ОРЕНДИ НА ОПЕРАЦІЙНУ ТА ФІНАНСОВУ

Безупинний розвиток новітніх технологій обумовлює необхідність пошуку можливостей забезпечення своєчасного переоснащення та модернізації матеріально-технічної бази підприємств з метою збереження конкурентних позицій на ринку. У той же час, при недосконалості вітчизняної фінансово-кредитної системи та обмеженому обсязі власних ресурсів доступним та ефективним механізмом оновлення засобів виробництва є оренда. Відтак, в умовах соціально-економічних перетворень дослідження процесів економічного розвитку та правового регулювання ринку орендних послуг набуває особливої актуальності. Враховуючи масштабність утворення ринку орендних послуг в Україні, використання механізму оренди ускладнюється наявністю недоліків наукового та практичного характеру (відсутність чіткого підходу до трактування сутності поняття «оренда» для цілей бухгалтерського обліку; наявність різноманітних підходів науковців та практиків щодо виділення класифікаційних ознак орендних операцій з економічної точки зору; суперечність та неоднозначність методичних засад оцінки орендних операцій, неузгодженість положень щодо обліку витрат на поліпшення та ремонт орендованих активів у бухгалтерському обліку орендаря відсутність облікової інформації щодо операційної оренди у балансі (звіті про фінансовий стан) орендаря тощо.

У світовій та вітчизняній практиці бухгалтерського обліку орендних операцій виділяють дві основні форми оренди: фінансову та операційну. Однак, при формуванні критеріїв класифікації оренди на відповідні форми

застосовуються різні підходи. Здебільшого це виникає через наявність протиріч щодо юридичної природи та економічної сутності поняття «оренда». У зв'язку з цим, доцільно буде навести основні характерні відмінності фінансової та операційної оренди (табл. 1).

Таблиця 1

Поділ оренди на фінансову та операційну

Характерні ознаки	Форми оренди	
	Фінансова	Операційна
Міра ризику та вигоди	Передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом	В основному всі ризики і вигоди, пов'язані з правом власності залишаються за орендодавцем
Термін оренди	Термін, на який передається майно в тимчасове користування, наближається за тривалістю до строку експлуатації та амортизації всієї або більшої частини вартості майна	Орендна угода укладається на термін значно коротший, ніж строк амортизації обладнання, і може включати право орендаря на дострокове припинення оренди і повернення майна
Право власності на об'єкт	Орендовані об'єкти знаходяться у власності орендодавця і по закінченні строку оренди, в основному, відбувається перехід права власності	Об'єкт знаходиться у власності орендодавця і після закінчення строку оренди не передбачається перехід права власності орендарю
Нарахування амортизації	Амортизація об'єкта нараховується орендарем протягом періоду очікуваного використання активу	Нарахування амортизації об'єкта оренди відображається орендодавцем
Ремонти та поліпшення	Витрати орендаря на поліпшення об'єкта фінансової оренди (його модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, які первісно очікувалися від використання цього об'єкта, відображаються орендарем як капітальні інвестиції, що включаються до вартості об'єкта фінансової оренди	Витрати орендаря на поліпшення об'єкта операційної оренди, що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, які первісно очікувалися від використання цього об'єкта, відображаються орендарем як капітальні інвестиції у виготовлення (будівництво) інших необоротних матеріальних активів
Сума орендного платежу	Упродовж терміну угоди орендодавець за рахунок орендних платежів повертає собі вартість майна й отримує прибуток від орендної угоди	Упродовж терміну угоди орендодавець за рахунок платежів повертає суму амортизаційних відрахувань та отримує відсоток на зданий в оренду об'єкт
Відображення у балансі	Об'єкт оренди відображається на балансі орендаря одночасно як актив і як зобов'язання за найменшою на початок строку оренди оцінкою: справедливою вартістю активу або теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів	Об'єкт оренди залишається на балансі орендодавця, а в орендаря відображається на позабалансовому рахунку

Основним критерієм розподілу фінансової та операційної оренди згідно з національним П(С)БО 14 «Оренда» [1] та МСБО 17 «Оренда» [2] є міра ризику і вигоди щодо права користування та володіння орендованим активом стосовно сторін угоди. При операційній оренді не передбачено перенесення значних ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування орендованим активом. Як наслідок, операційна оренда буде укладена на термін значно коротший, ніж строк експлуатації та амортизації всієї або більшої частини вартості майна, і може включати право орендаря на дострокове припинення оренди. Строк дії фінансової оренди становить більшу частину терміну економічної експлуатації активу, а по його закінченню орендодавець передає орендареві право власності на актив.

Відповідно до П(С)БО 14 «Оренда» об'єкт операційної оренди орендар відображає на позабалансовому рахунку бухгалтерського обліку «Орендовані необоротні активи» за вартістю, зазначеною в угоді про оренду. Отриманий у фінансову оренду об'єкт орендар відображає «одночасно як актив і зобов'язання за найменшою на початок строку оренди (датою первісного визнання оренди) оцінкою: справедливою вартістю об'єкта або теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів» [1]. Теперішня вартість мінімальних орендних платежів на початку строку фінансової оренди дорівнює принаймні в основному всій справедливій вартості орендованого активу. Це дає змогу орендодавцю додатково отримати прибуток від орендної угоди. Щодо операційної оренди орендодавець за рахунок платежів повертає суму амортизаційних відрахувань та отримує відсоток на зданий в оренду об'єкт.

Нарахування амортизації об'єкта оренди відображається в обліку орендодавцем при операційній оренді та орендарем протягом періоду очікуваного використання активу при фінансовій оренді.

Витрати орендаря на поліпшення орендованого об'єкта на умовах операційної оренди (за умови, що вони не відшкодовуються або відшкодовуються орендодавцем після закінчення строку дії договору оренди (з урахуванням зносу таких поліпшень)), відображаються орендарем як капітальні інвестиції у виготовлення (будівництво) інших необоротних матеріальних активів. Якщо витрати орендаря на ремонт/поліпшення об'єкта оренди компенсуються орендодавцем відразу грошовими коштами або зараховуються в рахунок орендної плати, то, на нашу думку, орендарю слід відображати таку операцію як продаж робіт, адже немає підстав для відображення орендарем капітальних інвестицій.

Запропонований поділ орендних операцій за наведеними ознаками формує наукову базу для розробки методичного забезпечення щодо удосконалення системи управління орендними операціями, їх оцінки та відображення в обліку.

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»: затв. наказом М-ва фінансів України від 28.07.2000 № 181. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>.

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 17 «Оренда». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>.

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

Герасимова Олена Валентинівна
*аспірантка кафедри економіки,
екології та практичного підприємництва,
ПВНЗ «Європейський університет»*

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ЯК ЗАВДАННЯ В ГАЛУЗІ АНАЛІЗУ ПОЛІНОМІАЛЬНИХ ТРЕНДІВ

Позиціонуючи тренд як провідний об'єкт дослідження щодо задачі визначення недоотриманого прибутку (доходів) від бізнес-процесу, що відбувся, розглянемо ряд постановок певних задач, в основу розв'язання яких встановлений принципово новий підхід до трендового аналізу, перш за все, з економічної точки зору: тренд для випадкового економічного процесу є його синтетичною (інтегральною) оцінкою, де функція, що описує тренд, опосередковано враховує як прямі, так і непрямі чинники, як правило, також випадкові, що впливають на даний процес. Таким чином, в основу експертного аналізу фінансових реалізацій деякого бізнес-процесу в нашому випадку встановлене спеціальне дослідження тренда, що описує такі реалізації, де кожен елемент тренда інтерпретується як інформативна складова такого процесу в певний момент часу.

Як відомо, тренди знайшли найширше застосування як базові інструменти для технічного аналізу тенденцій різних котирувань на валютних, брокерських, фондових і ф'ючерсних біржах [1]. Без перебільшення можна стверджувати, що відносно трейдинга (гра на біржі) технічний аналіз фактично оформився як новий напрям в економічній науці. На жаль, у сфері розв'язання деяких задач технічного аналізу і, тим більше, практичної банківської аналітики, методологічні аспекти щодо стійких поліноміальних трендів випали з поля зору дослідників, і дотепер не знайшли свого належного застосування. В той же час, з економіко-математичної точки зору, використання фундаментальних положень теорії стійких поліномів для деяких задач, що стосуються кредитної установи, в першу чергу, задач оцінки економічної ефективності властивих йому бізнес-процесів, цілком правомірно і актуально.

Важливою передумовою для вибору тренда як провідного об'єкта досліджень служить також те, що тренд, що описує сукупну залежність математичних очікувань від часу для випадкового процесу на основі відомих для нього реалізацій часових рядів, несе в собі поняття «згладжуючої» функції, тобто апроксимується в загальному випадку достатньо гладкою (безперервною) функцією $F(t)$ и може бути наближена деяким поліномом $P(a,t)$ з

наперед заданою точністю [2]. У такому разі, задача оцінки фінансової сталості бізнес-процесу, для якого його фінансова складова характеризується поліноміальним трендом, може бути розглянута як загальна задача визначення стійкості полінома [3], рішення якої складе необхідний базис для подальшого економічного аналізу такої оцінки. Якщо поліноміальний тренд позиціонувати як характеристичний для фінансової складової основного бізнес-процесу, то, у такому випадку, аспекти його стійкості об'єктивно можуть бути поширені на власне бізнес-процес:

Бізнес-процес по своїх реалізаціях є фінансово-стійким (або фінансово-стабілізованим) процесом, якщо для його фінансової складової характеристичний поліноміальний тренд стійкий. Тоді, економіко-математична інтерпретація фінансово-стійкого бізнес-процесу може бути запропонована в наступній формі:

Припустимо, $P(\bar{a}, t)$ – поліноміальний тренд (гладка функція), що характеризує деяку випадкову фінансову складову $R(t)$ бізнес-процесу на основі часового ряду його реалізацій в інтервалі $[t_0, t_m] \in [0, T]$, і для цього часового інтервалу існує розбиття $Z: 0 = t_0 < t_1 < \dots < t_m = T$. Тоді, для фінансово-стійкого процесу на часовому інтервалі $[t_0, t_m]$ для деяких $\varepsilon > 0$, $\delta = \delta(\varepsilon)$ вірно:

$$1) |P(\bar{a}, t_k) - P(\bar{a}, t_{k-1})| \leq \varepsilon \quad (1)$$

$$2) V(P(\bar{a}, t), [t_0, t_m]) = su_Z pV(P(\bar{a}, t), Z) \leq \delta = m\varepsilon \quad (2)$$

де $V(P(\bar{a}, t), [t_0, t_m])$ – повна варіація $P(\bar{a}, t)$ на інтервалі $[t_0, t_m]$, $t_k \in [t_0, t_m]$, $1 \leq k \leq m$.

Як відомо, умови стійкості для полінома визначаються в класичному критерії Рауса-Гурвіца на основі досліджень коефіцієнтів полінома у вигляді т. з. матриць Гурвіца [3; 4]. Виходячи із запропонованої економіко-математичної інтерпретації фінансово-стійкого бізнес-процесу, можна стверджувати, що у разі стійкого $P(\bar{a}, t)$ на інтервалі $[t_0, t_m]$, тренд, як правило, може бути варіюємим тільки в допустимих межах. У такому разі, дослідження стійкого тренда фактично зводиться до уточнення меж зміни його коефіцієнтів в рамках критерію Рауса-Гурвіца [3; 4].

Важливо відзначити, що під визначення стійкого полінома підпадає як поліном, що має тільки додатні значення в правій півплощині системи координат, але також і поліном з тільки від'ємними значеннями в тій же півплощині. Очевидно, що поліном з додатно-від'ємними значеннями в правій півплощині згідно визначенню інтерпретується як нестійкий. Тоді, з економічної точки зору, «від'ємність» поліноміального тренда як характеристичного для фінансової складової бізнес-процесу, очевидним чином указує на збитковість такого процесу. Якщо фінансова складова деякого бізнес-процесу характеризується нестійким трендом, то в рамках певних тимчасових інтервалів бізнес-процес може демонструвати як прибутковість, так і збитковість. Таким чином, з економічної точки зору, в подальший розгляд має сенс ввести поняття стійкості тренда в позитивному (додатному) значенні

(позитивно-стійкий тренд) і стійкості тренда в негативному (від'ємному) значенні (негативно-стійкий тренд).

Головна ідея, покладена в основу підходу для спеціального дослідження тренда, полягає в наступних міркуваннях. Вище було визначено, що тренд може бути охарактеризований як позитивно-стійкий, нестійкий і негативно-стійкий. Можна стверджувати, що з економічної точки зору, ефективність бізнес-процесу, яка близька до максимальної, досягається у разі позитивно-стійкого тренда. Тоді, у разі нестійкого, тим більше негативно-стійкого трендів виникає питання:

Чи можливо оцінити параметри таких трендів для бізнес-процесу, що відбувся, на певному часовому інтервалі з погляду їх теоретичної стійкості в позитивному значенні? Іншими словами, використовуючи початкові дані, на основі яких були розв'язані апроксимаційні задачі для таких трендів $P(\bar{a}, t)$, єдиним чином поставити їм у взаємооднозначну відповідність деякі гіпотетичні поліноміальні функції $P(\bar{a}^*, t)$, для яких виконувалися б умови стійкості в позитивному значенні (формально кажучи, розглядається можливість реалізації наступних завдань: «негативно-стійкий тренд» → «нестійкий тренд» → «позитивно-стійкий тренд»).

Як варіант реалізації такого підходу може бути запропоноване наступне:

Задача знаходження оцінок параметрів $P(\bar{a}^*, t)$ формалізується у вигляді нелінійної задачі оптимального управління із застосуванням відповідних методів для її вирішення [5]. Цілком очевидно, що, якщо такі оцінки будуть одержані, то інтерес вони представлятимуть, перш за все, в теоретичному плані, як базис для експертного аналізу. В той же час, однією з головних характеристик $P(\bar{a}^*, t)$ є те, що для $P(\bar{a}, t)$ на деякому часовому інтервалі $[t_0, t_m]$ завжди можуть бути поставлені у взаємооднозначну відповідність об'єктивно досягнуті рівні прибутковості (доходності) $D(t_m)$ і витратної складової $Z(t_m)$ для бізнес-процесу, що відбувся. У такому випадку, в рамках такого інтервалу не складає великих труднощів визначити наближені рівні прибутковості (доходності) $D^*(t_m)$ і витрат $Z^*(t_m)$, як фінансових характеристик для оптимізованого тренда $P(\bar{a}^*, t)$. Тоді, на основі імітаційної моделі фінансової складової $R(t)$ основного бізнес-процесу [6; 7], де $D^*(t_m)$ і $Z^*(t_m)$ визначаються як рівні, що плануються, на інтервалі $[t_0, t_m]$, для експертного аналізу можуть бути виявлені деталізовані економічні оцінки для базових, в загальному випадку для всіх компонентів, що визначають $R^*(t)$, наприклад оцінки параметрів платіжної системи [6; 7], при теоретичному досягненні яких бізнес-процес на часовому інтервалі $[t_0, t_m]$ був би стійкий в позитивному значенні. Очевидно, що у разі коректного рішення розглянутих вище задач, головним підсумком експертного аналізу буде оцінка недоотриманого прибутку (доходу) від бізнес-процесу, що відбувся, на часовому інтервалі $[t_0, t_m]$.

Важливо підкреслити: дослідження стійкого (нестійкого) тренда у разі перспективного аналізу на предмет теоретичного виконання для нього умов

стійкості в негативному значенні, а саме «позитивно-стійкий тренд» → «нестійкий тренд» → «негативно-стійкий тренд», може бути інтерпретовано як розв'язання задачі оцінки загальних фінансових ризиків відносно основного бізнес-процесу. На закінчення формалізуємо як приклад завдання щодо реалізації ланцюжка «нестійкий тренд» → «позитивно-стійкий тренд».

Цілком очевидно, що нестійкий поліноміальний тренд може характеризувати фінансову складову бізнес-процесу як з погляду позитивного, так і негативного балансу. Приведення параметрів нестійкого тренда на основі його значень $P(\bar{a}, t_k)$ до теоретичних параметрів позитивно-стійкого тренда може бути формалізовано наступним варіантом нелінійної задачі оптимального управління:

$$F = \sum_{k=0}^m [P(\bar{a}, t_k) - D^{\Sigma_k}(t_k)]^2 \rightarrow \max_Z \quad (3)$$

$$D^{\Sigma_k}(t_k) + P(\bar{a}, t_k) > 0, k = \overline{0, m} \quad (4)$$

$$P(\bar{a}, t_k) > 0, k = \overline{0, m} \quad (5)$$

$$\text{Det } H_j(\bar{a}) = D_j > 0, j = \overline{1, n} \quad (6)$$

де, $H_j(\bar{a})$ – матриці Гурвіца і для шуканого $P(\bar{a}^*, t_k)$ виконується:

$$\sum_{k=0}^m P(\bar{a}^*, t_k) \approx \sum_{k=0}^m (P(\bar{a}, t_k) + \theta_k), \theta_k \geq 0, \quad (7)$$

де $P(\bar{a}^*, t_k)$ у правій півплощині системи координат приймає тільки позитивні (додатні) значення.

Список використаної літератури:

1. Демарк Т. Технический анализ – новая наука / Т. Демарк [пер. с англ.] – М.: Диаграмма, 2006. – С. 27-69.
2. Дзядык В.К. Введение в теорию равномерного приближения функций полиномами. / В.К. Дзядык – М.: Наука, 1977. – 512 с.
3. Постников М.М. Устойчивые многочлены / М.М. Постников – М.: Наука. – 1981. – С. 9-125.
4. Ланкастер П. Теория матриц. / П. Ланкастер – М.: Наука. – 1982. – С. 237-242.
5. Vox M.J. A new method of constrained optimization and a comparison with other methods / M.J. Vox // The Comp. Journal. – 1965. – № 8. P. 42-52.
6. Герасимова О. Макроуправління бізнес-процесами банку як результат формоутворень клієнтської бази / О. Герасимова // Вісник НБУ. – 2008. – № 4. – С. 41-45.
7. Герасимова О., Денисов В. Спеціалізований підхід для оцінок економічної ефективності основних бізнес-процесів на прикладі платіжної системи комерційного банку / О. Герасимова, В. Денисов // Вісник НБУ. – 2009. – № 3. – С. 28-36.

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ
ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

(19-20 жовтня 2018 р.)

Підписано до друку 31.10.2018. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 7,21. Тираж 100. Замовлення № 1118-207.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.