



SULKHAN-SABA ORBELIANI TEACHING UNIVERSITY
FACULTY OF BUSINESS

INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE
**INTEGRATION OF BUSINESS STRUCTURES:
STRATEGIES AND TECHNOLOGIES**

February 23, 2018

Proceedings of the Conference

**Tbilisi
2018**

Organising Committee

Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business, Sulkhana-Saba Orbeliani Teaching University (SABAUNI), Georgia
Ekaterine Natsvlishvili	Ph.D. Professor of Management, Sulkhana-Saba Orbeliani Teaching University, Director at the European Center of Law, Economic and Management, Tbilisi, Georgia.
Andrzej Pawlik	Professor, dr hab., Head of the Institute for Entrepreneurship and Innovation, State University of Jan Kochanowski, Poland
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State
Galina Ulian	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova
Kostyantyn Shaposhnykov	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine.
Lina Pieliene	Associate professor of Marketing, Dr. of Economics, Department of Marketing, Vytautas Magnus University, Lithuania.
Yuliana Dragalin	Dr. of Economics, Associate Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.

International scientific-practical conference integration of business structures: strategies and technologies, February 23, 2018. Tbilisi, Georgia: Baltija Publishing. 218 pages.

CONTENTS

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

Адвокато́ва Н. О., Боярчук А. І. ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ЩОДО УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ БІЗНЕС-СТРУКТУРАМИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ: КЛАСТЕРИЗАЦІЯ	1
Garonova E. O. STRATEGIC PRIORITIES OF UKRAINE IN THE WORLD MARKET OF MEDICAL SERVICES	4
Zhylenko K. M. TNCS' INVESTMENT POLICY	6
Огінок С. В. ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ	9
Федорова Н. Є. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ВИНА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ	12
Фомішина В. М., Чабанов Д. В. МЕТА ТА ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ.....	14
Sholom A. S. DOES ACCESSION TO THE WTO MATTER? QUALITATIVE AND QUATNITATIVE IMPACT.....	17

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

Вдовічен А. А. ВІДКРИТІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ І СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ	20
Вдовічена О. Г. ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ БІОЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	24
Гаража О. П. МЕТОДОЛОГІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ	27
Гнатенко І. А., Рубежанська В. О. ВПЛИВ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕННИХ ОСІБ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ.....	31

Ннулюанска О. V. MODERN CONCEPT OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT AND ITS CRITICISM.....	34
Каплін М. І., Макаров В. М., Білан Т. Р. МОДЕЛЬ ВЗАЄМОДІЇ ЕНЕРГЕТИКИ І ПАЛИВНИХ ГАЛУЗЕЙ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЕКОЛОГІЧНИХ НОРМ.....	38
Кононова І. В. ТИПОЛОГІЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ЗА КЛАСИФІКАЦІЙНИМИ ОЗНАКАМИ	42
Suska A. A. METHODOLOGY FOR THE COMMERCIAL BALANCE OF THE MARKET OF SOCIAL AND ENVIRONMENTAL SERVICES OF FORESTS	45
Тимошенко Н. М. НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ.....	47
BUSINESS, TRADE, TOURISM AND BUSINESS CULTURE: PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA REGION	
Красовська О. Ю. ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В ЕКОНОМІКАХ КРАЇН РІЗНОГО ТИПУ	51
Марков Б. М. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА МЕТОДІВ СЕГМЕНТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	54
ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN INTEGRATION PROCESSES	
Аніщенко В. О. СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	57
Батенко Л. П., Лезіна А. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЦІННІСТЮ ПРОЕКТІВ	60
Безгінова Л. І., Забродська Г. І., Чепіга І. О. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ХЛІБУ В УКРАЇНІ	63
Горященко Ю. Г., Дронова Т. С. ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОДАЖІВ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ	66
Івченко Є. А. МОДЕЛЮВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	69

Іжевський П. Г. МІЖГАЛУЗЕВА СПІВПРАЦЯ В ЛАНЦЮЖКАХ ЦІННОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	71
Войташевська Ю. О., Ільченко В. Ю. CRM-СИСТЕМИ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	74
Мельничук О. І., Ажаман І. А. ІЄРАРХІЯ СТРАТЕГІЙ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ	77
Черкас В. В., Пазущан А. В. СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД АДАПТИВНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	80
Россинская Л. В. ОСНОВНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	83
Саєнсує М. А. РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГА В УПРАВЛІННІ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАНЬ ФОКУСНОЇ КОМПАНІЇ	86
Старинець О. Г. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ	89
Чугрій Н. А., Чугрій Г. А., Вінюкова О. Б. УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	91
CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL: THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES	
Мірко Н. В., Романюк Н. М. ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИХ ЦЕНТРІВ СФЕРИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ	95
Олійник П. О. УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТВОРЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ НОВИХ ЗНАНЬ В ОРГАНІЗАЦІЇ	99
Склярук Н. И., Серёгина Д. А. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	102

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF INTEGRATION OF BUSINESS STRUCTURES

Гаркуша В. О., Єршова Н. Ю.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН:
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.....105

Гвазава Н. Г.

РОЛЬ ЗАСОБІВ МАСОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ
У ПРОЦЕСІ В ЖИТТІ ЛЮДЕЙ108

Гуменюк О. Г.

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ РОЗПОВСЮДЖЕННЯ
УСПІШНИХ ТЕХНОЛОГІЙ І МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ111

Компанець К. А., Іванчук С. І., Литвишко Л. О.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
«СЕНСОРНОГО МАРКЕТИНГУ» ГОТЕЛІВ.....114

Семенда О. В.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ
ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ117

Степанова А. А., Деркач О. Г.

МАРКЕТИНГ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЙ119

Тимошук М. Р., Шишковський С. В., Якимів А. І.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ КРИТЕРІЇ РОЗВИТКУ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....122

REGIONAL ECONOMY AND CROSS-BORDER COOPERATION

Androshchuk Igor, Elena Visin, Larisa Polihchuk

THE PROBLEM WHICH TAKE PLACE IN THE SPHERE
OF THE WASTE PRODUCTS HANDLING.....125

Підгірна В. Н., Філіпчук Н. В.

ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ
ЕКОНОМІЧНОЇ РЕГІОНАЛІСТИКИ128

Хомюк Н. Л.

ФІНАНСУВАННЯ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КРАЇНАХ ЄС131

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES

Халеп Ю. М.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСОБІВ БІОЛОГІЗАЦІЇ ЗЕМЛЕРОБСТВА.....135

Ясінецька І. А., Лобанова О. П., Кушнірук Т. М.
ЗАХОДИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТИВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ138

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

Піщик О. В.
МОНІТОРИНГ ПОКАЗНИКІВ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЖИТЛОМ142

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS

Бардаш С. В., Осадча Т. С.
КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕНТИ
ДЛЯ ПОТРЕБ ЇЇ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ146

Galak K. I.
EVALUATION OF THE SOCIALLY-ORIENTED ACTIVITIES
IMPLEMENTATION LEVEL149

Гордієнко М. І.
ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ
З УРАХУВАННЯМ ВИМОГ МСФЗ153

Демченко Т. А., Михайловина С. О.
ОБЛІК АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІДПОВІДНО
ДО ГАРМОНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ОБЛІКУ
З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ.....156

Домбровська Н. Р.
КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ НИМИ
ТА ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА158

Мартинів І. К.
ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС
КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ161

Старенька О. М.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ
ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ165

Стельмах Н. Є.
ОФОРМЛЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКИХ
ЕКСПЕРТИЗ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЇХ РЕЗУЛЬТАТІВ168

FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES

Бугель Ю. В.

РОЗВИТОК МИТНОГО ПОСТ АУДИТУ ЯК ФАКТОРУ
МОДЕРНІЗАЦІЇ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ДО МІЖНАРОДНИХ ВИМОГ171

Данік Н. В., Гривківська С. М.

КОНЦЕПЦІЯ ЖИТТЄВИХ ЦИКЛІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗМІН
У ФІНАНСОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ БАНКУ174

Дем'яненко А. Л., Гірченко Т. Д.

СТРАТЕГІЇ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ177

Длугопольський О. В., Чекаловська Г. З.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ
В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»181

Король С. В.

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТУВАННЯМ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ В УКРАЇНІ185

Кульбач Ю. О.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ188

Slatvinskyi M. A.

COMPLEX INVESTMENT PROJECTS AS THE BASIS
FOR THE DEVELOPMENT OF TERRITORIES191

Трощенко І. О., Славкова А. А.

ІННОВАЦІЇ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ
В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....195

Туманцова О. В., Убийвовк І. І.

РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СИСТЕМИ
ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ198

Чібісова В. Ю.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНОЇ БАЗИ
ПРОЦЕСУ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ В УКРАЇНІ201

LEGAL SUPPORT OF BUSINESS

Ціско Л.

МОЖНА ВВАЖАТИ СТАБІЛЬНЕ ТА ЗВАЖЕНЕ
ЗАКОНОДАВСТВО ОСНОВОЮ ПІДТРИМАННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА205

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

Адвокатова Н. О., к.е.н., доцент,

Боярчук А. І., к.е.н., доцент,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ЩОДО УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ БІЗНЕС-СТРУКТУРАМИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ: КЛАСТЕРИЗАЦІЯ

В останні роки спостерігається постійне зростання кластеризації у структурі міжнародної економіки, яке спричинене фактором глобального виробництва. Своєрідною рисою сучасної світового господарства є прискорення інтеграційних процесів, використання значної кількості різновидів і конфігурацій інтеграції бізнесу.

Аналіз останніх досліджень з питання побудови кластерного підходу до бізнес-структур продемонстрував ефективність діяльності такого типу бізнесу. Структурні перетворення глобальної економіки змушують вже існуючим підприємствам у світовому господарстві шукати нові форми господарювання, – кластерні об'єднання.

На жаль, дослідження економічної доцільності, мотивація входження в кластерні об'єднання підприємств різної форми власності, територіальне розташування цих бізнес-структур розроблено недостатньо, і тому емпіричне утворення кластерів нерідко не приносять сподіваних результатів.

На відміну від традиційних кластерів, інноваційні кластери взаємодіють не лише між компаніями, постачальниками і клієнтами, а й інститутами знань, серед яких є дослідницькі центри та університети [5]. Завдяки цьому з'являється можливість координувати зусилля та фінансові кошти для створення нового продукту, технологій і виходу з ними на міжнародний ринок. По суті, в рамках кластера, стає можливим вибудовування замкнутого технологічного ланцюжка – від створення продукту до його виробництва і виведення на ринок.

Основна мета використання кластерного підходу у світовому господарстві – це підвищення конкурентоспроможності бізнес-структур за рахунок співпраці в кластері (кластерні об'єднання), наукових досліджень, інновацій, освіти та міжнародної підтримки. Діяльність інноваційних кластерів скеровано на піднесення динамічного і результативного соціально-економічного розвитку країн, в яких функціонують бізнес-структури.

Кластери займають особливе місце між автономними організаціями, регіональними промисловими комплексами, галузевими альянсами і ТНК використовуючи концентрацію в межах локальних територій, концентрацію,

що базується на взаємодії з внутрішнім споживанням і визначальну інноваційну спрямованість, кооперацію залучення суміжних галузей для забезпечення конкурентоспроможності на міжнародному ринку за рахунок високої продуктивності, заснованої на спеціалізації і взаємодії участі бізнес структур [5].

Характерною особливістю кластерів є те, що ефекти, що пов'язані з їх створенням, забезпечують переваги, які неможливо забезпечити за сприянням компанії. Так, відомий дослідник Маршал («батько кластерів») визначає такі екстерналії: поєднання специфічних трудових ресурсів, більша різноманітність спеціалізованих локальних або міжнародних товарів (послуг), розповсюдження знань, яке відбувається формальними і неформальними шляхами.

Вищезгадані переваги можуть поширюватися за межі одного кластера, і завдяки синергії спричинювати до створення нового кластера. Це, у свою чергу, створює особливі конкурентні переваги на локальному і глобальному рівнях, які посилюють інтеграцію кластерів / територій в глобальні ланцюжки постачань [1], об'єднують міжнародні бізнес-структури світового господарства.

Так, входження в кластер примножує статус компанії, сприяє зростанню уваги до них з боку міжнародних фінансових агентств, зростанню глобальної репутації і популярності торгової марки, привертає в регіон (державу) додаткові ресурси, інвестиції. У свою чергу, присутність кластера підвищує роль регіональних адміністрацій (територіальних громад), оскільки розвиває та употужнює економіку всього регіону, стимулює економічне зростання і прискорює вирішення соціальних проблем, створює умови для успішного розвитку більш відсталих (слаборозвинених) територій.

Досвід кампаній, що запровадили кластерний підхід в тій чи іншій конфігурації, вивів їх на новий щабель економічного розвитку: продукція, що випускається є конкурентоспроможною в усьому світі. Досягнення високотехнологічних кластерів використовуються в багатьох країнах в різних сферах. А глобалізація, як фактор сучасних міждержавних взаємовідносин, підсилює взаємообмін новими технологіями, інноваціями, тим самим зробивши можливим використання їх звичайними споживачами.

Кластерний підхід має свої принципіальні особливості, а саме:

1. Найбільш успішні кластери формуються там, де здійснюється або очікується «прорив» в області техніки і технології виробництва з подальшим виходом на нові «ринкові ніші». У зв'язку з цим багато компаній все активніше використовують «кластерний підхід» в формуванні та регулюванні своїх інноваційних програм.

2. Специфікою кластера є отримання компаніями синергетичного ефекту, який розкривається в підвищенні конкурентоспроможності всієї системи в зіставленні з самостійними господарюючими суб'єктами. Кластерний механізм підвищення конкурентоспроможності заснований на продуктивному поєднанні внутрікластерної кооперації в процесі виробництва продукції з внутрішньою конкуренцією. При цьому, мережевий характер горизонтальної інтеграції сприяє формуванню орієнтованого ланцюжка поширення необхідних знань, технологій та інновацій.

3. Проведення кластерної політики базується на взаємодії між органами державної влади та місцевого самоврядування, бізнес-середовищем і науково-освітніми установами для координації зусиль підвищення інноваційності

виробництва та сфери послуг, що сприяє взаємному вдосконаленню та підвищенню ефективності в роботі.

4. Кластери розвиваються не ізольовано, а залучають до свого розвитку професійну кваліфікацію, залученість, рівень достатку. В результаті – підвищується рівень і якість життя в регіоні, країні.

5. Інноваційні кластери мають розвинені відносини з подібними кластерами в інших регіонах і країнах. Стимулювання подібних міжнародних зв'язків стає важливим напрямком кластерної політики і полягає в розвитку кооперації між спорідненими кластерами, розробці та реалізації програм розвитку співпраці.

Для розвитку кластеру важливою є концепція co-opetition: коли міжнародні компанії, які є між собою конкурентами, одночасно працюють над спільною стратегією. Застосування кластерного підходу в умовах інтеграції бізнес-структур супроводжується основними мотиваційними цілями:

– по-перше, кластери виступають агентами «оздоровлення» внутрішньодержавних (регіональних) економік, і тому вони мають комерційну концентрацію і входять до своєї виняткової стратегії. Не слід забувати, що розвиток кластерів пріоритетний для підйому саме у високотехнологічних галузях.

– по-друге, кластери сприяють активізації бізнес-структур в міжнародному масштабі.

Іншими словами, у світовому господарстві міжнародні бізнес-структури за допомогою кластерного підходу забезпечують собі розвиток експорту виробленої продукції. На сьогоднішній день існує безліч прикладів із світової практики, що саме кластерна форма організації концентрованого виробництва (співпраця) є найбільш вдалою для будь-якого інноваційного процесу.

Література:

1. Константинова А. Что мешает успеху отраслевых кластеров в Украине / А. Константинова // PostDoc исследователь Института «Оркестра» (Баскский Институт Исследования Конкурентоспособности, Испания), VoxUkraine, <https://delo.ua/business/nuzhny-li-ukraine-otraslevye-klastery-318370/>.

2. Черних В.В. Віртуальні кластери у глобальній економіці / В.В. Черних // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва» (м. Сімферополь, 29-30.11.2013) / Наукове об'єднання «Economics». У 3-х частинах. – Сімферополь: НО «Economics». – 2013. – Ч. 1. – С. 53-54.

3. Новіков Д. Нас кластеризують? Про перспективи працювати у мережі / Д. Новіков // Соціальний рух, від 13.09.2017.

4. Іфор Ффоукс-Вільямс. Бізнес-кластери: потрібна сила // Open. – від 4.02.2016, <http://open.kmba.ua/ua/articles/op-manage/19558/biznes-klasteri-potrijna-sila>.

5. Адвокатова Н.О. Иерархическая кластеризация производственных объектов / Н.О. Адвокатова, М.В. Шарко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2013. – № 3. – С. 114-128.

6. Бігус М.М. Кластеризація як перспектива розвитку міжнародного туризму та активізатор економіки в Україні / М.М. Бігус, Є.Д. Голікова // Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна. – 2017. – Вип. 27. – № 2. – С. 48-52.

STRATEGIC PRIORITIES OF UKRAINE IN THE WORLD MARKET OF MEDICAL SERVICES

Providing stable and sufficient healthcare system financing is the key factor of its normal functioning in any country of the world. However, as global experience shows, any health-care system in any country faces the problem of financial resources shortage. Taking into account the social importance of the health care system and appropriate obligations of the state to its citizens, the necessity of new approaches of financing this industry appears. International experience shows that increasing the financing without effective management mechanisms creation and will-minded using of existing resources will not lead to desired results. For example, in the United States – country with a fairly high standard for each patient, a public opinion poll showed that more than 85% of the population are not satisfied with the work of the existing medical care system and insist on fundamental changes.

Domestic health-care system needs not only financing increase, but also an effective funding resources usage control and medical services quality.

Nowadays, there are strategies of financial resources shortage mitigation exist. They are based on redistribution existing financial resources in favor of health-care system, by decreasing financing other sectors of the budgetary sphere and introducing new social insurance tax or duty.

Often, these strategies are applied simultaneously, but it is not always possible due to various reasons of socio-political and macroeconomic nature. For example, using of the first strategy requires making difficult political decisions and as a result in case of health care sector funding increase may lead to other budget programs funding deterioration in education, culture, public order maintenance, defense, which play important role for the community.

To the other hand, the strategy of new social insurance taxes and duties introduction may not get support by society and politician's.

The existing macroeconomic situation and the level of economic development of the society do not allow the state to increase assignment from the budget to the health care system.

The percentage of health-care taxes in Ukraine (about 3% of gross domestic product) comparing to other European countries is rather low, but keep in mind that the total taxes on health in the structure of general taxes of the state are almost 15% (taking into account social programs, which are supported by government funding).

The state policy of decreasing the tax pressure corresponds to the typical trends for developed countries, but it does not quite assist to the opportunity to resolve the problem of new social insurance taxes or fees introduction.

There is a growing necessity of a health insurance system implementation and appropriate law that would provide a new additional type of taxes on salary. The absence of effective financing strategies and the health care system resource

management can lead to negative trends: the elimination of the solidarity principle and access to health care.

In addition, it is necessary to emphasize that these negative trends are a consequence of not only a quantitative funds deficit, but their inefficient use as well. It is necessary to pay attention to the second group of strategies aimed to improve the financial stability and of the health care system cost-effectiveness.

Conditionally these strategies can be called resource deficit overcoming strategies and divided into two groups: expenses control strategies and efficient resources distribution strategies. In its turn, cost containment strategies are divided into strategies aimed to regulate the health services' demand and strategies aimed to regulate the health services' supply.

The main goals of the strategies in the first group is to limit the medical services volume that are paid by budget funds (basic services package definition), medical services payment system introduction (medical services partial paid by the citizens); access to medical services rationing.

The main goals of strategies in the second group are: to establish competition between health services providers; expenses limits and global budgets for health care providers; reduction of doctors personnel and number of beds; control expenses on providing human resources (salaries of doctors); control of drugs and equipment expenses; regulation of expensive technologies usage, improvement of doctors payment methods.

These strategies can be used both to improve the effectiveness of the current model of the health care system, as well as introduce social health insurance system.

World experience shows that these strategies are effective in health-care system managing and will contribute to the effective insurance medicine introduction.

References:

1. Global health care outlook. Battling costs while improving care. URL: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Life-Sciences>.
2. Lunt L., Smith R., Exworthy M. Medical tourism: Treatments, markets and health system implications: A Scoping Review. OECD Publishing, 2011.
3. Medical tourism procedures. URL: <http://onlinemedicaltourism.com>.
4. The Official site of World Trade Organization, Trade Map: «Trade Statistics for International Business Development». URL: <http://www.trademap.org>.
5. The Most Effective Health Care 2014. URL: <http://www.bloomberg.com/visual-data/best-and-worst/most-efficient-health-care-2014-countries>.

**Zhylenko K. M., Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor,
*Dnipro National University named after Oles Honchar
Dnipro, Ukraine***

TNCS' INVESTMENT POLICY

One can not fail to note the special role of banks with the participation of foreign capital in the transnationalization of the economy of Ukraine. First of all, we emphasize that they serve related TNCs, and also often specialize in servicing other non-residents, their affiliated structures in Ukraine on transactions with the National Bank of Ukraine. This largely determines their sustainable and dynamic development. According to the NBU, the majority of banks controlled by foreign capital are included in the group of 200 largest banks, wholly owned by non-residents and the bank, the authorized capital of which is more than half formed by means of foreign investors. As NBU experts note, on the part of banks controlled by foreign participants, the struggle for leading positions in the banking system as a whole is intensifying. Thus, in the group of the largest banks, all banks controlled by foreign participants improve their positions every year [2; 3; 15].

In addition, these banks often act as the initiator for attracting other forms of capital. Such functions of banks with the participation of foreign capital allow Ukrainian specialists to rightly assert that all negative phenomena in the field of financial relations, national currencies from the level of national economies are almost completely transferred to the international level. This observation was made with reference to the economic entities of the CIS countries, whose mutual calculations gave rise to such a phenomenon as the international crisis of non-payments. But it is also quite true for the banks of industrially developed countries. The mechanism of non-payments, launched at the national level, reproduces itself on an ever-expanding basis at the international level, threatening to curtail the trade and economic ties, restraining the integration processes and impeding the restoration of effective cooperative ties. This observation is also true in the reverse order: international financial crises, due to the involvement of Russian banks in the international financial system, generate a financial crisis already at the national level and cause the same negative consequences in the development of its economy.

The methods and forms of introducing foreign TNCs into the Ukrainian economy, in principle, do not differ from the methods of introducing these economic entities into the economy of others. However, in Ukraine they have an unquestionable specificity. In the expansion of foreign TNCs in Ukraine, a large place belongs to the reimbursement on its territory of completely foreign enterprises (branches and subsidiaries of TNCs).

In the writings of Western researchers, there is an opinion that attracting foreign TNCs to the country's economy may entail an increase in its openness and competitiveness in the world market. Consider, for example, the branches of the Ukrainian economy the peculiarities of the impact of foreign TNCs on the efficiency and stability of their development, and try to test the hypothesis of the positive

influence of the capital of foreign TNCs on the development of the economy of the host country[5; 6; 7; 11; 12].

To date, virtually all FDI in the world economy is being carried out by transnational corporations. Extensive statistics on foreign direct investment greatly facilitate the task of assessing the potential and prospects for the transnationalization of the national economy (in particular, the transitive economy of Ukraine).

In order to assess the appropriateness of attracting the capital of foreign TNCs to various sectors of the Ukrainian economy, as well as the prospects for the creation of Ukrainian transnational corporations, it is necessary to trace the relationship of foreign direct investment with the efficiency of the country's economy and efficiency indicators of a corporation focused on expansion abroad from a firm focused on the national economy. There are several aspects of the impact of FDI on the host economy (socio-economic, territorial, sectorial, etc.). In the study, we will identify the sectorial aspect of the impact of FDI of transnational corporations on the Ukrainian economy.

Let us analyze the situation in the field of foreign direct investment in Ukraine. The activation of FDI inflow to Ukraine was observed from the late 80's – early 90's. XX century. It should be noted that in the early 90's. XX century. in the Ukrainian economy there was a deep crisis, and consequently there was a growing need to attract additional capital, especially in the form of FDI, which are investments by foreign investors (the main of which are TNCs) directly into the real sector of the economy. The dynamics of import of foreign investment in Ukraine by types and countries for the period from 2011 to 2016 is presented in Table. 1, in Fig. 1.

Table 1

Dynamics of foreign investments in Ukraine, 2011–2016 [1]

Type of investments	2011	2012	2013	2014	2015	2016
FI, million dollars.	11773	9560	10958	14258	19780	29699
FDI, mln. dollars	3361	4260	4429	3980	4002	6781
Portfolio FI, mln. dollars	191	31	145	451	472	401
Other FI, mln. dollars	8221	5269	6384	9827	15306	22517
FDI, % of FI	28,6	44,6	40,4	27,9	20,2	22,8

It should be noted that despite the growth of absolute FDI, their share in the total volume of foreign investments for the period under review decreased by 20.3%, which reflects a decrease in the propensity of investors to invest in the real sector of the economy.

According to the Derzhkomstat of Ukraine, FDI in various spheres of the economy to the national economy in 2016 reached about 6.8 billion dollars (increased by 101.8% compared to 2007). In hryvna equivalent, the growth in FDI was 213.3% for the period from 2011 to 2010. In accordance with the forecast of the Ukrainian economy developed by the specialists of the Ministry of Economic Development, FDI in Ukraine will increase by 5-7% annually [1; 2; 15].

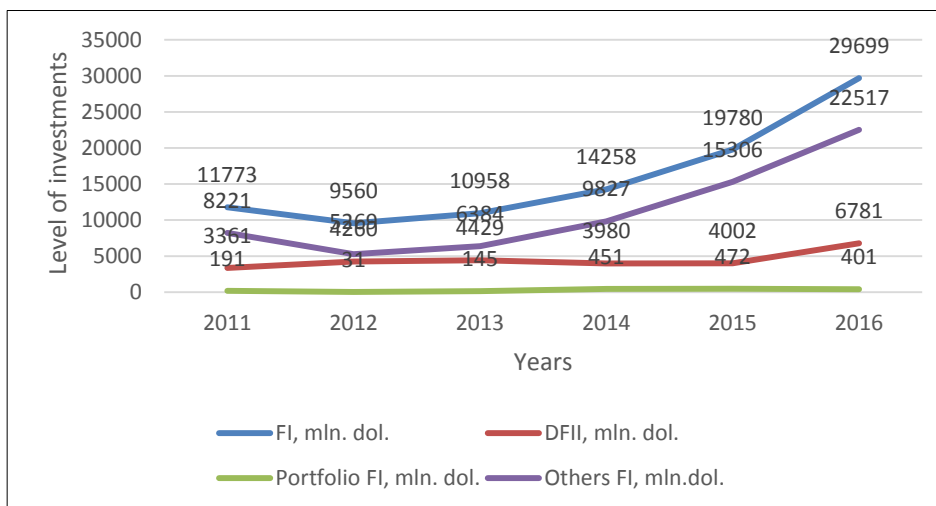


Fig. 1. Dynamics of foreign investments in Ukraine, 2011-2016 [1]

Indicative is the fact that in the rating of the investment potential index calculated by UNCTAD experts for 140 countries on the basis of 12 parameters, Ukraine rose from 48 positions to 41 (in terms of exporting FDI) and from 95th to 78th place (in terms of FDI imports) for the period from 2001 to 2011. This trend can be seen as leading to improving the investment climate for foreign capital, which increases the attractiveness of the Ukrainian economy for the largest suppliers of capital in the global economy – transnational corporations. Nevertheless, in the ranking of countries (2016) on the actual import of FDI, Ukraine occupies the 128th position, and on the actual export of FDI – 41st place. The current situation indicates the incomplete use of the Ukrainian economy’s capacity to import foreign direct investment, which is mainly due to the continued high risk of investing in Ukraine [2; 3].

References:

1. Government statistic (2016). Retrieved from www.ukrstat.gov.ua (in Ukr.).
2. Monetary Fund – IMF Country Report (2016). Ukraine: First review under the extended arrangement. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr15218.pdf3> (in Eng.).
3. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013). World Investment Report 2013. Global value Chains: Investment and Trade for Development, Geneva: United Nations. 12. Retrieved from http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/10_4_99.htm (in Eng.).
4. Bolgarova N.K. & Panevnyk, T.M. (2013). Transnational process in Ukrainian economics. *Bussinesinform*, 12, 33-38 (in Ukr.).
5. Fournier J.-M. (2013). The negative effect of regulatory divergence on foreign direct investment. *OECD Economics Department Working Papers* № 1268. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/5jrqqvg0dw27-en> (in Eng.).
6. Wood S. & Reynolds, J. (2014). Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments. *Regional Studies*, 48 (8), pp. 1371-1390 (in Eng.).
7. Ietto-Gillies G. (2014). The Theory of the Transnational Corporation at 50+. *Economic Thought*, 3.2, pp. 38-57. Retrieved from

<http://www.worldeconomicsassociation.org/files/journals/economicthought/WEA-ET-3-2-Ietto-Gillies.pdf> (in Eng.).

8. Hudym K.M. (2014). Priority forms and directions of functioning of the modern international business. *Economy of Ukraine*, 6, 77-85 (in Ukr.).

9. Hudym K.M. (2014). Transnationalization as a factor of globalization. *Visnik KNTEU*, 4, 33-44 (in Ukr.).

10. Hudym K.M. (2015). Modern models of integration of TNC into the agrarian market of the Eastern regions of the world. Materials of the International science and practice conference «Strategy of countries' economic development in globalization». *Dnepropetrovsk*, 1, 45-46 (in Ukr.).

11. Williams, C. & Soo Hee, L. (2016). Knowledge flows in the emerging market MNC: The role of subsidiary HRM practices in Korean MNCs. *International Business Review*, 233–243 pp. Retrieved from: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593114001486> (in Eng.).

12. Hammoud, Mohamad S. & Nash, Douglas P. (2014). What corporations do with foresight *European Journal of Futures Research*. Retrieved from: <http://link.springer.com/article/10.1007/s40309-014-0042-9> (in Eng.).

13. UNCTAD World Investment Report 2016. Retrieved from: www.unctad.org/wir2016.

14. UNCTAD World Investment Report 2010. Retrieved from: www.unctad.org/wir2010.

15. Official site of the NBU. Retrieved from: <https://www.bank.gov.ua/>.

Огінок С. В., к.е.н., асистент,
Львівський національний університет
імені Івана Франка
м. Львів, Україна

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

Сучасні тенденції функціонування світової економіки проявляються в умовах прискорення темпів економічного розвитку і поглиблення процесів економічної інтеграції. Це пов'язано з істотними змінами в розвитку міжнародної торгівлі, її темпах і структурі, що має суттєвий вплив на сферу міжнародних економічних відносин. Зміцненню економічних зв'язків між країнами на цьому етапі розвитку світогосподарських зв'язків сприяє франчайзинг, який сьогодні проник практично в усі сфери економічної діяльності та є одним із дієвих і демократичних способів виходу за межі національних ринків. Франчайзинг створює сприятливі умови для розширення мереж збуту товарів як на національних, так і на іноземних ринках, а також уможливорює збільшення кількості представництв за короткий проміжок часу та з невеликими витратами.

Засади наукового обґрунтування франчайзингу як прогресивного методу провадження бізнесу заклали Г. Дж. Болт, Ю. Бондаренко, Дж. Еванс, Б. Карлоф, Д. Кауфман, Я. Корнаї, Дж. Стігліц, поглибили та доповнили М. Вудроу,

В. Довгань, Д. Клейн, Р. Мартін, М. Мендельсон, А. Мінклер, Д. Норт, І. Рикова, Дж. Філдінг, Дж. Хенсон, Р. Хоффманай та ін.

Вагомий внесок у розвиток проблеми франчайзингу зробили українські вчені О. Кузьмін; Д. Баюра, О. Білорус, В. Будкін, І. Бураковський, Л. Гальперіна, М. Дудченко, Н. Грущинська, Н. Комар, А. Кредісов, Д. Лук'яненко, В. Новицького, Є. Панченко, Ю. Пахомов, О. Плотніков, А. Поручник, А. Румянцев, С. Сіденко, Ю. Спекторов, О. Трушенко, А. Філіпенко, Ю. Федунь та інші.

Усталеним на сьогодні є визначення франчайзингу як способу організації бізнесу, що регулює відносини між власником бізнесу (франчайзером) і франчайзі (незалежна особа чи компанія, якій передається право на використання розробленої франчайзером бізнес-стратегії). Суть сучасної системи франчайзингу полягає в тому, що франчайзер надає окремим франчайзі певні права і своєю чергою, зобов'язує діяти відповідно до його концепції. Згідно з угодою, укладеною у письмовій формі, франчайзі отримує від франчайзера право на використання його імені, торговельної марки, промислових зразків і прав інтелектуальної власності, можливість застосовувати його методи провадження бізнесу, а також отримувати його постійну технічну допомогу [1].

Головним принципом франчайзингу є те, що франчайзер володіє торговою маркою та перевіреною на практиці бізнес-ідеєю, а франчайзі, своєю чергою, працює під його маркою, однак як самостійний підприємець та як власник торгової точки, відповідно всі його доходи безпосередньо залежать від його діяльності, саме це ще більше мотивує розвивати куплену франшизу. Дієвість і прибутковість франчайзингова стратегія може показати лише за активної співпраці обох сторін – франчайзера та франчайзі [2].

Франчайзинг є корисним не лише для сторін договору, а й для споживачів, зокрема завдяки впізнаваності та виправданості очікувань покупців. Використання однакових торгових знаків дає змогу споживачам бути впевненими в якості товарів і послуг однієї торгової марки.

Загалом за допомогою франчайзингу можна впровадити рентабельну економічну модель бізнесу, яка даватиме великі доходи за відносно невеликих ризиків. Франчайзингова стратегія позитивно впливає і на економіку держави загалом, оскільки сприяє поширенню нових технологій, ноу-хау та залученню іноземних інвесторів. Кошти, які надходять через оподаткування підприємств франчайзі, поповнюють державний бюджет. За господарювання та розширення бізнесу на умовах франчайзингу зменшується ризик банкрутства, що, своєю чергою, скорочує державні видатки. Розвиваючись, франчайзингові мережі створюють нові робочі місця. Саме тому дуже важливо створювати сприятливі умови розвитку для франчайзингу [3].

Завдяки послугам, які надає франчайзинг, ринок стає глобальнішим, позитивні зрушення відбуваються і в сфері обслуговування та сервісному бізнесі.

Франчайзинг як самостійний вид комерційного та технологічного обміну, спосіб пільгового підприємництва, перспективна форма ведення великого бізнесу та одна з найбільш розповсюджених передових форм малого та середнього бізнесу, дозволяє компаніям ефективно розширюватися, не здійсню-

ючи великих витрат та створення і підтримку масивного адміністративного комплексу, і не зазнаючи труднощів в управлінні широкою мережею корпоративних підприємств; допомагає компаніям перетворити свою існуючу мережу на ефективно працюючий, сильний бізнес, в якому зайнятий кваліфікований персонал.

Франчайзинг як форма організації бізнесу має багато особливостей. В його основу покладено принципи маркетингу та розподілу товарів. Насамперед, важливо, що, у такого роду діяльності беруть участь дві сторони – франчайзі та франчайзі, які працюють на підставі договору. Власник бізнесу – франчайзі користується винятковими правами, однак він передає право на використання об'єктів інтелектуальної власності на платній основі з визначеним терміном франчайзеру. Кожен учасник франчайзингових відносин несе власну відповідальність за свою діяльність та ризики, пов'язані з нею [4, с. 107]. Ще однією визначальною особливістю цієї форми господарювання є територія, на якій франчайзі здійснюватиме свою діяльність. А це вимагає врахування ментальності населення, його традицій, рис. Як уже зазначалося, за такої форми організації бізнесу, як франчайзинг, значно послаблюється конкуренція, оскільки франчайзер не може надати право на франшизу іншим особам на території діяльності франчайзі, а той, своєю чергою, зобов'язаний не отримувати аналогічних пакетів прав, від інших власників бізнесу. Особливістю франчайзингу також є величина роялті та структура платежів, які здійснює франчайзі на користь франчайзера [5, с. 63-72].

Франчайзингові відносини вирізняються комплексним характером, що дає змогу швидко створити стійку основу для виходу на ринок із ефективним розподілом капіталовкладень.

Отже, попри те що франчайзинг є відносно молодим видом організації економічної діяльності, набув популярності як у США, так і в Європі і з кожним роком нарощує темпи зростання.

Франчайзинг слугує одним з інструментів, які дають поштовх для розвитку малого та середнього бізнесу за умови глобалізації, коли ринок стає спільним, а споживач орієнтується на світові бренди.

Література:

1. Оцінка перспективності видів діяльності для використання франчайзингу на основі комплексної оцінки франшизних ризиків / В. І. Анін, А. В. Шпаков, С. В. Федоренко, А. В. Ігнатенко // Економіка та держава. – 2007. – № 7. – С. 42-45.
2. Маркетинг турпродукту / Ю. О. Карягін, З. І. Тимошенко, Т. О. Демура, Г. Б. Мунін. – К.: Кондор, 2009. – 394 с.
3. Огінок С. В. Франчайзингова стратегія просування іноземних компаній на ринок України / С. В. Огінок // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – Вип. 101. – Ч. 2. – С. 78-83.
4. Ягуд С. Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг / С. Ю. Ягуд. – Москва: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 272 с.
5. Ватутин С. Клонирование бизнеса. Франчайзинг и другие модели быстрого роста / С. Ватутин, М. Тришин. – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 192 с.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ВИНА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Світовий ринок вина включає в себе близько 80 країн-виробників і умовно розділений на вина Старого Світу (традиційні виноробні райони Європи і Близького Сходу) і Нового Світу (країни поза межами Європи).

Протягом останніх років відзначається постійне зростання частки вин Нового Світу. Завдяки цінній політиці, маркетинговій стратегії, розумінню світових трендів, технологічності і спрощеній системі державного регулювання виноробства країн Нового Світу за останні 7 років вони збільшили частку ринку із 39% у 2011 році до 42% у 2017, склавши серйозну конкуренцію консервативним європейським виробникам. За даними компанії International Wine and Spirit Research (Лондон, Великобританія) обсяги виробництва вина у світі зростатимуть (див. табл. 1), незважаючи на загальносвітову тенденцію до скорочення площ виноградників.

Таблиця 1

Світове виробництво вина

Регіон	2011		2017		2021*	
	млн., гкл.	%	млн., гкл.	%	млн., гкл.	%
1	2	3	4	5	6	7
Світ в цілому	272,70	100	261,90	100	288,00	100
Європа	163,17	60	148,10	57	166,10	58
Америка	65,49	24	70,90	27	78,44	27
Україна	3,80	1	2,42	1	2,49	1
Інші країни	40,24	15	40,48	15	40,97	14

**прогноз*

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2]

Істотними причинами такого тренду є криза перевиробництва у країнах Європи та масштабна антиалкогольна компанія в колишньому СРСР, що супроводжувалася вирубками виноградних насаджень. Якщо говорити про відповідну динаміку у європейських країнах-лідерах галузі, то істотне зменшення площі виноградників спостерігалось в Іспанії, Франції, Італії та Туреччині. Стабільними залишалися показники США, Ірану, Португалії та Румунії. Зростання чисельності та площі виноградників спостерігалось лише в Аргентині та Китаї [3].

Тенденції споживання вина в світі свідчать про те, що попит на дану продукцію залишається відносно стабільним. За досліджуваний період

спостерігаються незначні коливання в обсягах споживання вина у світі, що підтверджує і прогноз на 2021 рік (див. табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги споживання вина у світі, млн. гкл.

	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2021*
Всього у світі	243,0	244,0	243,0	240,0	241,0	242,0	241,34

* прогноз

Джерело: побудовано автором на основі [4]

У той же час, за прогнозом експертів, у найближчі чотири роки попит на вино у групі «нових» винних країн збільшиться на 9 млн. гектолітрів, в той час як в «традиційних» винних країнах його споживання рости не буде, а у Франції навіть знизиться. Таким чином, нації, які традиційно звикли до вина, поступово втрачають до нього смак, в той час народи, які традиційно надавали перевагу пиву (німці) та міцним напоям (американці) або власним видам спиртного (японці і китайці), поступово набувають смаку до виноградного вина.

Особливо велике зростання масштабів виноробства в Китаї, з його величезним населенням і неосяжним ринком. Під виноградники в Китаї зараз зайнято 350 тис. гектарів земель, а власне виробництво вина становить приблизно 13 млн. гектолітрів – за останні 10 років його об'єм збільшився на 110% [3].

Щодо України, то показники функціонування виноробної галузі (обсяг виробництва складає 1% від загальносвітового, обсяг споживання 3-5 л на особу проти 40 л у європейських країнах) свідчать про те, що на даний час вона не може претендувати на позицію впливового гравця ринку, хоча і має значний природно-кліматичний потенціал. На сьогоднішній день представники профільної асоціації виноробів України вбачають перспективи розвитку галузі у створенні бренду «українське вино» та просуванні його у світі.

Проведене дослідження особливостей розвитку сучасного стану ринку виноробної продукції світу дозволяють зробити наступні висновки:

– природно-кліматичні умови є ключовим фактором для вирощування якісного винограду, який може бути використаний у виробництві вина. Саме тому географічне розташування країни є тим визначальним фактором, який дозволяє країні мати міжнародну спеціалізацію у якості країни-виробника вина;

– усі країни, які, на сьогоднішній день, є виробниками вина, можна класифікувати за критерієм тривалості їх включення в перелік винних держав світу. І з огляду на це можна виділити три типи країн: «традиційні» винні країни Старого Світу (Франція, Іспанія, Італія тощо), країни «Нового винного світу» (Чилі, ПАР, Нова Зеландія, Австралія), а також ті, що є перспективними учасниками світового ринку вина (Китай, Японія, Україна);

– найбільшу частку у світовому виробництві вина на сьогоднішній день займають «традиційні» європейські винні країни, проте за останні роки обсяги їх виробництва зменшуються, що дає змогу виходу на ринок новим гравцям;

– змінюється географія споживання вина. Нації, які традиційно звикли до вина, поступово втрачають до нього смак, в той час народи, які традиційно звикли до інших спиртних напоїв, поступово набувають смаку до виноградного вина.

Література:

1. IWSR Global Trends Report 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.theiwsr.com>.
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Industry profile: Wine in Europe [Електронний ресурс] // Datamonitor. – may 2014. – 25 p. – Режим доступу: <http://search.epnet.com>.
4. МОБВ: Объемы производства вина продолжают сокращаться на фоне роста его потребления [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vinmoldova.md/index.php?mod=news&id=41348>.

**Фомішина В. М., д.е.н., професор,
Чабанов Д. В., студент,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна**

МЕТА ТА ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ

Практика світового розвитку на початку ХХІ століття спричинила визнання того факту, що економічне зростання – це лише тактичне завдання, засіб для реалізації нової концепції розвитку суспільства, а саме – людського розвитку. В концепції людського розвитку поєднуються виробничі характеристики людини як основної продуктивної сили сучасного суспільства та її характеристики як кінцевого та єдиного завдання розвитку; людський потенціал розглядається не як засіб досягнення добробуту людей, а як обов'язковий компонент їх добробуту [1, с. 9-10].

Якщо стратегія соціально-економічного розвитку країни орієнтована на концепцію людського розвитку, то вона опирається на заощадження як джерело інвестиційних ресурсів, причому не тільки в фізичний, але і в людський капітал і природний капітал. Водночас за широкого розуміння змісту інвестицій в сучасних умовах вирішення цього завдання може бути дещо спрощене за умови сприйняття інвестиційної сутності споживання.

В трансформаційних економіках реалізація стратегічної мети людського розвитку сполучена із додатковими труднощами і обмеженнями, пов'язаними із вирішенням специфічних завдань поточного розвитку.

1. Загальносвітові тенденції розвитку кінця ХХ ст. вочевидь демонструють функціонально-ієрархічну перебудову в системі факторів виробництва. Так, в Концепції стратегії соціально-економічного розвитку України на 2015–2030 рр., розробленій Всеукраїнською спілкою вчених-економістів, зазначається, що

«інтелектуальний капітал та інтелектуальна творча праця стали основними факторами виробництва, витиснувши на другий план матеріально-речовинний капітал, алгоритмічний і репродуктивний типи праці. Інтелектуальний капітал стає першоосновою і рушійною силою становлення нової економіки. Самозростання інтелектуального капіталу грає у становленні нової економіки ту саму роль, що і самозростання матеріально-речовинного капіталу в індустріальній. Отже, зростання інтелектуального капіталу й ефективність його використання визначають перспективи розвитку економіки тієї чи іншої країни» [2]. У зв'язку з цим першочерговим завданням стратегічного розвитку України стає процес формування і примноження адекватного економіці знань людського капіталу, підвалини якого складають як особисте споживання (починаючи із задоволення елементарних матеріальних потреб і закінчуючи духовними, котрі формують творчу, інтелектуальну особистість), так і заощадження, котрі є основою інвестицій в освіту і охорону здоров'я.

2. Визнання тези, що в основі економіки знань знаходиться людський капітал, який «багато в чому визначає можливості та напрями застосування фінансового і матеріально-речовинного капіталу» [2], жодною мірою не надає підстав для ігнорування необхідності модернізації і технічного оновлення фізичного капіталу. За умов, коли в економіці країни домінують застарілі технологічні уклади і постійно спостерігається старіння основних засобів, [3, с. 43], апріорі не можна розраховувати на «стрімке зростання інтелектуального капіталу і розвиток інтелектуальної праці як основних факторів виробництва» [2] та реалізацію стратегічної мети людського розвитку. Отже, першочерговим завданням, поряд із формуванням людського капіталу, стає утворення якісно нового фізичного капіталу, становлення і масове поширення вищих технологічних укладів.

3. Зазначені стратегічні завдання розвитку ускладнюється обмеженістю заощаджувально-інвестиційного ресурсу і пошуком оптимальних пропорцій його розподілу між фізичним і людським капіталом. З огляду на невідповідність якісних характеристик фізичного капіталу вимогам постіндустріального поступу, з одного боку, і проблемами, що загострюються, у формуванні кількісно-якісних характеристик людського капіталу, з другого, неможливо чітко і безальтернативно визначити пріоритети розвитку одного із них. Трансформаційні економіки стоять перед надскладним стратегічним завданням одночасного формування фізичного і людського капіталу, в той час як для промислово розвинених країн ці процеси були розділені в часі.

4. Проблема стає ще вагомішою за умови врахування невисоких обсягів особистих доходів, використовуваних на споживання та заощадження, для лівової частки українців.

В інтересах довгострокового характеру для економіки країни в цілому доцільнішим є стимулювання, по-перше, організованих заощаджень взагалі і по-друге, нарощування питомої ваги їх інвестованої частини в реальний сектор економіки. Це зумовлене тим, що на коротких періодах часу обидва підходи створюють приблизно однаковий ефект. Слід навіть визнати дещо більшу привабливість першого підходу, оскільки добитися зростання обсягів споживання значно легше, ніж при цьому мати одночасно збільшення заощаджень та їх інвестиційної частини.

Але при аналізі довготривалих ефектів, зважаючи на необхідність подолання негативних техніко-технологічних наслідків трансформаційних процесів, беззаперечними є переваги другого підходу. Країна пройшла довгий період критичного недоінвестування. Для відновлення кількісно-якісних характеристик всіх різновидів капіталу виникає необхідність в компенсації диспропорцій, що виникли між споживчими і заощаджувально-інвестиційними процесами; отже, необхідно шляхом державного управління забезпечити проходження країною періоду кардинального технічного переозброєння і модернізації.

Зростаюча інвестиційна діяльність, яка проявляється у якнайшвидшому оновленні основних фондів і динамічне зростання фондоозброєності праці, закладає базові основи для підтримування високих темпів загального економічного розвитку, тобто останнє об'єктивно створює надійний і потужний виробничий потенціал, що є запорукою подальшого зростання рівня життя нації [4, с. 165]. У такому випадку особливого значення набувають процеси розширеного відтворення основного і людського капіталу на якісно новій основі.

Стрижнем політики прискореної модернізації з метою людського розвитку в Україні мають стати заходи, спрямовані на стимулювання продуктивності праці, нарощування національного доходу і зміцнення на цій основі позицій середнього класу [5, с. 18]. Такої політики дотримуються країни Заходу, цим шляхом пішов і Китай, який досяг відчутного прогресу. Аналогічні процеси відбуваються в Індії. Усе це – питання ліберальної парадигми економічних реформ в Україні, які при їх послідовній реалізації можуть виявитися найбільш результативними з точки зору економічного прогресу [6, с. 33].

Отже, успішність прискореної модернізації економіки України залежатиме від здатності мобілізувати необхідні для цього фінансові ресурси, збалансувати фінансові потоки, які направляються в розвиток матеріальних галузей, із врахуванням попиту на науково-технічну продукцію. Саме ті країни, які мали високий рівень заощаджень і могли пожертвувати поточним споживанням на користь довгострокових інвестицій, змогли здійснити ривок у своєму розвитку.

Література:

1. Безтелесна Л. Людський розвиток: підходи до трактування суті та умов його забезпечення / Л. Безтелесна // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 4-11.
2. Всеукраїнська спілка вчених-економістів. Концепція стратегії соціально-економічного розвитку України на 2015–2030 рр. «Нова економіка». Проектні положення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://vsve.ho.ua/>.
3. Захарін С. Заощадження та інвестиції в корпоративному секторі України в контексті макроекономічного розвитку / С. Захарін // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 36-44.
4. Мандибура В.О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В.О. Мандибура. – К.: Парламентське видавництво, 1998. – 256с.
5. Хайек Ф. Дорога к рабству / Ф. Хайек. – М.: Социум, 1994. – 189 с.
6. Гальчинський А. Лібералізм – еволюційні трансформації / А. Гальчинський // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 31-37.

DOES ACCESSION TO THE WTO MATTER? QUALITATIVE AND QUANTITATIVE IMPACT

The transition from the Plan to the Market economy entails big changes over a short time span, in institutions on the one hand, and in trade integration and blocs geography on the other. The main issue is, whether institutional improvement can influence the growth rate of GDP through exports increase among other things. It should be noted that accession to the GATT/WTO system is not an event, but a process, which in Ukraine, as in other post-Soviet countries, overlapped with transition from the plan to the market economy. It improved the national institutional framework for the better, but to a much lesser extent than one can expect.

Despite common legacy of central planning and of a «fresh start» in the 1990s, some former USSR countries have already successfully transitioned. Others still have poor export performances. Although there is not a consensus among economists on the level of exports impact on economic growth, but it is largely accepted that export performance is beneficial for boosting development for many reasons. The economic theory as well as empirical analysis has proven that the economic growth is a very complex process, determined by a series of factors, such as capital accumulation, increased productivity, quality of business environment, economic infrastructure, political conditions, general geographical conditions (factors endowment, geographical location), culture, etc.

The implementation of the reforms depends upon the economic growth, which in turn cannot be achieved without reforms. And that is where institutions can step in.

After 20 years of transition, we have to state that discrepancies between the countries of Central and Eastern Europe and Ukraine have increased strongly. The majority of countries have completed the transition process. At present, some have even joined the European Union, while Ukraine still struggles to carry out efficient market-oriented reforms. The successful countries are the countries that have acted immediately upon the dissolution of the USSR. No doubt, they have progressed more than those, which hesitate to radically change their institutional framework and end up with structures that hinder their economic progress. However, the transition can be solicited by the presence in the equation of an external anchor. The GATT/WTO rules and institutional system can be that external anchor for Ukrainian transition.

We consider the GATT/WTO accession as a potential factor for external trade increase in developing countries and aim at estimating this impact. Our empirical strategy is based on the well-known gravity equation. It fits our purpose well, because qualitative variables do not always clearly represent institutional changes, which occur in country due to the process of its accession to the WTO and ratification of RTAs, as well as cultural differences and historical ties, which have a strong impact on the volume of country's exports.

According to the gravity equation, bilateral trade (variable «Trade») depends on a variety of factors, such as:

- market size of country i (variable «GDP_i»);
- market size of country j (variable «GDP_j»);
- distance between two countries (variable «D_{ij}»);
- bilateral exchange rate volatility (variable «VOL_{ij}»);
- institutional framework in country i;
- institutional framework in country j;
- both countries are WTO-members (variable «WTO_{ij}»).

All this factors contribute to the bilateral trade growth, that is the natural logarithm of exports of country i from country j. The market size of country i (and j respectively) is measured as the natural logarithm of country's real GDP per capita in PPP. Distance entails not only transportation costs, but cultural differences and historical ties, and is measured as the distance between capital of country i and capital of country j. Bilateral exchange rate volatility is calculated as a standard deviation of the ratio of the monthly exchange rate over its yearly average.

In order to measure the institutional framework in both countries we use the Index of Economic Freedom (variables «Inst»), which consists of 12 subindexes, which influence the institutional setting of economic growth, on the one hand, and the Global Competitiveness Index, namely Institutions pillar of its Basic requirements subindex (variable «CompInst»), on the other hand.

«WTO_{ij}» is a dummy variable, which equals 1, if both countries are WTO-members. «RTA_{ij}» is also a dummy variable, which equals 1, if both countries belong to some regional trade agreement.

Thus, in practice the gravity equation looks as follows:

$$\ln Trade = b_0 + b_1 \ln GDP_i + b_2 \ln GDP_j + b_3 \ln D_{ij} + b_4 Vol_{ij} + \sum_1^{12} a_k Inst_i^k + \sum_1^{12} a_k Inst_j^k + WTO_{ij} + RTA_{ij}$$

or

$$\ln Trade = b_0 + b_1 \ln GDP_i + b_2 \ln GDP_j + b_3 \ln D_{ij} + Vol_{ij} + CompInst_i + CompInst_j + WTO_{ij} + RTA_{ij}$$

The model is estimated on the basis of the countries, that have been trade partners of Ukraine for the last 20 years. Thus, the original sample consists of more than 3500 cases. However, due to the lack of some data, the model includes 1915 cases.

All the variables, besides institutional framework in country i, «VOL_{ij}» and government spending in country j, are significant at 5% level. Positive impact have variables, such as real GDP per capita in PPP in both countries, some factors of institutional framework (namely property rights, government integrity, trade freedom and financial freedom), being a WTO – or some RTA-members. The similar results are obtained from the usage of the second equation. In that case, all the variables, besides «VOL_{ij}» and institutional framework in country i, are significant at 5% level.

In the case of Ukraine, as well as many other countries, the WTO-membership, as well as ratification of the EU Accession Agreement, can be an external anchor for institutional framework improvement. Thus, we can measure the impact of institutional improvement on exports volumes of developing countries. In order to do so, we compare the qualitative differences between subindexes of Index of Economic Freedom of Ukraine and EU, as well as between «Compinst» of Ukraine and EU. It allowed us to estimate the expected growth of exports due to the improvement of Ukrainian institutional framework to the EU-level.

Ukraine's accession to the WTO was a long process, which stimulated harmonization of Ukrainian legislation in accordance with international standards. However, many institutions were reformed only formally, and on the eve 10th anniversary of the Ukrainian membership in the WTO the advantageousness of terms of accession is still debatable.

The estimation in the frame of the first equation suggest that one can expect the growth of volume of Ukrainian exports by 207 per cent (including 2% due to the growth of trade freedom to the EU-level), in the frame of the second equation – by 71 per cent. The difference can be explained by the differences in the methodology of used indexes. However, the accession to the WTO alone can gradually increase the exports of the country by 198 per cent according to the first equation (95 per cent according to the second), ratification of the RTA – by 326% (148%). Thus, both accession to the WTO and ratification of RTAs have positive direct impact on the bilateral trade, as well as indirect in the form of improvement of country's institutional framework.

It is shown that all institutions, e. g. the WTO/GATT system have impact on the national economic development through the diversification and growth of trade flows. External trade of almost all developing countries is well below the norm, which is implied by the gravity equation. Thus, there is still room for deeper trade integration due to the accession to the GATT/WTO and further improvement of national institutional framework according to the EU standards.

References:

1. The official site of the World Trade Organization (2016). Retrieved November 15, 2017, from: <http://wto.org>.
2. Berenda S., Shkonda, S. (2018). The role of WTO Dispute Settlement System in international and national institutional framework: the case of Ukraine. *International Journal of Economics, Commerce & Management*, 1 (6), 78-98.
3. Babetskaia-Kukharchuk O., & Maurel, M. (2003). Accession to the WTO and EU enlargement: what potential for trade increase? CERP Discussion Paper, № 3944.
4. Babetskaia-Kukharchuk O. A. (2005). On measurement of institutions in trade, growth, and investment studies. *Экономический журнал Высшей школы экономики*, 9(4).

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

Вдовічен А. А., д.е.н., доцент,
*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Чернівці, Україна*

ВІДКРИТІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ І СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ

Сучасні процеси інтернаціоналізації господарського життя, поглиблення спеціалізації та концентрації виробництва визначають характерні тенденції швидкого зростання зовнішньоекономічних зв'язків темпами, що випереджають темпи зростання ВВП країн – активних учасниць міжнародної діяльності. Позицію країни на світовому ринку визначає обсяг і структура експорту, що найбільш швидко реагує на зміни кон'юнктури світового ринку та може бути джерелом для стимулювання економічного зростання.

Однак, функціонування економіки України за роки незалежності переважно було орієнтоване на короткострокове одержання доходу, що спричинило її неефективну міжнародну спеціалізацію, формування небезпечної залежності від кон'юнктури світових товарних і фінансових ринків, обумовлюючи високу вразливість макроекономічної стабільності. Крім того, скорочення зовнішнього попиту та зниження цін на основні позиції вітчизняного експорту у кризові періоди призводили до його скорочення (рис. 1).

Так, внаслідок кризи 2008 р. – в українській економіці, за даними Державної служби статистики України, обсяг ВВП протягом 2009 р. скоротився на 15%, а зовнішньоторговельний оборот – більше ніж на 40%, продемонструвавши значну вразливість економіки країни. Значне уповільнення темпів зростання спостерігається у 2012–2015 рр., що пов'язано не скільки з втратою територій, оскільки частка їх у експорті-імпорті України досить незначна, а з девальвацією національної валюти та складним економічним становищем України в цілому.

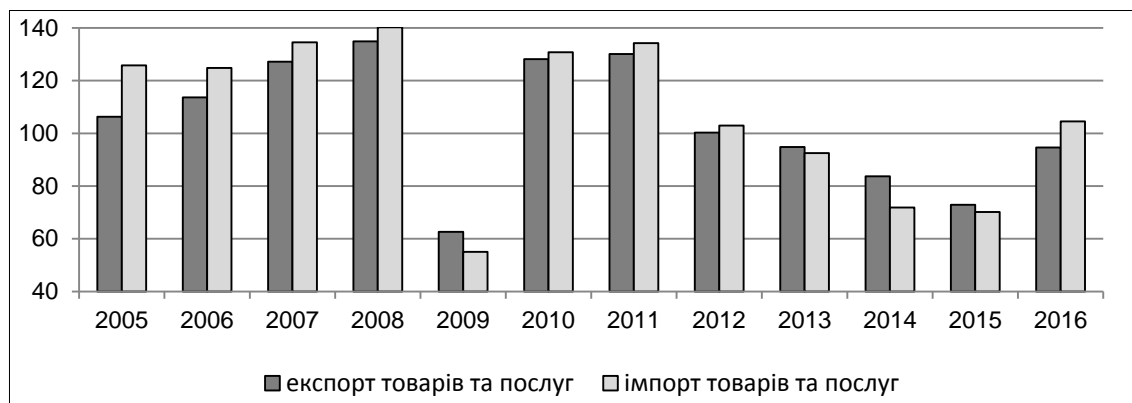


Рис. 1. Темпи зростання експорту-імпорту України у 2005–2016 рр., % до попереднього року

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Зовнішньоторговельна відкритість національної економіки поряд з посиленням інтеграційних процесів країни до світової економіки та зміцненням міжнародне співробітництво, з іншого створює підґрунтя для підвищення рівня незахищеності внутрішнього ринку та стає каналом перенесення турбулентності світової економіки у національний економічний простір. Надмірна відкритість економіки може стати джерелом загроз національній економіці через сферу зовнішньої торгівлі внаслідок: високого рівня залежності відтворювальних процесів за умов надмірної відкритості внутрішнього ринку від зовнішніх джерел; деформації структури експорту та виробництва, явище «голландської хвороби»; деіндустріалізації національної економіки під впливом зовнішніх шоків; високого рівня залежності від імпорту; банкрутства місцевого бізнесу [1, с. 15-20].

Для оцінки відкритості економіки використовують різні методичні підходів, що базуються як на окремих показниках, так й на комплексних методиках. Найбільш використовуваними показниками є експортна та імпортна квоти, тобто частка експорту та імпорту у ВВП, а також зовнішньоторговельна квота – частка середньоарифметичної суми експорту та імпорту у ВВП (табл. 1) [2, с. 12].

Однак, вони можуть не об'єктивно характеризувати зовнішньоторговельні операції, оскільки їх значення можуть бути скориговані за умови відповідної політики уряду. Так, значення імпортної квоти під час проведення політики протекціонізму знижується, а значення експортної квоти, навпаки, зростає за високої конкурентоспроможності країни на світовому ринку, досягнутої за допомогою відповідної внутрішньої економічної політики [3, с. 161].

Зазначені показники є показниками функціональної відкритості, тобто такої, яка пов'язана з участю країни у системі міжнародного поділу праці, і відображає ступінь її залучення до міжнародного торговельного обороту.

**Основні показники функціональної
відкритості національної економіки**

Показник	Методика розрахунку	Критерій відкритості економіки
Експортна квота	$E_k = \frac{E}{ВВП} \cdot 100$ <p>(E_k – експортна квота; E – обсяг експорту країни; $ВВП$ – ВВП країни)</p>	$\geq 45\%$
Імпортна квота	$I_k = \frac{I}{ВВП} \cdot 100$ <p>(I_k – імпортна квота; I – обсяг імпорту країни)</p>	$\geq 45\%$
Зовнішньоторговельна квота	$Z_k = \frac{ZO}{ВВП} \cdot 100$ <p>(Z_k – зовнішньоторговельна квота; ZO – зовнішньоторговельний оборот)</p>	$\geq 90\%$

Дискусійним питанням є оптимальне значення експортної квоти для визначення економіки як відкритої. У 90-х рр. ХХ ст. визначали прийнятною для відкритої економіки розмір експортної квоти на рівні 10%. Проте, останнім часом поширюється підхід, відповідно до якого вчені наголошують, що значення цих показників на рівні 10% було адекватним для 50-70 рр. минулого століття, з урахуванням при цьому особливостей функціонування і розвитку сучасного світового господарства, граничних значень експортної та імпортної квот, які свідчили б про відкритість економіки окремої країни, і пропонують встановити їх на рівні 45% [4, с. 56].

Дослідження окремих науковців показали, що у 2013 р. жодна країна світу, що не мала форм-мажорних обставин розвитку (війни, наслідки стихійних лих тощо), не мала експортної квоти нижче 10%. Для країн, розвиток яких тісно пов'язаний з транзитом товарів або значними обсягами торгівлі фінансовими послугами, експортна квота становить 150% і більше. Наприклад, Гонконг має експортну квоту на рівні 221%, Сінгапур – 199%, Люксембург – 159%. Більшість країн мають експортну квоту на рівні від 20 до 45% (табл. 2) [5, с. 20].

Оптимальний рівень зовнішньоторговельної відкритості, що дозволяє країні одночасно інтегруватись у світову економіку та забезпечує достатній рівень економічної безпеки притаманний більшості економічно розвинутих країн світу і становить 35%. В умовах посткризового розвитку світової економіки до такого рівня зменшується торговельна відкритість й більшості країн, зі зростаючими ринками та з трансформаційною економікою.

Визначені цілі і завдання є пріоритетними для формування нової політики сталого соціально-економічного розвитку в країнах на національному, регіональному і глобальному рівнях, враховуючи регіональні і субрегіональні фактори, економічну інтеграцію, а також національні та культурні реалії, можливості та рівні розвитку [3].

Розподіл країн світу за розміром експортної квоти у 2013 р.

Розмір експортної квоти, %	Кількість країн, од.	Частка від загальної кількості країн, %	Приклад країн
11-35	57	41,0	Бразилія (12,5), США (13,4), Японія (16,9), Австралія (20,3), Індонезія (23,6), Туреччина (25,4), Китай (26,0)
35-55	47	33,8	Норвегія (38,0), Фінляндія (40,5), Румунія (43,0), Грузія (43,9), Україна (46,2), Польща (47,9), Саудівська Аравія (53,7)
55-80	18	12,9	Австрія (56,3), Болгарія (70,2), Чехія (79,3), Таїланд (69,6), Словенія (78,0), Білорусь (61,5)
80-105	12	8,6	Малайзія (82,4), Бельгія (86,2), Угорщина (96,1), ОАЕ (100,9), Мальта (95,0)
більше 105	5	3,6	Люксембург (159), Сінгапур (199), Гонконг (221)

Отже, економіка України є економікою відкритого типу, яка характеризується значними обсягами експорту та імпорту. Значно вищий рівень відкритості економіки порівняно із іншими країнами, зокрема країнами ЄС, та світової економіки в цілому призвів до залежності у функціонуванні і розвитку вітчизняної економіки від кон'юнктури міжнародних ринків та вразливості до зміни зовнішніх чинників.

Література:

1. Міжнародна економіка: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.]: в 2-х ч. / за ред. А. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – Ч.1. – С. 15-20.
2. Кремень, О. І. Відкритість економіки та напрямки її оцінки / О. І. Кремень // Економічний простір: збірник наукових праць / ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури». – Дніпропетровськ, 2009. – № 31. – С. 12.
3. Саніна О. Р. Індикатори оцінки відкритості економічної системи України / О. Р. Саніна, Ю. А. Кірієнко // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [зб. наук. пр. (спец. вип. Інст. підприємництва та перспективних технологій) / відп. ред. О. Є. Кузьмін]. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 161.
4. Ніконенко У. М. Макроекономічні індикатори відкритості глобальної економіки / У.М. Ніконенко // Наукові записки. – 2012. – № 4. – С. 56.
5. Ладиченко К. І. Індикатори вимірювання зовнішньоторговельної відкритості національної економіки / К. І. Ладиченко // Економічний простір: [зб. наук. пр.]; ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури». – Дніпропетровськ, 2015. – № 95. – С. 20.

Вдовічена О. Г., к.е.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Чернівці, Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ БІОЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Сучасна форма світового господарювання щоденно приймає виклики пов'язані з необхідністю забезпечення конкурентного виробництва в умовах створення екологічно-, економічно- та соціально-безпечного середовища. Майбутня економіка, як на глобальному так і на локальному рівнях все більше орієнтується на ресурсозберігаюче виробництво в основі якого лежать поновлювальні та стійки до генерування ресурси. Така біоорієнтація дозволить вивести збереження екологічного балансу на перший план, а також впровадити у систему господарювання концепцію біоекономіки, що включає в себе інші суспільно-орієнтовані принципи.

В основі концепції біоекономіки покладено цикли природних процесів та матеріалів які реалізуються в секторах економіки і включають виробництво обробку, використання і продаж поновлювальних ресурсів (в тому числі рослинних, тваринних, мікороорганізмів та їх продуктів), а також відходів біологічного походження. Таким чином, біоекономіку можна назвати ресурсо ефективною круговою економікою.

Відомий науковець Крістіан Патерманн визначав біоекономіку, як економіку, засновану на широкому застосуванні біотехнології, що використовує поновлювані біоресурси для виробництва цінних продуктів та енергії [1]. Іншими словами, раціональне впровадження та реалізація принципів біоекономічної орієнтації господарської системи дозволить знизити глобальні ризики, забезпечити високий рівень глобального соціально-економічного розвитку не тільки для сучасного суспільства, але й визначити орієнтири створення умов для майбутніх поколінь.

Для реалізації пріоритетних цілей біоекономічна політика господарювання визначає ряд керівних принципів, стратегічних підходів, ціллю яких є використання біоекономічного потенціалу в контексті сталого економічного розвитку. Такі принципи можуть реалізовуватись на різних рівнях управління господарською системою і є взаємодоповнюючими (табл. 1).

На сьогодні дотримання базових концепцій біоекономіки є пріоритетним напрямом розвитку господарської діяльності і водночас фактором її успішного сталого розвитку. Збільшення інвестицій в біотехнології, розвиток біокластерної інфраструктури та екологізація виробництва дасть змогу активно розвивати ринки, уникаючи при цьому руйнівних наслідків впливу на оточуюче середовище. Принципово важливим в таких умовах є підтримка конкуренції та інновацій у сфері біоекономіки які сприятимуть стійкому розвитку господарської системи і відкриють нові можливості стійкого зростання. Звичайно говорити про стале зростання можна лише при умові дотримання всіх трьох векторів розвитку: соціального; економічного; екологічного.

Загальні принципи реалізації біоекономіки

Ріні реалізації	Принципи
Глобальний (світовий)	Продовольча безпека в глобальному контексті має пріоритет над виробництвом сировини та енергії.
Міжнародний (зовнішній)	На світових та міжнародних ринках першочергова увага приділяється забезпеченню і укріпленню конкурентоспроможності біо-орієнтованих економік.
Загальнодержавний	Біоекономіка повинна відповідати зростаючим потребам суспільства (включаючи збереження довкілля, попередження зміни клімату, захист тваринного та рослинного світу, дотримання соціальних стандартів).
Локальний (внутрішній)	Для ефективного розвитку біоекономіки необхідна тісна взаємодія політичних, економічних, наукових, екологічних та соціальних суб'єктів.

Оскільки біоекономіка має тісний взаємозв'язок з підвищенням енергоефективності, стійким сільським господарством, ефективним використанням та переробкою виробничих відходів та поновлювальною енергетикою, її розвиток передбачає перехід до нового формату технологічного устрою, в основі якого лежать біологічні матеріали технології і послуги спроможні забезпечити стійке зростання.

Варто зазначити, що складна соціально-економічна та екологічна ситуація у світі вимагає формування нових підходів до вимірювання рівня прогресу, а також визначення перспективних цілей розвитку. Так, згідно резолюції, прийнятої Генеральною Асамблеєю ООН 25 вересня 2015 р. «Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року» було визначено та прийнято 17 цілей сталого розвитку які носять комплексний і неподільний характер, є глобальними за своїм характером і універсальними для застосування, при цьому враховують відмінності національних особливостей, можливостей і рівнів розвитку, повагу національних стратегій і пріоритетів (табл. 2.)

Відтак, можна говорити про те, що для ефективного становлення та функціонування світової господарської системи орієнтація на світові тенденції біоекономічного розвитку є ключовим фактором. Збільшення інвестицій у наукові дослідження та розробки, підтримка біотехнологічних програм на всіх рівнях господарювання дасть змогу забезпечити повноцінний розвиток біоекономіки. Важливо об'єднати зусилля науки, суспільства, держави і господарюючих структур для досягнення єдиної стратегічної цілі, яка дозволить переорієнтувати господарську системи на новий біотехнологічний рівень та вирішити проблеми пов'язані з обмеженістю продовольчої сировини, вичерпністю та поновлюваністю природних ресурсів, винайденням альтернативних джерел енергії та забрудненням навколишнього середовища.

Пріоритетні цілі сталого розвитку світової господарської системи

Ціль	Визначення суті
1	Ліквідація бідності у всіх її формах.
2	Ліквідація голоду, забезпечення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства.
3	Забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх в будь-якому віці.
4	Забезпечення якісного рівня освіти і рівних можливостей навчання протягом усього життя для всіх.
5	Забезпечення гендерної рівності та розширення прав і можливостей всіх жінок.
6	Забезпечення наявності і раціонального використання водних ресурсів і санітарії.
7	Забезпечення загального доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії.
8	Сприяння поступальному і сталому економічному зростанню, продуктивної зайнятості і гідної роботи.
9	Створення стійкої інфраструктури, сприяння індустріалізації та інноваціям.
10	Скорочення нерівності у середині країн і між ними.
11	Забезпечення відкритості, безпеки, екологічної стійкості міст і населених пунктів.
12	Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва.
13	Ухвалення та впровадження термінових заходів по боротьбі зі зміною клімату і його наслідками.
14	Збереження та раціонального використання океанічних та морських ресурсів в інтересах сталого розвитку.
15	Захист і відновлення екосистем суші і сприяння їх раціональному використанню; раціональне лісокористування; припинення процесу деградації земель; припинення втрати біорізноманіття.
16	Сприяння побудові миролюбного і відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя.
17	Зміцнення засобів здійснення і активізація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку.

Література:

1. Patermann Christian. The Knowledge-Based Bio-Economy – from Concept to Practice: Experiences in Germany and Europe. Available at: <http://www.bionet.nsc.ru/chair/grfb/presentations/patermann.pdf>.

2. The European Bioeconomy in 2030. Delivering Sustainable Growth by addressing the Grand Societal Challenges. Available at: www.becoteps.org.

3. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН. Цілі в області устойчивого розвитку. 17 цілей для преобразования нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. ООН, 2015. Режим доступа: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/about/development-agenda/>.

Гаража О. П., к.е.н., доцент кафедри,
Харківський національний аграрний університет
імені В. В. Докучаєва
м. Харків, Україна

МЕТОДОЛОГІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

Сучасні ринкові умови в інституціональному управлінні земельними ресурсами на перший план актуальності виводять раціональне та ефективне використання земель на різних рівнях територіально-галузевого розподілу. Головним шляхом вирішення вищевказаної проблеми є покращення управлінської діяльності інститутів, яка спрямована на мінімізацію ризиків, трансакційних та інших витрат, що пов'язані з формуванням та функціонуванням інститутів, задоволення потреб у землі всіх галузей національної економіки, формуванні сталого екологічного середовища та охороні земель, і, обов'язково, збільшення доходності земель. Вирішальним моментом ефективної управлінської діяльності в сфері земельних ресурсів і майбутньої її розбудови є методично-нормативне забезпечення. Базуючись на засадах аналізу та синтезу управлінського процесу, системному підході до впровадження інститутів в сферу земельних ресурсів удосконалюється розуміння сутності інституціонального управління на щабелі звичайного усвідомлення та парадигматиці результативних шляхів їх розбудови, на які негайно потрібно націлити дієві старання та засоби реалізації. Сьогодні першочерговою задачею розвитку інституціонального управління земельними ресурсами ставить розробку та практику впровадження концептуального підходу, що ґрунтується на засадах теорії управління та і принципах економічної, соціальної, екологічної ефективності використання земельних ресурсів в національній економіці і в державі в цілому в умовах ринкової економіки. Своєрідність інституціонального управління всіяко діє не тільки на формування землекористування та землеволодіння в будь-якій категорії земель за цільовим призначенням, але й кінцевий результат господарювання суб'єкта підприємницької діяльності улюбій галузі. Цей вплив має двоїсту природу: по-перше, в умовах ринку розбудова землекористування не можлива без впровадження в управлінську діяльність інституціонального підходу, по-друге, реалізація інституціонального інструментарію у практику веде до відчутних додаткових витрат грошей (трансакційних витрат), наслідком чого є зменшення фінансової спроможності господарюючих суб'єктів. Проте, здатність господарюючих суб'єктів миттєво відповідати на різні зміни потреб на ринку створюється завдяки всебічній інституалізації земельно-господарських процесів і сприяє підвищенню конкурентоздатності в реалізації поставлених задач. Як показує практика, інститути значно впливають на ефективність використання земельних ресурсів землекористування, всебічно розкриваючи їх потенціал. З цього приводу буде доречною схема зв'язків між інститутом і господарюючим суб'єктом (рис. 1).

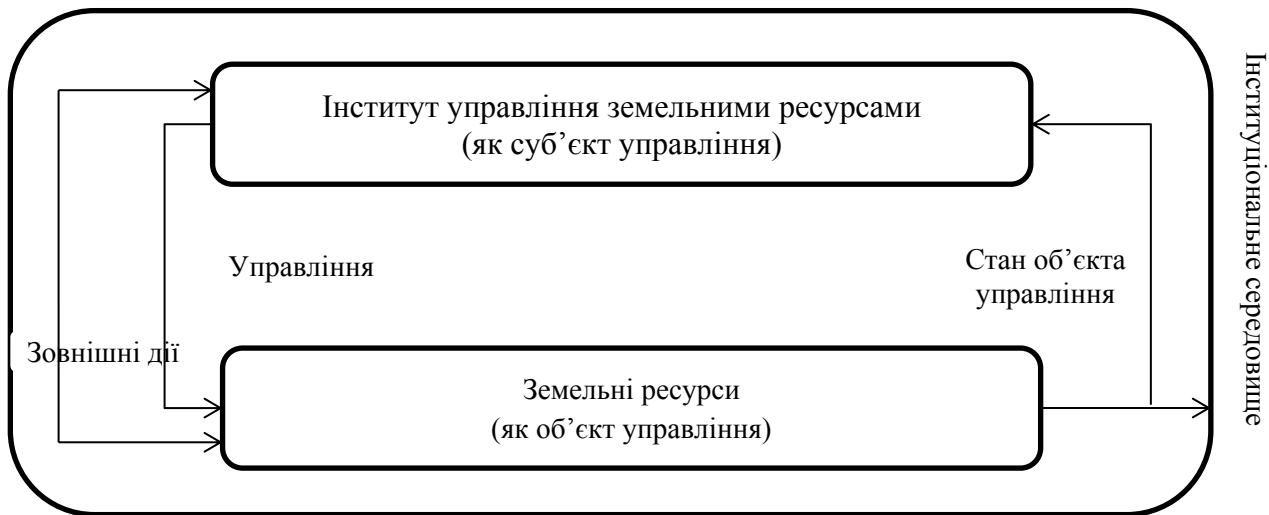


Рис. 1. Структура інституціонального управління земельними ресурсами

Джерело: розроблено автором

Методологія (від «метод» і «логія») – це вчення про структуру, логічну організацію, методи та засоби діяльності [1; 2]. Відрізняється від методики – послідовність дій по досягненню необхідного результату [3]. А. М. Новиков, Д. А. Новиков визначають, що *методологія* – це вчення про організацію діяльності [4]. З одного боку, діяльність – це цілеспрямована активність людини, а з другого боку, організація охоплює: 1) властивість, 2) процес, 3) систему. К. Платонов класифікує діяльність за спрямованістю «гра-навчання-праця» [5] (рис. 2).

В її основі покладені розділи кібернетики – науці про процеси управління в складних динамічних системах, яка виникла не перетині математики та логіки із застосуванням комп'ютерів [7]. Третім є галузевий підхід, який застосовуються вузьких напрямів управління. Наприклад, методологія управління проектами – сукупність наукових принципів про ефективність управління проектами. На думку Э.Г. Юдина [8] та інших вчених виділяють 4 етапи методології: 1 – філософський, 2 – загальнонауковий, 3 – конкретно-науковий, 4 – технологічний (конкретні методики і техніки дослідження). На першому етапі визначається філософія пізнання землі, видів діяльності та одержаних результатів, ґрунтуючись на здобутках минулих років і прив'язуючи їх до потреб сьогодення. Під впливом цього етапу формується земельна політика держави. На другому етапі, загальнонауковому, відбувається поєднання філософії та конкретної науки за допомогою сукупності загальнонаукових методів. На третьому етапі, конкретно науковому, використовуються знання певної науки або наукової дисципліни (наприклад, землеустрою, кадастру або землевпорядкування). На четвертому етапі, технологічному, розробляються конкретні методики (наприклад, Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів від 23.03.1995р. № 213). Як слідує із вищевикладеного, то управління земельними ресурсами – це вид діяльності. *Методологія*

інституціонального управління земельними ресурсами – це вчення про організацію діяльності у земельній сфері країни через сукупність інституцій та інститутів. Предметом – процес організації діяльності через сукупність інститутів. Дана методологія складається із методології наукової управлінської діяльності (пізнання земельних ресурсів), методології практичної управлінської діяльності (використання земельних ресурсів) на основі сформованих та функціонуючих інституцій та інститутів [9].

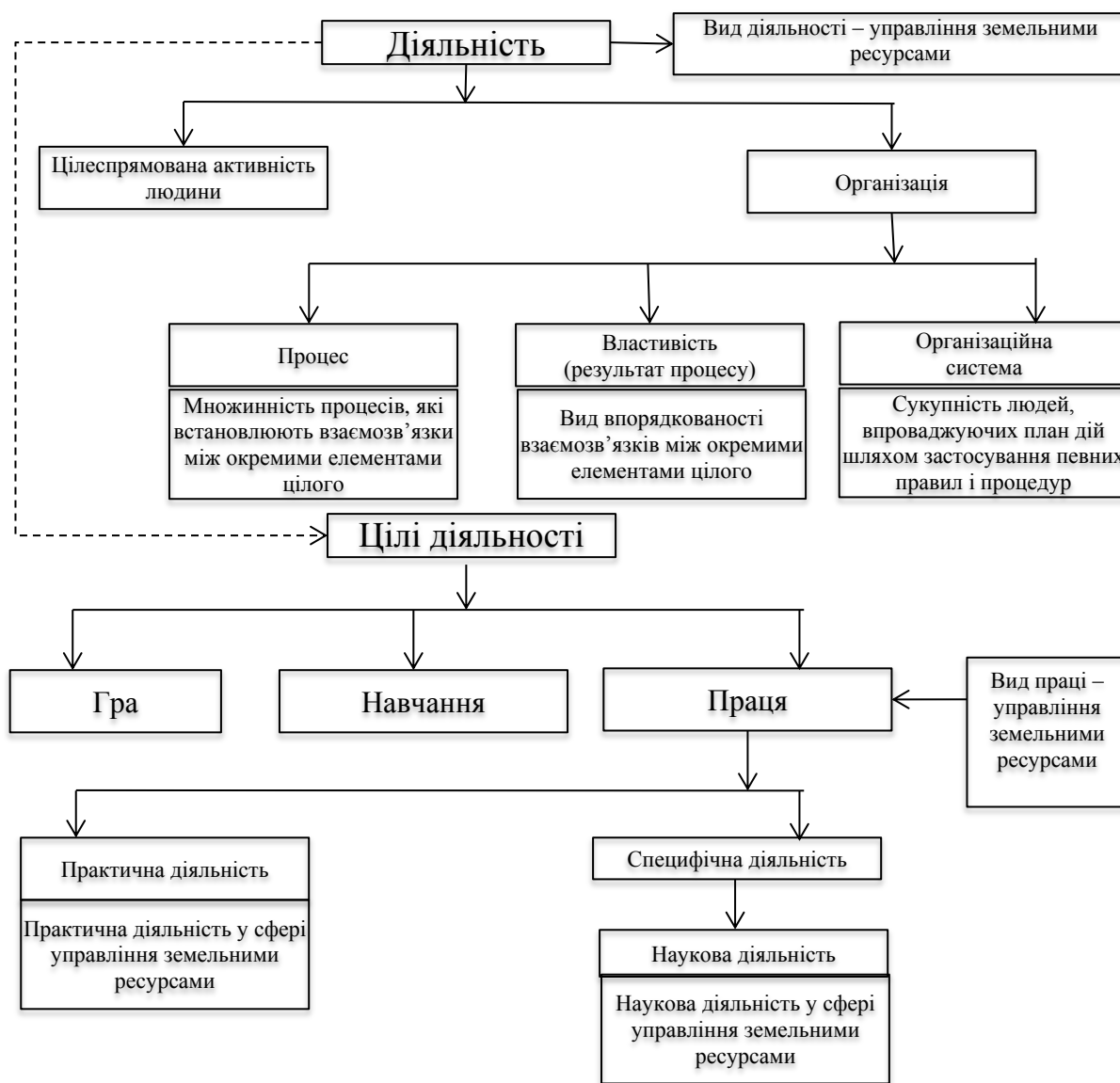


Рис. 2. Управління земельними ресурсами як вид діяльності

Джерело: узагальнено автором [4; 5]

Методологія праці поділяється на методологію практичної діяльності та методологію наукової діяльності (специфічну діяльність) [6]. Другим із декількох підходів про «методологію – як вчення про методи» є методологія як вчення про методи практичної діяльності (рис. 3).



Рис. 3. Методологія управління земельними ресурсами

Джерело: розроблено автором

Література:

1. Большая Советская Энциклопедия. 3-е издание. – М.: Советская Энциклопедия, 1968-1979 – С. 415.
2. Советский энциклопедический словарь. – М.: Большая российская энциклопедия, 2002. – С. 645.
3. Арчибальд Р.С. Управление высокотехнологичными программами и проектами. – М.: ДМК Пресс, 2002. – С. 315.
4. Новиков А.М. Методологія / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М: Синтег, 2007 – с. 216.
5. Платонов К.К. Краткий словарь системы психологических понятий. – М.: Высшая школа, 1981 – С. 215.
6. Филосовский энциклопедический словарь. – Советская энциклопедия. – 1983 – С. 217.
7. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности. Москва, 1978. – С. 316.
8. Щедровицкий П.Г. К анализу топике организационно-деятельностных игр. – Пушино, 1987. – С. 412.
9. Сурмін Ю. П. Майстерня вченого: Підручник для науковця. – К.: Навчально-методичний центр «Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2006. – С. 302.

Гнатенко І. А., к.е.н., доцент,
Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка
м. Старобільськ, Україна

Рубежанська В. О., здобувач,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

ВПЛИВ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Проведення в Україні тривалої антитерористичної операції та розрив господарських зав'язків з невідконтрольними територіями Криму, Донецької та Луганської областей негативно позначається на стані національного ринку праці. Однією з проблем, які стали результатом цих подій, є поява внутрішньої вимушеної міграції в Україні. Так, у 2014 році вперше за історію України з'явилися внутрішньо переміщені особи (далі – ВПО). У Законі України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб» від 20.10.2014 р. № 1706-VII закріплюється визначення ВПО, окреслюються їх права, обов'язки тощо. Так, у ст. 1 зазначеного Закону України вказано, що «Внутрішньо переміщеною особою є громадянин України, іноземець або особа без громадянства, яка перебуває на території України на законних підставах та має право на постійне проживання в Україні, яку змусили залишити або покинути своє місце проживання у результаті або з метою уникнення негативних наслідків збройного конфлікту, тимчасової окупації, повсюдних проявів насильства, порушень прав людини та надзвичайних ситуацій природного чи техногенного характеру» [1]. У такій ситуації актуальним є дослідження впливу внутрішньо переміщених осіб на стабільність функціонування національного ринку праці України.

Дослідженню соціально-економічних аспектів кризи в Україні через події на Донбасі присвячено праці таких науковців, як: О. Бородіної, Я. Кашуби, Е. Лібанової, О. Макарової, О. Новікової та інших вчених.

Починаючи з 2014 року найактуальнішою для України проблемою є стрімке зростання внутрішньої трудової міграції через вимушених переселенців із зони АТО. Так, станом на 31.12.2015 р., Україна посіла 8 місце серед країн світу з найбільшою кількістю ВПО (табл. 1.) [2].

Отже, поява ВПО спричинила великі потоки людей, які змушені були покинути місце постійного проживання переселилися до інших регіонів України, у першу чергу до сусідніх – Луганської та Донецької областей. На кінець березня 2017 року найбільша кількість переселенців мешкає на підконтрольній території Донеччини (більше 532 тис.) і Луганщини (майже 291 тис.), 196 тис. розмістились у Харківській області, 163 тис. – у місті Київ, 76 тис. – у Дніпропетровській області та 59 тис. – у Запорізькій області.

Найменше переселенців розміщено у Тернопільській (2512 осіб), Рівненській (3229), Закарпатській (3549) та Чернівецькій (3556) областях.

Таблиця 1

Країни світу із найбільшою кількістю ВПО, 31 грудня 2015 р. [2]

№	Назва країни	Кількість ВПО, осіб
1.	Сирія	6 600 000
2.	Колумбія	6 270 436
3.	Ірак	3 290 310
4.	Судан	3 182 286
5.	Ємен	2 509 068
6.	Нігерія	2 095 812
7.	Південний Судан	1 696 962
8.	Україна	1 678 587
9.	Демократична Республіка Конго	1 500 000
10.	Пакистан	1 459 000
11.	Сомалі	1 223 000
12.	Афганістан	1 174 300
13.	Туреччина	954 000
14.	М'янма	644 000
15.	Індія	612 000
16.	Азербайджан	564 000
17.	Лівія	500 000
18.	Центральноафриканська Республіка	452 000
19.	Ефіопія	450 000
20.	Бангладеш	426 000

Слід визначити, що на державному рівні прийнято низку нормативно-правових документів, які покращують умови життя ВПО. Як приклад, Законом України від 07.07.2016 № 1436-V111 внесено зміни до ст. 14 Закону України «Про зайнятість населення» та доповнено частину першу новою нормою, якою встановлено додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню учасникам бойових дій, які брали безпосередню участь в антитерористичній операції (далі – АТО), забезпечували її проведення [3]. Тепер роботодавцю, який працевлаштовує учасників бойових дій терміном не менше, ніж на два роки, щомісяця компенсуються фактичні виплати в розмірі єдиного внеску протягом року за рахунок коштів, передбачених в бюджеті Фонду. У той же час, існує проблема невідповідності професійно-кваліфікаційного складу учасників АТО та відсутності вакансій з високою заробітною платою, яка б відповідала їхньому рівню грошового забезпечення.

Крім того, існує проблема відтоку потенційної робочої сили – ВПО в інші держави (рис. 1).

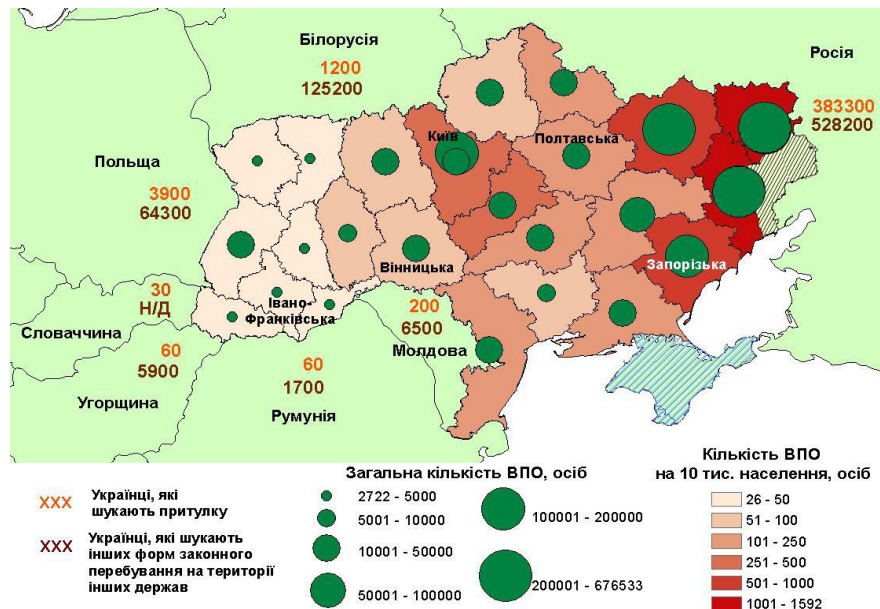


Рис. 1. Кількість ВПО за областями України та чисельність українців, які шукають притулку чи інших форм законного перебування у сусідніх державах [4]

Так, найбільша кількість ВПО мігрувала до Російської Федерації, Білорусії та Польщі. Активне залучення мігрантів України на місцевий ринок праці проводиться у Польщі. Зокрема, на сайті Прикордонної служби Польщі зазначено: «Громадяни України зможуть працювати на території Польщі за умови, що вони мають відповідні документи для реалізації цієї мети, наприклад, заяву про намір виконати роботу або відповідний дозвіл на роботу».

Думки науковців та експертів у цьому питанні досить неоднозначні. Зокрема, експерт К. Кульчицька вказує, що «...дозволивши українцям працювати фактично без відповідної національної візи, Польща внесла дисбаланс у розуміння безвізового режиму...адже загальноєвропейські правила залишаються у цьому сенсі незмінними...працювати в умовах безвізового режиму не можна. У всіх інших країнах Євросоюзу, окрім Польщі, для роботи потрібна віза» [5].

Таким чином, внутрішня міграція чинить значний вплив на стабільність функціонування національного ринку праці України. Оскільки вимушене переміщення громадян відображається у зростанні навантаження на локальні ринки праці, в існуванні проблем розміщення, працевлаштування, медичного обслуговування, психологічної реабілітації, доступу до освіти, культурної та соціальної реінтеграції тощо.

Література:

1. Закон України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб» від 20.10.2014 р. № 1706-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1706-18>.
2. International Displacement Monitoring Center. Latest IDP numbers by country [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internal-displacement.org/database>.

3. Закон України «Про внесення зміни до статті 14 Закону України «Про зайнятість населення» щодо додаткових гарантій у сприянні працевлаштуванню учасників бойових дій, які брали безпосередню участь в антитерористичній операції, забезпеченні її проведення» від 07.07.2016 №1436-V111 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T161436.html.

4. Офіційний сайт Управління Верховного комісара ООН у справах біженців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unhcr.org.ua/uk/component/content/article/2-uncategorised/1261-karta-vnutrishnyoho-pereseleattia-angliyskoju>.

5. Українці в Польщі: як поляки борються за українських працівників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk/українці-в-польщі-як-поляки-борються-за-українських-працівників/a-39597440>.

Hnylyanska O. V., Candidate of Economic Sciences,
Lviv Management Institute
Lviv, Ukraine

MODERN CONCEPT OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT AND ITS CRITICISM

The development of modern society requires a continuous renewal of the public administration system. The definite breakthrough in this area can be considered the adaptation of effective management business technologies in public administration. Countries with the English-Saxon model of public administration have confirmed the effectiveness of this approach.

Implementation of the principles of Public Management and New Public Management in practice means leaving a classical model of M. Weber's Public Administration. There comes a certain moment when the bureaucratic state system stops to meet its purpose and starts to work on itself. A departure from general state goals leads to the crisis of state management.

An exit from a crisis situation is possible due to administrative reform. But the reform, which is being implemented by corrupt bureaucrats, is doomed to failure.

The administrative reforms in the USA, Germany, England and other countries indicate a good experience. Although it is known that borrowed algorithm for certain actions without taking into account the institutional features of a particular country is not always effective.

An effective administrative reforms are combined by the methodological basis. For the beginning the criteria and standards of the state service and its quality were clearly specified; the rules of action for officials of all levels were determined. There was an emphasis on the administration of state activities – the administrative management of state organizations.

Administrative state activity can be defined as a process of achieving national goals and tasks through state-owned organizations. Administrative state activity can be extended to the legislative, executive and judicial authorities.

The modern version of the administrative management in state organizations is a synthesis of New Public Management and Public Administration – a new administrative state management. The final result of the adaptation of approaches for the new state administrative management – the implementation of administrative reform on the national state level.

Among scientists there is no unique approach to the definition of administrative reform. There are two main approaches to understanding this reform. According to the first approach, the functions of the branches of power and the creation of an adequate structure of government are under review. The second approach shows administrative reform as a combination of several components, including government service reform, fiscal reform and the reform of the administrative territory structure of the state.

The arranging of administrative reform is due to the emergence of international institutes, global competition and the development of civil society. The question arises: is the implementation process of the New Public Management concept effective in countries where start conditions are significantly different from Western countries?

If we will analyze the condition of implementation the elements of the new state management into the administrative reform of Ukraine, there is the presence of an institutional environment that does not contribute to the acceleration of reform. Besides the undevelopment in appropriate way of many institutions that are characteristic for Western countries and necessary for the successful reformation of relations between the state and society in accordance with the concept of new state management, Ukraine has an additional negative influence due to the lack of planned interconnection of reform programs in the field of state administration, the lack of political will of executive management of the country to overcome the resistance of the state apparatus to changes.

The world experience shows a complicated way of reforming the state administrative systems. There are various administrative models in the classical economic literature. J. Lawlin identifies the following models of administrative management: English-Saxon, German, French, Scandinavian. Each country has accumulated its own experience in the area of administrative reforms. This experience has significant features due to the political, historical, legal and cultural features of particular state. For the countries with the English-Saxon model publicity of the government is inherent as well as the decentralization and use of a scientific approach in management practice. In german traditions of administrative management the state is considered in conjunction with the society and the use of a program-goaled approach to the creation of the national strategy. In the French model of administrative management a unitary unified local authority takes place. The Scandinavian model of administrative management foresees an organic relations between the state and society, the division of the state into the territory and a rather high level of decentralization.

Despite some differences, the vector of administrative reforms can be considered as general. The depth of implementation of the new administrative and public management in the system of public administration determines the radicalism of made changes; if some countries are oriented on comprehensive transformations, others wish of minor modifications while preserving the existing arrangement.

The UN experts in the field of administrative and public affairs argue that in this area in modern conditions it is necessary to apply new approaches. The implementation of the concept of new administrative state management into the system of state administration of Ukraine will allow to revive the implementation of administrative reform.

The concept of administrative management has been criticized by practitioners and theorists in the absence of flexibility, mobility and other features which are necessary for the effective operation of a modern enterprise. The administrative school during determining the significance of the human factor, did not set its goal to solve the problem of effective labor motivation, what prevented the organization from achieving the maximum efficiency of production.

Table 1.1 shows the key weaknesses in organizational systems that use bureaucratic approaches, as well as the main features of the organization that are coming to change them.

Despite some differences, the vector of administrative reforms can be considered as general. The depth of implementation of the new administrative and public management in the system of public administration determines the radicalism of made changes; if some countries are oriented on comprehensive transformations, others wish of minor modifications while preserving the existing arrangement.

Table 1.1

Key changes in organizational systems

The essence of the bureaucratic organization	The reasons of bureaucracy effectiveness in the past	The reasons for inadequate bureaucracy	The elements, that come to change the bureaucracy
1	2	3	4
The hierarchical chain of commands	The bureaucracy brought an order into organization. Leaders have implemented an order of their domination over subordinates	The bureaucracy is not able to manage in difficult situations. Dominance of one form – is not the best way to improve the organization.	Vision and Values. The employees groups (with the principle of co-management). Horizontal Coordination. Unformal systems. The presence of choice. Independent internal customer.
Specialization. Organization of activity on basis of position responsibilities.	The bureaucracy has reached the efficiency using the division of labor. Concentration of intellective potential in the center of organization	The bureaucracy does not Support an intensive inter-position relationships and permanent coordination at one level.	Multidisciplinary specialists and intrapreneurship.
The only rules for everyone	It has given and consolidated the power for the leaders	It should be different (more democratic)	
Standard procedures	The bureaucracy provided a brutal organizational memory. It gives an ability to use unskilled labor. Outdated methods of work were canceled	The bureaucracy is slowly responding to the changes. It is not agreed with the difficulties, that arise, it do not stimulates interconnections.	Self-government. The influence of the market and the moral of the society.
The career of employees, theirs job advancement	The bureaucracy cultivated the loyalty to the organization. It has created the transmission mechanisms of managers and professionals experience.	Reduced quantity of managers and increasing demand for skilled employees. Limitation of the possibility to raise the position.	Career based on professional growth. Extensions of high level conditions of performance. The increasing of salaries with the growth of qualifications.
Interpersonal relationships	The bureaucracy has reduced the domination of the principle of belonging to the family. It helped the leaders to introduce brutal discipline and cruel decisions making.	Informational work helps to expand the relationship between employees.	Wide relationships between employees. Presence of choice. Great focus on results.

References:

1. Politological dictionary: Tutorial for students in higher education / Under ed. M.F. Holovaty and O.V. Antoniuk. – K.: MAUP, 2005.
2. Vorobyova E.A. The strategies of business perfection in production // Methods of quality management. – 2007. – № 12.
3. Hlyzin M.P. Modern management. – M.: Feniks, 2009. – 346 P.
4. Semenova I.I. The history of management. – M.: YUNITI-DANA, 2008. – P. 176.
5. Web-magazine «Intellectus» <http://www.patent.net.ua/intellectus/ua.html>.

Каплін М. І., к.т.н.,

Макаров В. М., к.т.н.,

Білан Т. Р., к.т.н.,

*Інститут загальної енергетики
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

МОДЕЛЬ ВЗАЄМОДІЇ ЕНЕРГЕТИКИ І ПАЛИВНИХ ГАЛУЗЕЙ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЕКОЛОГІЧНИХ НОРМ

Забезпечення об'єктів генерації електричної і теплової енергії органічним паливом можливе лише за умови взаємоузгодженої роботи всіх видобувних галузей ПЕК країни, а також імпортування паливних продуктів зі світових ринків. Дефіцит окремих палив у ресурсній базі держави може бути подоланий за рахунок зовнішнього надходження та скорочення використання відповідних технологій. Крім того, обсяги шкідливих викидів залежать від виду палива і жорстко контролюються світовим енергетичним законодавством. Тому, проблема паливозабезпечення полягає у комплексному вирішенні задачі збалансованого використання технологій виробництва палив та їх використання в енергетиці за обмежень ресурсної бази та врахуванні структури генеруючих потужностей ПЕК.

Модель виробничого типу будується на основі технологічних способів Л. В. Канторовича й описує взаємоузгоджену роботу видобувних та теплоенергетичної галузей й формулюється наступним чином. Необхідно надати мінімум сукупним витратам на виробництво та імпортування всіх видів викопного палива, що споживається в енергетичній галузі

$$\sum_{\gamma=1}^{N_{\Gamma}} \sum_{p_{\gamma}=1}^{P_{\gamma}} \sum_{j_{p_{\gamma}}}^{J_{p_{\gamma}}} C_{j_{p_{\gamma}}} \cdot \bar{x}_{j_{p_{\gamma}}} + \sum_{i_{p_{imn}}}^{I_{p_{imn}}} C_{i_{p_{imn}}} \cdot x_{i_{p_{imn}}} \rightarrow \min \quad (1)$$

за умов:

– балансу обсягів видобутого та товарного палива

$$g_{j_{p\gamma}} \cdot \bar{x}_{j_{p\gamma}} - x_{j_{p\gamma}} = 0 \Big|_{j_{p\gamma}=1, J_{p\gamma}, P_{\gamma}=1, P_{\gamma}, \gamma=1, N_{\Gamma}}, \quad (2)$$

де $\bar{x}_{j_{p\gamma}}$ – валовий обсяг видобутку палива p виробником j галузі γ в натуральних одиницях; $C_{j_{p\gamma}}$ – ціна палива p виробника j галузі γ ; $x_{i_{p_{imn}}}$ – обсяг імпортування палива p з джерела імпорту i в натуральних одиницях; $C_{i_{p_{imn}}}$ – ціна імпортованого палива p з джерела імпорту i ; γ – індекс паливної галузі; P_{γ} – індекс виду палива, що виробляється галуззю γ ; $J_{p\gamma}$ – індекс виробника палива p галузі γ ; N_{Γ} – число паливних галузей; P_{γ} – число видів палива, що виробляються в галузі γ ; $J_{p\gamma}$ – число виробників палива p в галузі γ ; $i_{p_{imn}}$ – індекс джерела імпортування палива виду p ; $I_{p_{imn}}$ – число джерел імпортування палива виду p ; $g_{j_{p\gamma}}$ – технологічний коефіцієнт витрат і втрат моделі виробничого типу у техспособі виробництва палива виду p виробником j галузі γ ; $x_{j_{p\gamma}}$ – обсяг видобутку палива p виробником j галузі γ , нетто;

– утворення сукупного обсягу палива p , видобутого та імпортованого

$$\sum_{\gamma=1}^{N_{\Gamma}} \sum_{j_{p\gamma}=1}^{J_{p\gamma}} x_{j_{p\gamma}} - X_p = 0 \Big|_{p=1, P}, \quad (3)$$

$$\sum_{i_{p_{imn}}=1}^{I_{p_{imn}}} x_{i_{p_{imn}}}^{imn} - X_p^{imn} = 0 \Big|_{p=1, P}, \quad (4)$$

де X_p – загальний обсяг виробництва палива p у всіх паливних галузях; X_p^{imn} – загальний обсяг імпортування палива p ;

– утворення загального обсягу палива p

$$X_p + X_p^{imn} - X_p^{\Sigma} = 0 \Big|_{p=1, P}, \quad (5)$$

де X_p^{Σ} – загальний обсяг виробництва палива виду p ;

– витрати палива p при виробництві електричної енергії

$$X_p^{\Sigma} - \sum_{k=1}^{N_{EQ}} g_{e,k}^p \cdot \bar{e}_k = 0 \Big|_{p=1, P}, \quad (6)$$

де $g_{e,k}^p$ – технологічний коефіцієнт витрат і втрат палива p у техспособі виробництва електричної енергії; \bar{e}_k – валове виробництво електричної енергії; k , N_{EQ} – індекс та число об'єктів генерації електричної енергії, відповідно;

– витрати палива p при виробництві теплової енергії

$$X_p^\Sigma - \sum_{k=1}^{N_Q} g_{q,k}^p \cdot \bar{q}_k = 0 \quad \left| \quad p=1, P, \right. \quad (7)$$

де $g_{q,k}^p$ – технологічний коефіцієнт витрат і втрат палива p у техспособі виробництва теплової енергії k ; \bar{q}_k – валове виробництво теплової енергії; k , N_Q – індекс та число об'єктів генерації теплової енергії, відповідно;

– балансу обсягів виробленої та виданої в систему електричної та теплової енергії

$$g_{e,k}^e \cdot \bar{e}_k - e_k = 0 \quad \left| \quad k=1, N_{EQ}, \right. \quad (8);$$

$$g_{q,k}^e \cdot \bar{e}_k - q_k = 0 \quad \left| \quad k=1, N_{EQ}, \right. \quad (9)$$

де $g_{e,k}^e$, $g_{q,k}^e$ – технологічні коефіцієнти витрат і втрат у техспособі виробництва електричної і теплової енергії об'єктом генерації k , відповідно; e_k , q_k – обсяги виробітку електричної і теплової енергії;

– співвідношення обсягів виробітку електричної (та теплової) енергії та обсягів забруднювачів

$$g_{z_m,k}^e \cdot \bar{e}_k - z_{m,k} = 0 \quad \left| \quad k=1, N_{EQ}, m=1, N_Z, \right. \quad (10)$$

де $g_{z_m,k}^e$, $z_{m,k}$ – технологічний коефіцієнт та обсяг виробітку забруднювача m у техспособі виробництва електричної енергії об'єктом генерації k , відповідно;

– забезпечення необхідного обсягу електричної та теплової енергії, що виробляється об'єктами генерації на викопному паливі

$$\sum_{k_1=1}^{N_E} e_{k_1} + \sum_{k_2=1}^{N_{EQ}} e_{k_2} - u_E = E_{вироб}^{прог}, \quad (11)$$

$$\sum_{k_3=1}^{N_Q} q_{k_3} + \sum_{k_2=1}^{N_{EQ}} q_{k_2} - u_Q = Q_{вироб}^{прог}, \quad (12)$$

де u_E , u_Q – вирівнювальні змінні загального обсягу електричної та теплової енергії, що виробляється всіма об'єктами генерації; $E_{вироб}^{прог}$, $Q_{вироб}^{прог}$ – необхідні значення обсягу електричної та теплової енергії;

– неперевищення сукупними обсягами забруднювачів гранично-допустимих значень, згідно з нормами європейського законодавства

$$\sum_{k_1=1}^{N_E} z_{m,k_1} + \sum_{k_2=1}^{N_{EQ}} z_{m,k_2} + \sum_{k_3=1}^{N_Q} z_{m,k_3} + u_{Z_m} = Z_m^{zp. \text{don.}} \quad \left. \vphantom{\sum_{k_1=1}^{N_E}} \right|_{m=1, N_Z}, \quad (13)$$

де u_{Z_m} – вирівнювальна змінна загального обсягу забруднювача m ; $Z_m^{zp. \text{don.}}$ – гранично-допустимий обсяг виробітку забруднювача m згідно норм європейського законодавства; m – індекс виду забруднювача, що виробляється при функціонуванні об'єктів генерації електричної і теплової енергії (1 – тверді частинки, 2 – оксиди азоту, 3 – оксиди сірки).

Обсяги вироблених палив, а також електричної та теплової енергії обмежуються в моделі значеннями максимально-можливих обсягів виробників, що визначаються їх виробничою потужністю та коефіцієнтом використання встановлених потужностей, таким чином, що:

$$0 \leq \bar{x}_{j_{p\gamma}} \leq \bar{X}_{j_{p\gamma}}^{max}, \quad (14);$$

$$0 \leq X_p^{imn} \leq X_p^{imn max}, \quad (15);$$

$$0 \leq \bar{e}_k \leq \bar{E}_k^{max}; \quad (16);$$

$$0 \leq \bar{q}_k \leq \bar{Q}_k^{max}, \quad (17)$$

де $\bar{X}_{j_{p\gamma}}^{max}$ – граничний обсяг виробництва палива виду p виробником j галузі γ ; $X_p^{imn max}$ – граничний загальний обсяг імпортування палива p ; \bar{E}_k^{max} , \bar{Q}_k^{max} – максимальні обсяги виробництва електричної та теплової енергії об'єктом генерації k , відповідно.

Обмеження на вирівнювальні змінні забезпечують значення необхідних обсягів виробітку електричної та теплової енергії, а також неперевищення обсягами викидів забруднювачів гранично-допустимих значень

$$u_E \geq 0; \quad u_Q \geq 0; \quad u_{Z_m} \geq 0. \quad (18)$$

Балансово-оптимізаційна модель (1)-(18) відрізняється від відомих можливостями співставлення рівнів розвитку енергетичного та паливних секторів економіки з метою задоволення вимог енергетичної безпеки держави. Виробництво паливних ресурсів, а також їх використання об'єктами генерації електричної і теплової енергії представлено в моделі в межах єдиного підходу технологічними способами Л. В. Канторовича, що забезпечило можливості отримання взаємоузгоджених обсягів потреби на палива в задачах прогнозування розвитку енергетики.

ТИПОЛОГІЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ЗА КЛАСИФІКАЦІЙНИМИ ОЗНАКАМИ

Соціально-економічні системи є цілісною сукупністю пов'язаних між собою, взаємодіючих соціальних та економічних суб'єктів, а також відносин між ними, що виникають в ході цієї взаємодії. Будь-яка соціально-економічна система має свої властивості, однією з яких є здатність до розвитку.

Поняття розвитку є складною та багатогранною категорією, а отже потребує розгляду типології розвитку за різноманітними ознаками.

Більшість науковців, серед яких Афанасьєв М., Богатирьов І., Погорелов Ю., Воронков Д., Мала Н., Грабельська О., Тюха І., Пащенко О. розподіляють розвиток за ознакою спрямованості змін на екстенсивний та інтенсивний. Деякі автори (зокрема Погорелов Ю.) вважають, що екстенсивний розвиток може називатися еволюційним, а інтенсивний – трансформістським, адже перший є проявом існуючого стану соціально-економічної системи, тоді як другий характеризується певною її трансформацією, тобто появою нових форм.

Воронков Д., Погорелов Ю., Сурмін Ю., Черненко В., Бурмака М., Пащенко О. розглядають класифікацію розвитку за джерелом та першопричиною розвитку, виділяючи внутрішній (ендогенний) та зовнішній (екзогенний) розвиток.

Богатирьов І., Запасна Л., Воронков Д., Погорелов Ю., Сурмін Ю., Тюха І., Черненко В., Афанасьєв М., Рогожин В., Рудика В. та Раєвнева О. розрізняють еволюційний та революційний розвиток. Водночас, різні науковці по-різному називають ознаку, за якою йде розмежування розвитку на еволюційну та революційну форму. Проте, незалежно від назви класифікаційної ознаки, науковці однакові щодо того, що еволюційна форма розвитку характеризується поступовими кількісними і якісними змінами, а революційна – стрибкоподібним переходом від одного стану системи до іншого. На наш погляд, найбільш влучною є назва цієї ознаки згідно класифікації Черненка В., який виділяв еволюційну та революційну форми розвитку залежно від його перебігу.

Слід погодитись з такими науковцями, як Мала Н., Грабельська О., Тюха І., які пропонують за такою ознакою, як динаміка змін розподіляти розвиток на рівномірний та нерівномірний. Рівномірний розвиток передбачає, що зміни відбуваються з постійною швидкістю, в той час як нерівномірний характеризується коливанням швидкості протікання змін.

За масштабом і складністю об'єкта розвитку Воронков Д. та Погорелов Ю. розрізняють індивідуальний та загальний розвиток. Ця класифікація подібна до класифікації розвитку за середовищем поширення, запропонованої авторами Тюха І., Черненко В., які виокремлюють загальний та частковий (локальний) розвиток.

За уявленням суб'єкта розвитку про стан об'єкта розвитку останній поділяється на прожективний та непрожективний. Прожективним, на думку Воронкова Д. та Погорелова Ю., є розвиток, за якого у суб'єкта розвитку формується чітке уявлення про майбутній стан об'єкта розвитку, яке надалі проектується на нього у кожний момент часу, дозволяючи нівелювати можливі відхилення реального стану об'єкта в процесі розвитку від уявлень про нього. Стосовно непрожективного розвитку, то він передбачає, що зміни об'єкта розвитку відбуваються без створення конкретного попереднього образу змін, ґрунтуючись на виборі найкращого з можливих варіантів зміни, який визначається співвідношенням внутрішніх якостей об'єкта та очікуваних змін у зовнішньому середовищі.

Цікавою є класифікація розвитку за виділенням вектору змін, запропонована Воронковим Д. та Погореловим Ю. Відповідно цієї класифікації виокремлюють векторний та квазі-хаотичний розвиток. Якщо говорити про квазі-хаотичний розвиток, то слід відзначити, що він відбувається без конкретизації вектору розвитку. Це не означає відсутність вектору змін, але він або не усвідомлюється суб'єктом, або знаходиться поза межами його впливу.

Якщо ж більш детально розглядати векторний розвиток, то за кількістю векторів Воронковим Д. та Погореловим Ю. пропонується виокремлювати одновекторний, багатовекторний та фронтальний розвиток.

За кількісною характеристикою змін виокремлюють такі види, як прогресивний, дегресивний, пульсуючий та незмінний. Дегресивний розвиток є поняттям антонімічним порівняно з прогресивним. Пульсуючий розвиток відповідає послідовним періодичним коливанням стану соціально-економічної системи у формі позитивних та негативних змін. Слід підкреслити, що дегресія та незмінність є також типами розвитку, тому що негативні зміни або відсутність змін, що можуть бути кількісно визначені, можуть супроводжуватися позитивними якісними змінами.

Пащенко О. виділяє наступні види розвитку, як конвергенційний (адаптивний) та дивергенційний (слабкоадаптивний) розвиток. Відносно соціально-економічної системи конвергенційний розвиток включає як зовнішню, так і внутрішню адаптацію системи до умов її діяльності, що змінюються. Дивергенційним вважається розвиток, що характеризується неможливістю здійснювати адаптивні регулюючі впливи на діяльність системи через недостатність або відсутність відповідної ресурсної підтримки і потенціалу розвитку. Цю класифікаційну ознаку Бурмака М. доповнює таким видом, як випереджаючий (превентивний). Саме цей вид розвитку передуює можливим майбутнім змінам у внутрішньому та зовнішньому середовищі соціально-економічної системи. Крім того, Пащенко О та Бурмака М. в своїх працях виокремлюють синхронізований, що характеризується узгодженістю ритму життєдіяльності соціально-економічної системи та її зовнішнього середовища та десинхронізований розвиток який є антиподом синхронізованого розвитку і характеризується неузгодженістю ритму життєдіяльності системи і зовнішнього середовища.

Бурмака М. розглядає розвиток з точки зору рівня невизначеності, виділяючи детермінований, стохастичний та біфуркаційний розвиток. Детермінований розвиток може бути достовірно передбаченим суб'єктом розвитку в умовах достатньо стабільного зовнішнього середовища. Стохастичний розвиток характеризується передбаченням суб'єктом розвитку з достатньою ймовірністю переходу від поточного до майбутнього стану під впливом сукупності визначених рушійних факторів. Біфуркаційний розвиток відзначається непередбаченістю переходу соціально-економічної системи від свого поточного до майбутнього стану під впливом сукупності різноманітних рушійних факторів.

Важливою класифікаційною ознакою є характер постійності (стабільності) розвитку згідно якої можна виокремити стійкий (усталений, стабільний) та нестійкий (неусталений, нестабільний) розвиток. Стійкий розвиток характеризується здатністю соціально-економічної системи підтримувати певні темпи змін та не відхилятися від встановленого вектору розвитку навіть на тлі впливу дестабілізуючих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

За складовими розвитку варто виділяти соціальний, економічний та екологічний розвиток. При цьому значимість кожної складової розвитку залежить від стану, в якому перебуває соціально-економічна система.

Враховуючи різноманітність ознак при типології розвитку слід зазначити, що, на нашу думку, під розвитком слід розуміти сукупність цілеспрямованих видів діяльності, що протікають у соціально-економічній системі та з допомогою яких відбуваються кількісні та якісні перетворення в ній, що сприяють зміні її попереднього стану майбутнім та забезпечують підвищення опору факторам турбулентного зовнішнього середовища.

Література:

1. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х.: «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
2. Богатирьев І.О. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України): автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.О. Богатирьев. Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 24 с
3. Воронков Д.К. Развитие предприятия: управление изменениями та інновації: монографія / Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов. – Х.: АдвАТМ, 2009. – 436 с.
4. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2009/fem/zavorotneva/library/tez5.htm>.

**Suska A. A., Candidate of Economic Sciences,
Corresponding Member of the Academy,
of Economic Sciences of Ukraine,
Head of the Department**

*Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture
Kharkiv, Ukraine*

METHODOLOGY FOR THE COMMERCIAL BALANCE OF THE MARKET OF SOCIAL AND ENVIRONMENTAL SERVICES OF FORESTS

Significant prospects for development of the economic space of the forest sector of Ukraine's economy are related to the capitalization of the social and ecological potential of the forest, it calls for the formation of new ecological and economic systems for the forestry of Ukraine. In particular, the market of social and environmental services of the forest, the object of which is a special commodity is the social and environmental service. The opportunities for the active development and functioning of any commodity market depend on the filling of the market with the goods (market volume) and on the marketing environment, the main component of which is real and potential demand. With certain approaches to the evaluation of any commodity market and forecasting possible demand, the specificity of the market for social and ecological forest services as an ecological and economic system requires new approaches to the analysis and evaluation of its state and development dynamics [1]. The specificity of such market is determined by the following: the market object is a social and environmental service; the producer of the goods – the social and ecological potential of the forest and the subjects of forest management; consumer – economic entities of other industries and social actors. A special problem lies with consumers who unambiguously perceive the policy regarding the need to pay certain funds for using the natural resource of the forest, which they are accustomed to use for free, necessitating the development of a methodology for evaluation of the commercial balance of the market. These features motivate to determine the commercial balance of the market as a ratio between the volume of social and environmental benefits that can generate forests and the volume of these goods, for which they are willing to pay, and the volume of commercial consumption. That is, the evaluation of the commercial balance of the market, to a large extent, aimed at those components of the intangible benefits of the forest, which, under certain eco-natural and economic features of the territories, can acquire demand and be the object of commodity-money relations. The problem of commercial balance of the market of social and ecological services of the forest is that its evaluation should be carried out in several directions. The first direction is the potential capacity of the forest to generate social and environmental benefits. The second direction is the level of social and ecological tension of the territories, it can form a potential demand. The third direction is the volume and range of social and environmental services that consumers are ready to pay for today, which determines real demand [2].

Analysis and evaluation of the commercial balance of the market of social and environmental services of forests should be started with a study of the socio-

ecological state of the territory on which it is possible to form such commodity market. The research results can give an opportunity to determine both the environmental problems and the package of social orders of the population of the territories, as well as to structure these aspects in terms of the level of danger and the degree of importance. This determines the possible demand, as a component of the commercial balance, and the prospects for market changes in the use of the social and environmental potential of forests. Market outlooks on demand can acquire real market manifestations if one determines the possibilities of forests (proposals) for solving environmental problems and meeting environmental needs. Such opportunities (proposals), as a component of the commercial balance of the forest, are largely determined by the level of the forest area of the territory (it is a certain indicator of the volume of the market) and the structure of forests by species and age of wood (a certain indicator of the possible product range of the market).

Socio-ecological opportunities (resource) forests can acquire the form of goods, if they exist (formed) demand (marketing environment). That is, there are real and potential consumers who understand the entrepreneurial and social benefits of consuming such resource and are willing to pay for it.

The above methodology makes it possible to determine the commercial balance of providing the market by physical (quantitative) measurements:

- for i -th kind of services (B_i) ($i = 1, 2, \dots, n-1, n$);
- on the general commercial balance of the market of social and environmental services (B^*), if to determine the share of one or another type of services in the total market volume (a_i).

That is, if the demand for the i -th type of services (D_i) in certain units of measurement is formed or forecasted in certain territories, and the forest can generate high-quality services of the i -th type (S_i) in the same units, then the balance of providing the market and that type services is determined by the expression:

$$B_i = D_i - S_i. \quad (1)$$

If the result is marked with a «–», then the social and ecological resource of the forest of these territories at the time of the study can't meet the demand (deficit), if with the mark «+» (surplus), the prospects for market development in conditions of active implementation of marketing activities.

Practical application of the methodology will make it possible to determine the real opportunities and prospects for capitalizing the socio-ecological benefits of forests in certain ethno-natural and economic areas. That is, with the prospects for the formation and functioning of the market of social and environmental services.

References:

1. Suska A.A. Development of the estimation methodology for the commercial balance of the market of social and environmental services of forests International Journal «Technology audit and production reserves» Vol 6, № 5(38) (2017).
2. Mykhovych A.I. O hydrolohycheskykh kryteryakh optymnoi lesystosty [Text] / A.I. Mykhovych // Lesovodstvo y ahrolesomelyoratsiya. – 1972. – № 29. – P. 3-9.

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

Среди видов планирования важное место занимает стратегическое планирование как процесс разработки стратегий для достижения поставленной цели. Оно включает формулировку миссии и основных целей объекта развития, диагностику его среды, генерирование и анализ стратегических альтернатив с целью выбора наиболее совершенной, определение необходимых ресурсов для реализации. Среди отечественных и зарубежных ученых, которые внесли особый вклад в вопросы формирования и разработки стратегий можно выделить И. Ансоффа [1], В. Винокурова, А. Виханского, П. Друкера, А. Криворучко, Ю. Красовского, Г. Минцберга [2], А. Пушкаря, М. Портера [4], А. Стрикленда, А. Томпсона [3], Е. Чандлера, Н. Чабанову, С. Шершневу [5] и многих других. Однако требуют особого внимания научно-теоретические основы организации процесса стратегического планирования на государственном уровне, что и обусловило целесообразность проведения отдельного исследования.

Стратегия – это генеральная комплексная программа действий, которая определяет приоритетные для объекта планирования (предприятия, совокупности предприятий, отрасли, региона, территории, страны) проблемы, миссию, главные цели и распределение ресурсов для их достижения. Она формулирует цели и способы их достижения так, чтобы указать определенное направление развития [5]. По своему содержанию, стратегия является долгосрочным плановым документом, результатом стратегического планирования. В условиях высокого уровня нестабильности, когда важные задачи возникают так неожиданно, что их невозможно предсказать, систему стратегического планирования ориентируют на выбор стратегических позиций и дополняют срочными мерами. Считаем, что стратегическое планирование на государственном уровне целесообразно рассматривать как динамическую совокупность взаимосвязанных процессов, которые логически вытекают друг из друга и обеспечивают устойчивую обратную связь (рис.).

Основными чертами стратегического планирования на уровне государства, региона (на основании изучения международного опыта разработки стратегических документов) можно определить следующие [3]: организация стратегического планирования; методология разработки; содержание стратегии.

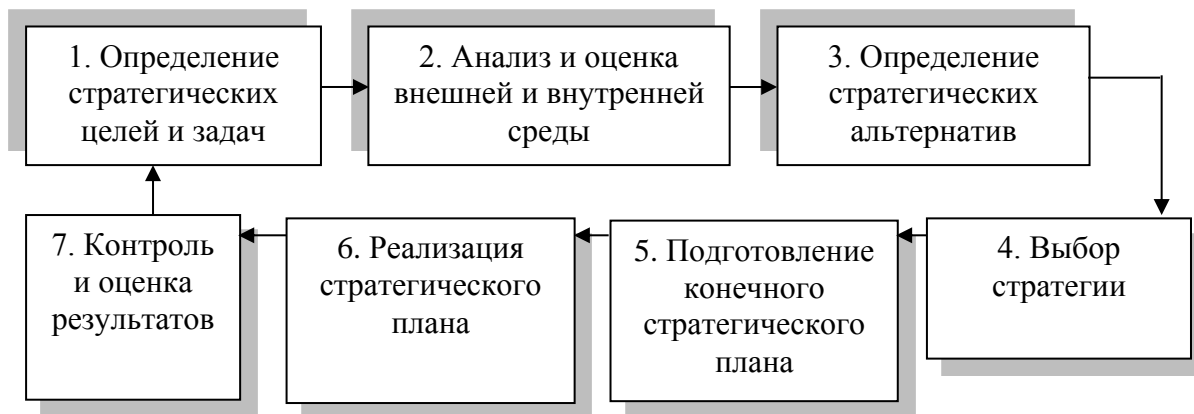


Рис. Процесс стратегического планирования

Источник: составлено на основании [1; 4]

Существует два подхода к организации стратегического планирования на государственном уровне: стратегия разрабатывается правительством, специалистами его министерств и ведомств; для разработки стратегии создаются специальные рабочие группы из ученых и практиков в различных пропорциях. Вопросом является привлечение и плодотворное сотрудничество в процессе разработки стратегии теоретиков (ученых) и практиков (чиновников) у каждого из которых разное стратегическое видение и психология управления. Каждой страной используются различные варианты роли ученых и советников в разработке стратегических документов государственной политики. Методология разработки для многих европейских стран является типичной и включает следующие действия: анализ текущего состояния системы; определение стратегических целей; определение методов, с помощью которых будет достигнута цель; определение критериев реализации цели.

Содержание стратегии, как правило, представляется достаточно типично: цель; задачи; условия; инструменты достижения целей и задач; действия; критерии достижения. Следует отметить, что стратегическое планирование является циклическим процессом, который состоит из многих этапов, что должны отвечать этапам бюджетного процесса, в т.ч. среднесрочного планирования. Согласно с программно-целевым подходом к составлению бюджета, стратегическое планирование является первым из четырех этапов эффективной системы управления бюджетом. А программно-целевой метод применяется на этапе реализации стратегии, когда основная цель деятельности и стратегические цели уже определены. Основные этапы стратегического планирования и их содержание приведены в табл. Все компоненты, содержащиеся стратегический план, условно можно разделить на «основные», которые должны обязательно отображаться в плане, и «дополнительные», которые включаются в план при необходимости, для более полного освещения ситуации. Основными компонентами стратегического плана являются: главная цель стратегии; основные цели, определяющие собой программу деятельности; задачи; показатели реализации.

Главная цель стратегии – это основная цель, задачи или причина развития. Именно она отличает объект стратегии от других и описывает сферу планирования. Во исполнение главной цели деятельности устанавливаются и

формулируются стратегические цели. Стратегические цели – конечные социально-значимые результаты, которые объект планирования пытается достичь в долгосрочном периоде, и, которые соответствуют главной цели. Основные цели должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, реалистичными, ориентированными во времени. Стратегические цели, в свою очередь, являются основой для формирования бюджетных программ, поскольку без финансового обоснования стратегический план превращается в декларацию о намерениях, теряет свою реалистичность, перестает быть инструментом эффективного управления.

Этапы процесса стратегического планирования

Название этапа	Содержание и задания
Первый этап	Определяют: главную цель развития; стратегические цели и задачи; планы действий для выполнения задач и достижения целей в каждом плановом году; показатели, с помощью которых можно измерить общественно значимые результаты реализации программ. Эти планы действий вместе с показателями результативности обеспечивают устойчивую связь между оперативным и долгосрочными расходами бюджета, между целями и ресурсами.
Второй этап	На втором этапе цикла происходит согласование ресурсного обеспечения достижения стратегических целей в среднесрочной перспективе.
Третий этап	Данный этап цикла включает формирование бюджета по программно-целевому методу, в котором устанавливаются связи между среднесрочным целям и бюджетными ресурсами. Эти связи отражаются в одобренных бюджетных программах.
Четвертый этап	На этом этапе выполнения происходит реализация запланированных мероприятий и достижение намеченных целей.
Пятый этап	Процесс оценки и мониторинга показателей выполнения программ измеряется соотношением результатов и затрат на их достижение. Также на этом этапе обязательно выясняются причины отклонений. Выявляются тенденции развития и, с учетом достигнутого, строятся направления развития на будущее, таким образом вновь возвращаясь к процессу стратегического планирования.

Источник: исследования автора

Стоит отметить, что правильно разработанный стратегический документ позволяет установить взаимосвязь между конечными целями и средствами их достижения и предоставляет распорядителям средств следующие возможности:

- эффективно управлять процессом реализации программы, решая задачи в соответствии со своей компетенцией;
- каждый исполнитель, ответственный за свою задачу, получает возможность действовать согласно установленным срокам и требованиям выполнения задач;
- возникает целевая ориентация исполнителей: исполнитель ответственен не за выполнение определенных функций, а за максимальный конечный или промежуточный результат;

– распределять ресурсы между отдельными целями с учетом их значимости, экономической эффективности и средств реализации.

Программно-целевой метод связывает решение об осуществлении расходов с ожидаемой отдачей от этих расходов, их результативностью и эффективностью и предусматривает осуществление среднесрочного финансового планирования, которое, в свою очередь, базируется на стратегическом планировании распорядителей бюджетных средств. Стратегический план, который не содержит финансового обоснования, сложно выполнить результативно. В свою очередь, распределение ресурсов, которое не учитывает перспективы, не может быть эффективным. Стратегический план представляет собой документ, который содержит определение направлений и масштабов деятельности организации в долгосрочной перспективе, в то время как бюджет – это документ, в котором определено ресурсное обеспечение реализации этой деятельности.

В результате проведенного исследования, определено, что связующим звеном между указанными технологиями является процесс среднесрочного планирования, который связывает стратегические цели с необходимыми для их воплощения финансовыми ресурсами в среднесрочной перспективе. Особенно такая взаимосвязь важна при планировании и осуществлении капиталовложений и инвестиций, поскольку объекты капиталовложений требуют значительных многолетних расходов, диверсификации источников финансирования, и требуют непрерывности финансирования до момента их исполнения. Считаем, что именно стратегический план служит основой для определения целей и измерения социальной эффективности достигнутых результатов. Для этого в стратегический план включается соотношение долгосрочных и краткосрочных целей и индикаторов социальной эффективности программ на период планирования.

Таким образом, стратегическое планирование в сочетании с программно-целевым бюджетированием способствует реализации приоритетных направлений государственной политики благодаря соответствующему распределению ресурсов в долгосрочной перспективе. Это, в свою очередь, позволит наиболее эффективно удовлетворить потребности населения, что является главной целью государственного управления.

Литература:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 380 с.
3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. Пособие для вузов: пер. с англ. / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; под ред Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
4. Porter M.E. The Five Competitive Forces That Shape Strategy, Harvard Business Review, January 2008, pp. 79-93.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручн. / З.Є. Шершньова // [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

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

**Красовська О. Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри,
Університету імені Альфреда Нобеля
м. Дніпро, Україна**

ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В ЕКОНОМІКАХ КРАЇН РІЗНОГО ТИПУ

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 «теплих» 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, київського – 536,2 млн. осіб. Тому китайські компанії витрачають колосальні бюджети на рекламу в метро [1].

Маркетингові інструменти практично перейшли в он-лайн. Китай слідує світовим тенденціям. Кількість інтернет-користувачів у Китаї досягло рекордного рівня – 731 млн. чоловік, або 53,1% населення. При цьому, основна точка контакту зі споживачем – це мобільний інтернет. 95,1% населення користується доступом в інтернет через мобільні пристрої (695 млн. чол.). тому можна зробити висновок, що одним з найефективнішим маркетингових інструментів в Китаї для промислових підприємств лишається Інтернет [1].

При цьому можна відмітити той факт, що саме обмеження інтернет-маркетингу, які існують в Китаї через діючий плановий тип економіки, створюють деякі труднощі у використанні інтернет-маркетингових комунікацій.

Характерною особливістю маркетингових комунікацій Китаю є те, що мобільні додатки промислових підприємств набули широкого поширення. Якщо в Україні попитом користуються тільки Play Market і App Store, то у Китаї 60-65 таких додатків. Вони працюють на всіх платформах: Android, iOS і т. д., конкуруючи між собою. Відповідно, у них різні ціни та маркетингові підходи. Найпопулярніший мобільний додаток – Wechat (Вічат). Кожна компанія має свій аккаунт у цій мережі.

Також одним з маркетингових інструментів підприємств Китаю є локальні онлайн-ресурси. У Китаї не працює Google, не функціонують популярні глобальні онлайн-ресурси: Facebook, Twitter, YouTube тощо. В Китаї діє своя пошукова система Baidu, месенжери та соціальні мережі.

Цікавим є дослідження, за результатами якого авторами Тараненко І. В. та Сабетова А. М. [2] 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]:

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 інтренет-маркетингових комунікацій, традиційна реклама. Разом з тим інструменти маркетингу підприємств в ринкових умовах характеризуються індивідуалізацією, сучасними підходами, адресністю, різноманіттям каналів розподілу.

Література:

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.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА МЕТОДІВ СЕГМЕНТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Сегментація передбачає поділ певної сукупності об'єктів на сегменти, тобто певні групи, в рамках яких об'єкти демонструють подібну реакцію на однакові стимули. Сегментування історично використовувалось у маркетингу і використовується активно в цій сфері й зараз, однак, з огляду на його ефективність, воно перетворилось із суто маркетингового засобу в один з важливих інструментів, що входить до арсеналу економічного аналізу. Саме тому багато дослідників на сьогодні займаються визначенням сутності та аналізом основних методів сегментування.

Так, згідно з підходом О. Лотиш, сегментація є універсальним способом розподілу певної галузі на окремі однорідні групи [1, с. 120]. Як наголошує науковець, даний процес варто застосовувати не лише стосовно покупців для виокремлення певного цільового сегмента, але й стосовно виробників, асортименту товарів і т. д. Відповідно, актуальним є застосування сегментування і для роздрібних торговельних підприємств, з огляду на їх поширення та різноманіття. У цілому, сегментування допомагає ретельніше аналізувати особливості діяльності всіх функціонуючих на ринку підприємств, будувати карти конкурентних груп та визначати межі можливих сегментів. Власне, сама сутність процесу сегментування в тому, щоб усіх споживачів ринку чи всі підприємства на ринку об'єднувати в окремі однорідні групи за певними ознаками, а потім обирати потрібні та розробляти стратегії впливу на них.

Згідно з Дж. В. Томасом, на базовому рівні термін «сегментація» відноситься до поділу сукупності за певною спільністю, подібністю або спорідненістю [2, с. 1]. Тобто члени сегменту поділяють щось спільне. Метою сегментації є концентрація енергії та сил на підрозділі (або сегменті) для отримання конкурентної переваги або підвищення ефективності діяльності в рамках цього сегмента. Дж. В. Томас займається дослідженням процесу сегментації і виокремлює такі основні помилки, яких допускаються дослідники при здійсненні сегментування і які необхідно враховувати в даній роботі при сегментуванні роздрібних торговельних підприємств: сегментування сегментів – багаторівневе сегментування, як розглядатиметься далі, може бути ефективним, однак побудова «піраміди сегментів» може привести до виокремлення занадто малих груп, користь від аналізу яких не зможе покрити витрати на їх виокремлення; підбір «загальних» сегментаційних ознак – якщо сегментаційні ознаки не можуть розподіляти групу на окремі підгрупи, оскільки однаково характеризують усіх учасників сукупності, вони не можуть вважатись сегментаційними ознаками і їх застосування при сегментуванні є недоцільним; створення занадто великої кількості сегментів – вважається, що найбільш оптимальною кількістю сегментів є 5-6, а значне перевищення цієї норми веде до складнощів при виборі сегмента для дослідження

і підвищенні ризику помилки; фокусування одразу на всіх сегментах – сама мета сегментування полягає в подальшому виборі одного цільового сегмента, а тому фокусування одразу на всіх сегментах веде до нераціонального використання ресурсів дослідника.

Розглядаючи питання сегментування, І. Ковшова наголошує, що найбільш ефективним є саме багаторівневе сегментування [3, с. 105]. При цьому дослідниця виокремлює макросегментування та мікросегментування. Для макросегментування основними сегментаційними ознаками є функції, групи клієнтів та технології. Так, оскільки всі торговельні підприємства виконують подібну функцію та застосовують подібні технології, за цими сегментаційними ознаками ми, власне, й ідентифікуємо торговельні підприємства. До групи торговельних підприємств належать дві великі категорії – оптові торговельні підприємства та роздрібні торговельні підприємства. Оптові торговельні підприємства слугують посередниками між виробниками та роздрібними торговцями, накопичуючи в себе значні запаси продукції і реалізуючи її роздрібним торговцям з невеликими націнками, «заробляючи» на товарообороті, адже продукція реалізується, як правило, великими партіями. Роздрібні ж торговці слугують здебільшого посередниками між оптовиками та кінцевими споживачами. Саме вони забезпечують надходження кінцевої продукції до споживачів, а тому реалізують вони її в дрібних кількостях, однак широкому колу покупців.

Таким чином, за критерієм «групи клієнтів» дані категорії торговельних підприємств різняться, а тому ми можемо здійснити макросегментацію групи «торговельні підприємства» за цією сегментаційною ознакою і, нарешті, виокремити категорію «роздрібні торговельні підприємства», яка стане предметом мікросегментації. Мікросегментація, згідно з підходом І. Ковшової, полягає в розподілі групи, виокремленої внаслідок макросегментації, на дрібніші підгрупи за більш деталізованими сегментаційними ознаками.

Взагалі, сегментування роздрібних торговельних підприємств належить до категорії так званого B2B-сегментування. Дослідженням B2B-сегментування активно займається британська дослідницька організація Circle Research Ltd. Взагалі, концепція B2B – сегментування є подібною до концепції традиційного, або B2C-сегментування, однак у цьому випадку сегментуються саме підприємства. Відповідно, сегментаційні ознаки будуть відрізнятися [4, с. 4]. Експерти Circle Research Ltd. пропонують наступні критерії для сегментів B2B:

- вони повинні бути значущими – їх характеристики та особливості мають вимагати особливого підходу до їх дослідження;
- вони повинні вирізнятися з-поміж інших – кожен сегмент повинен чітко відрізнятися від інших сегментів і мати певні характерні риси, за якими його можна ідентифікувати;
- вони повинні бути придатними для вимірювання – кожен сегмент повинен бути достатньо великим, щоб виправдати своє існування, а також мати конкретні межі, щоб можна було чітко встановити його розмір;

- вони повинні часто зустрічатись у реальному житті – зусилля на дослідження суто теоретичних сегментів, на які не можна впливати в реальності, є практично марними.

Узагальнюючи результати дослідження аналітиків Circle Research Ltd., необхідно зазначити, що B2B сегментація відрізняється від сегментації B2C кількома важливими ознаками:

- на B2B-ринку, як правило, менше сегментів, оскільки B2B ринки традиційно є більш стандартизованими, ніж B2C ринки. Це означає, що там менше місця для розмаїття, тому типове B2B сегментація зазвичай передбачає чотири або п'ять сегментів;

- на B2B-ринку, як правило, працює правило 80/20-80% продукту генерується лише 20% підприємств. Це означає, що невелику кількість дуже великих підприємств іноді слід розглядати як окремі сегменти самостійно. Це малоймовірно на споживчих ринках;

- B2B сегменти, як правило, ґрунтуються на «раціональних» вимірах, таких як обсяги реалізації, площа і т. д., а не на «емоційних» вимірах, таких як самовираження чи прихильність, як це загальноприйнято на споживчих ринках;

- B2B-ринки, як правило, модифікуються повільніше, ніж ринки B2C, що означає, що моделі сегментації, як правило, залишаються точними протягом багатьох років, тоді як у споживчому середовищі вони можуть швидко змінюватись [3, с. 3-5].

Таким чином, при сегментуванні підприємств, у тому числі й підприємств роздрібною торгівлі, необхідно застосовувати особливі підходи та методи.

Отже, сегментування можна визначити як виокремлення певних груп однорідних об'єктів на основі їх спільності та єдиного підходу до їх дослідження. Серед методів сегментування найбільш поширеним є апріорний, який і буде застосовуватись при сегментуванні роздрібних торговельних підприємств у параграфі 1.2. даної роботи.

Література:

1. Лотиш О. Я. Сегментація ринку як елемент стратегічного аналізу галузі // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – С. 120-124.
2. Thomas J. W. Market Segmentation // Decision Analyst: Market Segmentation. – 2017. – Режим доступу: <https://www.decisionanalyst.com/media/downloads/MarketSegmentation.pdf>.
3. Ковшова І. О. Процес багаторівневої сегментації для підприємств на ринку корпоративних продаж послуг зв'язку / І. О. Ковшова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 2. – С. 104-108.
4. Circle Research White Paper: B2B Market Segmentation Research / Circle Research Ltd. [GB]. – 2016. – Режим доступу: <https://www.circle-research.com/wp-content/uploads/B2B-market-segmentation-research.pdf>.

ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN INTEGRATION PROCESSES

**Аніщенко В. О., к.т.н., доцент,
начальник науково-дослідного центру,
Академія державної пенітенціарної служби
м. Чернігів, Україна**

СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Сучасні процеси реформування пенітенціарної системи України, імплементація міжнародного законодавства в галузі управління вітчизняними пенітенціарними закладами й установами вимагають від науковців та практиків менеджменту відпрацювання нових моделей управління, застосування інноваційних інструментів менеджменту вдосконалення державного управління в даній сфері. В міжнародному документі «Мінімальні стандартні правила Організації Об'єднаних Націй поводження з в'язнями» [1] викладені не тільки основні принципи відношення до в'язнів, але й певні рекомендації щодо вдосконалення в'язничного менеджменту за рахунок застосування сучасних інструментів управління. Одним з таких інструментів є електронна система документообігу, що базується на використанні певних програмних продуктів, за допомогою яких збирається, компілюється, оброблюється, узагальнюється інформація за спеціальними ознаками по загальному менеджменту установи виконання покарань або пенітенціарної системи в цілому, інформацію щодо складу й змісту особових справ осіб, які засуджені та ув'язнені, особам, до яких застосовуються пробаційні програми тощо. Правило 6 Розділу I (Правила загального застосування) «Мінімальних стандартних правил Організації Об'єднаних Націй поводження з в'язнями» наголошує на тому, що у всіх місцях ув'язнення слід мати стандартизовану систему роботи з особовими справами ув'язнених [1], а саме: електронна база реєстрації, журнал з пронумерованими і підписаними сторінками. До того ж повинні бути передбачені процедури для забезпечення належного контролю за обліковими записами, що виконуються, і для попередження несанкціонованого доступу до будь-якої інформації, що міститься в цій системі, або до її змін.

Мінімальні стандартні правила ООН поводження з в'язнями втілені в національне законодавство (Міжнародний документ 995_221 від 30.08.1955), містять перелік необхідної інформації, що фіксується під час прийому засудженого та під час його утримання в установі виконання покарань (УВП). Але, на нашу думку, для вдосконалення в'язничного менеджменту необхідно створити систему електронного документообігу (СЕД), метою якої буде не

тільки збір інформації про особисті дані та рух в'язнів, але й про стан всіх видів господарської, фінансової та іншої діяльності УВП, стан медичного забезпечення і здоров'я засуджених, програм щодо реінтеграції засуджених (застосування пробаційних програм) і результати їх виконання, результати аудиту ефективності управління УВП і роботи персоналу.

СЕД є трансформаційною системою, що здатна обробити велику кількість різнопланової документації, сприяє вдосконаленню комунікаційних процесів системи менеджменту УВП як в цілому, так і окремим її складовим. СЕД є змістовною складовою менеджменту документування будь-якої організації, підприємства (в міжнародній практиці має назву DMS (Document Management Systems)). Найбільш ефективними напрямками використання СЕД є підготовка документів з використанням електронних технологій та програмних продуктів, електронна передача інформації з метою прискорення передачі інформації та виведення паперових документів, електронна реєстрація надходження документів до загальної системи документування, що передбачає єдині правила реєстрації, контролю виконання документів, обліку, пошуку документів без застосування інших реєстраційних форм.

До характерних підсистем узагальненої СЕД відносяться наступні: підсистеми автоматизації документообігу, архівів документів, підсистеми вводу документів та обробки їх образів, підсистеми маршрутизації документів, підсистеми комплексної автоматизації комунікаційних та інших процесів менеджменту УВП, пенітенціарної системи в цілому та інші.

СЕД є необхідною для документаційного забезпечення менеджменту пенітенціарної системи України, виконує велику роль в напрямку зменшення бюрократичного затягування розгляду різної категорії проблем та справ, суттєво скорочує час обробки інформації, знижує вірогідність різного роду помилок, знижує витрати на управління потоками документів і зберігання паперових документів, покращує пошук даних для створення документів під час основної діяльності та передачі інформації різної складності до аналітичних систем всім зацікавленим сторонам, які взаємодіють і приймають участь в керуванні й роботі пенітенціарної системи України.

Наприклад, для керівників різного рівня введення СЕД надає великі переваги, як від можливості оперативного отримання інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, так і для оперативного контролю виконавчої дисципліни, аудиту соціально-економічної ефективності в'язничного менеджменту, менеджменту пенітенціарної системи в цілому. В цій системі керівникам різного рівня управління зручно формувати задачі менеджменту органів відбування покарань (в'язниць, ізоляторів), господарської діяльності УВП (організації операційного менеджменту виробничих підприємств УВП), органів (виконавців) пробації та інших. Можливості СЕД дозволяють вчасно відстежувати не тільки формування, розподіл, перерозподіл задач, але й кількісні показники їх розгляду, узгодження, затвердження, невиконання за встановленими термінами тощо.

Для безпосередніх виконавців (керівників нижчих рівнів управління) є свої переваги від впровадження СЕД, а саме: знижується трудомісткість пошуку

необхідних документів з одночасним підвищенням якості підбору необхідних матеріалів; полегшується контроль виконавчої дисципліни і підготовка різних заходів; знижується час підготовки, узгодження й затвердження підсумкових документів, контролю виконання управлінських та інших рішень.

Також можна виділити переваги для управління фінансово-бухгалтерськими підрозділами від впровадження СЕД, серед яких треба назвати наступні: підвищення швидкості руху документів (наприклад, з УВП, слідчих ізоляторів до Головних територіальних управлінь, а від них до Мін'юсту і зворотній зв'язок), запобігання втраті документів, економія часу на їх підборку для проведення звірок або перевірок наглядових органів. В цілому впровадження СЕД в системі взаємодії Мін'юсту, територіальних органів, УВП, органів пробації, центрами зайнятості населення, громадськими та іншими зацікавленими організаціями, що працюють з колишніми в'язнями, полегшує й значно скорочує час пошуку документів, можливість їх копіювання, якості розробки керівних документів щодо менеджменту (адміністративного, фінансового, виробничого, кадрового, інформаційного, аудиторського та ін.) діяльності всіх учасників, захисту і збереження інформації всіх типів і видів, збільшує швидкість руху документообігу, налагоджує автоматизований контроль за термінами дії договорів, ліцензій на певні види діяльності, що надає можливість своєчасно оцінити економічну та соціальну ефективність роботи всіх керівних органів юстиції України та їх виконавчих органів в галузі пенітенціарної системи.

Вченими та практиками в галузі менеджменту доведено, що 80% проблем управління може бути вирішено інформаційною системою, саме тому СЕД є сучасним інструментом керування й управління на шляху реформування менеджменту пенітенціарної системи України.

Також треба зауважити, що СЕД повинна бути функціонально поєднана з іншими електронними системами інформаційного характеру про діяльність певної організації, а саме ІС:Бухгалтерія; ІС:Підприємство; ІС:Клієнт-СЕД та інші. Підтримка обміну документами повинна відбуватися у відповідності зі стандартами електронної документації й комерції ЕДУ (набір правил електронного оформлення типових ділових документів, основне призначення яких полягає у стандартизації всіх процедур документообігу між організаціями) і Commerce MI (єдиний стандарт обміну інформацією в форматі XML).

Вище викладене дозволяє зробити висновок, що формування й впровадження СЕД є складним інструментом, одночасно є важливою умовою нормальної організації процесу менеджменту та покращення його ефективності, успішного функціонування пенітенціарної системи і частиною процесу впровадження інформатизації менеджменту всіх органів юстиції.

Література:

1. Мінімальні стандартні правила поведінки з в'язнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_212/print1389942907975600.

**Батенко Л. П., к.е.н., професор,
завідувач кафедри стратегії підприємств,
Лезіна А. В., аспірант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна**

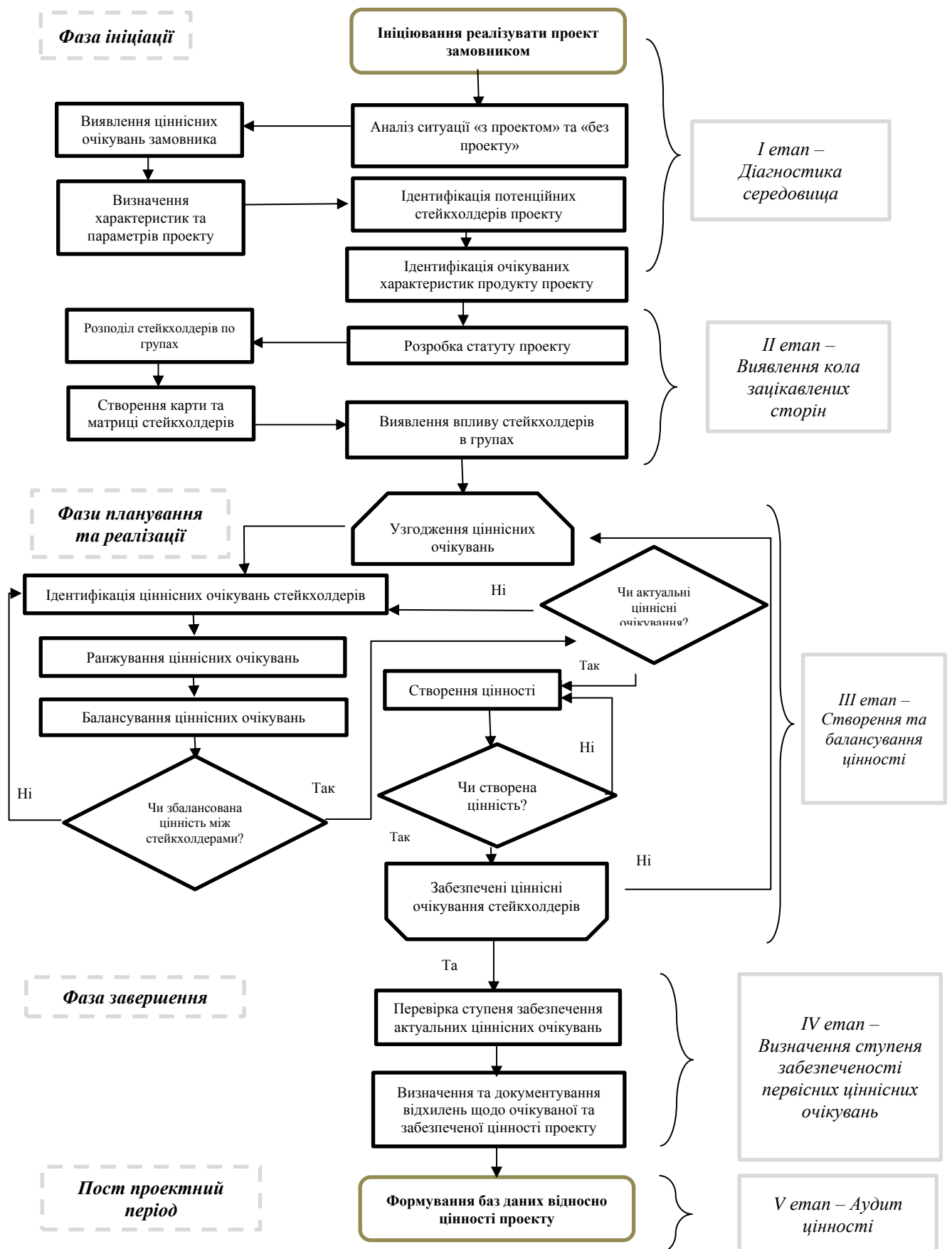
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЦІННІСТЮ ПРОЕКТІВ

Досвід використання проектного управління на українських підприємствах показує, що в переважній більшості випадків менеджери спрямовують свої дії на досягнення цільових параметрів щодо обсягів, якості, часу та бюджету проекту. В той же час забезпечення цінності проектів для основних його стейкхолдерів залишається поза увагою керівників, що призводить до суттєвого зниження результативності проектної діяльності та потребує відповідної уваги та управлінських впливів. Це і зумовлює актуальність представленого дослідження.

Проблемам забезпечення ціннісних очікувань основних зацікавлених сторін проекту присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених – Бушуєва С. Д. [1], Бушуєвої Н. С., Меленівської Я. В. [2], Ярошенко Р. Ф. [3], Григорян Т. Г. [4], Рича М. І. [5] та інших. На початку 1980-х років Р. Фрімен у роботі «Strategic management: A stakeholder approach» [6] одним з перших сформував ідею врахування інтересів зацікавлених сторін як фактору підвищення ефективності стратегічного управління компаніями. Розвиток даної теорії довів, що компанією враховуються не тільки економічна доцільність та інтереси щодо отримання прибутку, а й елементи того середовища, в якому вона діє, а також система, яка впливає і сама зазнає впливу від свого оточення [7, ст. 14].

Вважаємо за доцільне узагальнити існуючі підходи до управління цінністю проектів з метою побудови відповідного алгоритму послідовних дій. Систематизація та адекватне використання методів та інструментів управління цінністю проектів сприятимуть підвищенню ефективності процесів проектного управління за рахунок створення цінності для основних стейкхолдерів проекту. Базисом для цього є вдосконалення процедур взаємодії основних зацікавлених сторін проекту в контексті виявлення, забезпечення збалансованості та створення цінності відповідно до їх очікувань у двох напрямках – в процесі управління проектом та в процесі створення продукту проекту.

На наш погляд, на тлі дотримання класичних критеріїв оцінки успішності проекту (обсяг, якість, час, бюджет) варто приділяти більшу увагу саме управлінню цінністю у відповідності до очікувань зацікавлених сторін, тому пропонуємо алгоритм, представлений на рис. 1. Ми вважаємо, що впровадження даного підходу в систему управління проектами з метою підвищення їх ефективності має здійснюватися у двох напрямках: в процесі створення продукту проекту та в процесі управління проектом. Це вдосконалисть результативність проектних робіт та може повною мірою сприяти підвищенню конкурентних переваг підприємства.



Джерело: розробка авторів

Кожен етап управління цінністю проектів за своєю метою та змістом пов'язаний з відповідною фазою життєвого циклу проекту. На фазі ініціації проекту доречними є діагностика середовища та виявлення кола зацікавлених сторін проекту. На фазах планування та реалізації відбувається балансування та створення цінності проекту, а на фазі завершення – визначення ступеня забезпеченості ціннісних очікувань зацікавлених сторін та підведення підсумків щодо створеної цінності. Проведена авторами діагностика проектного управління на українських підприємствах показала необхідність відстежувати результати проектів у пост проектний період. Немає сумнівів, що цінність, яка була створена в проекті, має віддалені наслідки та впливає на започаткування майбутніх проектів. Варто зазначити, що в даному випадку забезпечення ціннісних очікувань зацікавлених сторін може мати прояв в процесах довгострокового використання продукту проекту та в процесах підвищення ефективності ведення майбутніх проектів.

Подальшими завданнями нашого наукового дослідження вбачаються деталізація та обґрунтування комплексу інструментів управління цінністю проектів та впровадження відповідних управлінських інновацій в практику українського бізнесу.

Література:

1. Бушуєв С. Д. Системна інтеграція підходів в управлінні будівельними проектами / С. Д. Бушуєв, О. О. Бойко // Системна інтеграція підходів в управлінні будівельними проектами. Електронний ресурс [Режим доступу]: <http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-26/6.pdf>.
2. Меленівська Я. В. Оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів крізь призму управління цінностями проекту/ Я. В. Меленівська // Оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів крізь призму управління цінностями проекту. Електронний ресурс [Режим доступу:] http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik.
3. Бушуєв С. Д. Ценностный подход в деятельности проектно-управляемых организациях / С. Д. Бушев, Н. С. Бушуева, Р. Ф. Ярошенко // Ценностный подход в деятельности проектно-управляемых организациях. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: зб. Наук. Праць. Вип. 1. – Одеса: МГУ, 2010. – С. 12-20.
4. Григорян Т. Г. Развитие понятийного аппарата ценностно – ориентированного управления конфигурацией продукта проекта / Т. Г. Григорян // Восточно-европейский журнал передовых технологий. – 2014. – № 3/1046. – Х.: Технологический центр, 2014. – С. 70-77.
5. Рич М. І. Мотивація як основа консолідації цінностей зацікавлених сторін у проекті / М. І. Рич // Мотивація як основа консолідації цінностей зацікавлених сторін у проекті. Електронний ресурс [Режим доступу]: <http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-25/8.pdf>.
6. Freeman R.E. Strategy management: A stakeholder approach / R. E. Freeman. – 1st ed. – Boston: Pilman Publishing, 1984. – 276 p. ISBN 0273019139.
7. Рибак А. І. – Управління зацікавленими сторонами в проектному менеджменті: монографія / А. І. Рибак, І. Б. Азарова. – Одеса: ОДАБА, 2017. – 145 с.

Безгінова Л. І., к.е.н., доцент,
Забродська Г. І., к.е.н., доцент,
Чепіга І. О., студент,
Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ХЛІБУ В УКРАЇНІ

Хліб та булочні вироби є одним із основних і масових продуктів харчування, що споживається всіма категоріями населення незалежно від місця проживання, статі, соціального статусу, рівня доходів. Щоденне споживання хліба та булочних виробів, їх хімічний склад, біологічна та фізіологічна цінність дає всі підстави вважати ці вироби продуктами харчування першочергового значення.

Купівля і споживання хлібу відбувається щодня, незалежно від погодних умов, віддаленості ринків чи «схильності до заощаджень» населення. Сформовані протягом багатьох років національні особливості, традиції та звички, обумовили характерне і донині високе споживання хліба мешканцями України. Так, в Україні офіційно середньоденний обсяг споживання хліба на одну людину складає 72 г [1], у той час, як у середньому в Європі – 162 г [2]. Однак за розрахунками ЕДК, середньорічний обсяг споживання хліба масових сортів, виходячи із затверджених мінімальних норм упродовж 2000–2016 рр. не опускався нижче 246 г на особу на рік, що у 1,8-3,5 рази перевищує офіційні дані щодо виробництва хліба у цей період [1], що перевищує середньоєвропейські показники і свідчить про тіньовий розвиток сектору хлібопечення [3].

Хліб як товар, представлений на ринку, має специфічні особливості, що відрізняють його від інших продовольчих товарів: є продуктом першої необхідності, що задовольняє життєво необхідні потреби організму людини в живильних речовинах; наявний у раціоні харчування всіх категорій населення; має обмежені строки зберігання й реалізації; широкий асортимент хліба та булочних виробів обумовлює його взаємозамінність у межах відповідного виду; обсяг його виробництва та споживання є індикатором загальноекономічного розвитку країни, рівня життя населення; унаслідок високої спроможності задовольняти життєво необхідні, фізіологічні потреби людини, попит на хліб характеризується невисокою еластичністю, у той час як у межах конкретного виду і сорту булочні вироби мають досить високу еластичність, що зумовлено взаємозамінністю хлібобулочних виробів [4]. Зростання цін на основні види продовольчих товарів (навіть при підвищенні цін на хліб) призводить до значного збільшення попиту на хліб у певних категорій населення (в основному, у малозабезпечених). Даний парадокс встановив англійський економіст Р. Гіффен, за спостереженнями якого зміна ціни на товари, що характеризуються підвищеною біологічною цінністю (м'ясо, молоко), призводить до переорієнтації попиту на збільшене споживання хліба, картоплі, овочів [5].

Особливість виробництва і споживання хліба полягає в тому, що стислі терміни реалізації не дозволяють робити запаси хліба, тому пропозиція на ринку хліба та хлібобулочних виробів майже на 99% представлена продукцією вітчизняного виробництва [6]. Специфіка продукції хлібопекарських підприємств і прихильність вітчизняного споживача саме до свіжовипеченого хліба унеможливають постачання аналогічної імпортової продукції, як це найчастіше відбувається з іншими харчовими продуктами.

Підприємства хлібопекарської галузі України представлені близько 1000 господарюючих суб'єктів [7]. При цьому, головною українською тенденцією розвитку ринку хліба останніх років є укрупнення і концентрація виробництва. Окрім купівлі крупними компаніями хлібозаводів, простежувалася тенденція створення вертикально інтегрованих компаній із замкненим циклом виробництва (від виробництва борошна до випуску хлібопродуктів). Така консолідація капіталу призвела до монополізації галузі в окремих регіонах України. Більше 50% виробництва хліба та хлібобулочних виробів припадає на 6 великих компаній [8].

Розподіл виробничих потужностей з виробництва хліба й хлібобулочних виробів по території країни також є нерівномірним: у 2005-2016 рр. близько 50% хліба і хлібобулочних виробів, вироблених в Україні, було зосереджено в шести найбільших промислових регіонах. У 2016 р. найбільша питома вага виробленої хлібобулочної продукції припадала на м. Київ (10,3%), Дніпровську (12,8%), Київську (10%), Харківську (7,8%), Одеську (6,7%), Запорізьку (5,5%) області [9]. Лідирування перерахованих регіонів у виробництві хліба і хлібобулочних виробів зумовлено поряд із наявністю значних хлібопекарських виробничих потужностей, високою щільністю населення і більш високим рівнем економічного розвитку, а тому, і платоспроможного попиту. Таким чином Одеська область є одним із ведучих регіонів–виробників хлібопродуктів, займаючи 5-те місце за обсягами виробництва хлібобулочних виробів в Україні.

Основу національного промислового хлібопечення складають хлібозаводи та хлібокомбінати, які несуть основне навантаження з комплексного забезпечення населення хлібом. У теперішній час близько 80% хлібобулочних виробів в Україні виробляється великими промисловими виробниками [7; 10]. Проте й сектор міні-пекарень, що були свого часу однією з ознак приходу приватного капіталу й ініціативи у вітчизняну економіку, відіграє значну роль у хлібопекарській галузі України. Незважаючи на зсув споживчих переваг у бік продукції великих промислових підприємств, приватні пекарні знайшли власну нішу на ринку, орієнтуючись на різні категорії покупців. Також серед виробників хлібобулочних виробів знайшов своє місце і так званий великий роздріб – мережі супермаркетів і гіпермаркетів, що організували власну випічку хлібобулочних виробів. Даний сегмент ринку є досить розвинений і складає за оцінками експертів разом із міні-пекарнями та іншими дрібними виробниками близько 20% виробництва хліба й хлібобулочних виробів [7; 10].

Наявний виробничий потенціал підприємств галузі хлібопечення спроможний забезпечити не лише поточні, а й перспективні потреби населення у високоякісних хлібопродуктах, що може розглядатися як важливіша

передумова формування товарної пропозиції та розвитку ринку хліба та хлібобулочних виробів.

Разом із тим, потужності промислових хлібо заводів використовуються лише на 30...40% (за виключенням хлібо заводів Києва та деяких великих міст) [8]. Через відсутність у хлібопекарських підприємств фінансових ресурсів для інвестування розвитку вони працюють здебільшого на морально застарілому устаткуванні, яке потребує проведення реконструкції, заміни технологічного обладнання на сучасніше, що є більш енергозберігаючим.

Основним проблемами хлібопекарської галузі, яка забезпечує населення України хлібом, залишаються випереджальні темпи зростання цін на сировину та паливно-енергетичні матеріали; наявність жорстокої конкуренції між виробниками (як за сировинні ресурси, так і за ринки збуту); недостатні темпи технічного оновлення виробництва.

Таким чином, визначені особливості соціальних та економічних аспектів виробництва та реалізації хліба та булочних виробів слід враховувати під час формування програм соціально-економічного розвитку та продовольчої безпеки України.

Література:

1. За 17 років виробництво хліба в Україні скоротилось у 2,2 рази [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/za-17-rokiv-virobnictvo-hliba-v-ukraini-skorotilos-u-22-razi>.
2. Бокій О. В. Споживання хліба і хлібопродуктів та купівельна спроможність населення України [Електронний ресурс] / О. В. Бокій // Економіка АПК. – 2016. – № 1. – С. 48-55. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_1_8.
3. Регулювання цін на продукти стимулювало «тінь», – експерт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dyvys.info/2017/06/12/regulyuvannya-tsin-na-produkty-stymulyovalo-tin-ekspert/>.
4. Власова Н. О. Економіко-організаційні особливості розвитку роздрібної торгівлі хлібом та хлібопродуктами: монографія / Н. О. Власова, В. А. Гросул, О. М. Филипченко, В. М. Калашников. – Харків: ХДУХТ, 2009. – 244 с.
5. Бороздин Ю. В. Спрос, полезность и цены в рыночной экономике / Ю. В. Бороздин // Федеративные отношения и региональная экономика. – 2006. – № 3.
6. Васильченко А. Н. Размышление о «социальном хлебе» / А. Н. Васильченко // Хранение и переработка зерна. – 2005. – № 4 (70). – С. 49-50.
7. В Україні закрилось близько 150 хлібопекарських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ridna.ua/2017/05/v-ukrajini-zakrylos-blyzko-150-hlibopekarskyh-pidpryjemstv/>.
8. Колесник М. Н. Рынок хлеба в Украине: тенденции и перспективы развития / М. Н. Колесник // Хлебный бизнес. – 2012. – № 1. – С. 15-18.
9. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Поліщук І. І. Проблеми та перспективи розвитку хлібопекарської галузі в Україні [Електронний ресурс] / І. І. Поліщук, Я. О. Ящишена // Молодий вчений. – 2016. – № 5. – С. 131-133. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_5_36.

Горященко Ю. Г., к.е.н., доцент,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

Дронова Т. С., к.е.н.,
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна

ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОДАЖІВ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

В сучасних умовах економічного розвитку України вкрай важливим процесом є міжнародна торгівля з країнами Європейського Союзу. Зовнішньоекономічна діяльність є фактором економічного зростання, розвитку виробництва та задоволення споживчого попиту населення.

Значну роль у розвитку економіки України відіграє прогнозування продажів сільськогосподарської продукції. Ефективна діяльність галузі в умовах ринкової економіки залежить від того, наскільки достовірно вони передбачають далеку і ближню перспективу свого розвитку.

Прогнозування розвитку економічних явищ методом статистичних рівнянь залежностей, як і при застосуванні регресійних рівнянь, здійснюється на основі даних інтервальних або моментних послідовних хронологічних рядів, на основі яких вивчають напрямок зміни значень досліджуваного економічного явища тобто його тренд [1]. Для прогнозування показників експорту та імпорту сільськогосподарської продукції, зокрема продукції живих тварин; продуктів тваринного походження та продуктів рослинного походження використовується метод екстраполяції трендів. Рівняння тренда має такі способи опису залежностей: лінійна, квадратична, степенева, показникова, експоненційна та ін. Нами використовується лінійне рівняння тренда, яке має вигляд:

$$y = a + bt \quad (1)$$

де y – рівень показника, що вирівнюється за прямою і вільний від коливань;

a – початковий рівень тренда в момент або за період, що приймається за початок відліку часу t ;

b – середнє змінення за одиницю часу, тобто швидкість змінення або константа тренду.

Щоб використати тренд як інструмент ділового планування, необхідно знайти числові значення коефіцієнтів рівняння (a , b).

Згідно з методом найменших квадратів маємо:

$$\sum (y_t - a - bt)^2 \rightarrow \min, \quad (2)$$

де y_t та t – відомі величини;

a , b – невідомі величини.

Функція матиме мінімальне значення за умови, якщо величини a і b задовольняють таку лінійну систему:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum y_t = an + b \sum t \\ \sum y_t t = a \sum t + b \sum t^2 \end{array} \right. , \quad (3)$$

де t – період часу;

a, b – невідомі коефіцієнти;

n – сума періодів часу.

Ця система матиме єдине рішення. Використанням наведеної методики, розраховуються прогнозні значення досліджуваних показників (табл. 1, 2).

Таблиця 1

**Розрахункові дані параметрів динаміки експорту
сільськогосподарської продукції**

t_i	Експорт, тис. дол. США		Експорт живих тварин; продуктів тваринного походження, тис. дол. США		Експорт продуктів рослинного походження, тис. дол. США		t_i^2
	x_{i1}	$t_i x_{i1}$	x_{i2}	$t_i x_{i2}$	x_{i3}	$t_i x_{i3}$	
2007	13916359,5	13916359,5	18825	18825	504826,2	504826,2	1
2008	18129492,6	36258985,2	15839,2	31678,4	2268180,7	4536361,4	4
2009	9499308,6	28497925,8	17644,9	52934,7	1300637,4	3901912,2	9
2010	13051901,7	52207606,8	14144,3	56577,2	969131,7	3876526,8	16
2011	17969988,2	89849941	22476,5	112382,5	2076673,6	10383368	25
2012	17081264,1	102487584,6	30114,5	180687	3330212,8	19981276,8	36
2013	16573525,4	116014677,6	55059,7	385418,1	3136669,5	21956686,2	49
2014	17002906,8	136023254,2	136966,7	1095733,9	2936270,8	23490166	64
2015	13015209,7	117136887,4	163959,7	1475637,6	2444656,1	22001904,7	81
2016	13496283,3	134962832,5	176305,6	1763056,3	2037567,7	20375677	100
$\Sigma 55$	149736239	827356054,7	651336,2	5172930,7	21004826	131008705	385

Джерело: розраховано за даними [2]

Отже, у 2020 році загальний експорт сільськогосподарської продукції має бути:

$$y = 14 \cdot 46142,3 + 14719841,6 = 15365833,8 \text{ тис. дол. США}$$

$$\left\{ \begin{array}{l} 55a + 10b = 149736239,8 \\ 385a + 55b = 827356054,7 \end{array} \right.$$

Прогнозне значення експорту живих тварин; продуктів тваринного походження у 2020 році становитиме:

$$y = 14 \cdot 19279,8 + 40905,2 = 229012 \text{ тис. дол. США}$$

$$\left\{ \begin{array}{l} 55a + 10b = 651336,2 \\ 385a + 55b = 5172930,7 \end{array} \right.$$

**Розрахункові дані параметрів динаміки імпорту
сільськогосподарської продукції**

ti	Імпорт, тис. дол. США		Імпорт живих тварин; продуктів тваринного походження, тис. дол. США		Імпорт продуктів рослинного походження, тис. дол. США		ti2
	xi4	ti • xi4	xi5	ti • xi5	xi6	ti • xi6	
2007	22218695,4	22218695,4	161839	161839	312289	312289	1
2008	28868399,3	57736798,6	709011,3	1418022,6	553405	1106810	4
2009	15392702,3	46178106,9	445897,2	1337691,6	427696,5	1283089,5	9
2010	19101192,4	76404769,6	467807,8	1871231,2	546281,2	2185124,8	16
2011	25752869,7	128764348,5	413923,2	2069616	697603,2	3488016	25
2012	26156389,8	156938338,8	677968,2	4067809,2	906989,2	5441935,2	36
2013	26766929,5	187368506,7	663438,3	4644067,8	887806,3	6214644	49
2014	21069126,2	168553009,9	455268,7	3642149,5	753395,9	6027166,9	64
2015	15330156,2	137971405,9	272698,9	2454290,5	405471,3	3649241,8	81
2016	17140841,8	171408418,3	263132,1	2631320,9	420963,9	4209639,2	100
Σ 55	217797302	1153542399	4530984	24298038	5911901,5	33917956,3	385

Джерело: розраховано за даними [2]

У 2020 році передбачено досягти величини експорту продуктів рослинного походження:

$$y = 14 \cdot 187662,5 + 1068338,7 = 3695614,3 \text{ тис. дол. США}$$

$$\begin{cases} 55a + 10b = 21004826,4 \\ 385a + 55b = 131008705 \end{cases}$$

За розрахунками передбачається зменшення загальної величини імпорту у 2020 році:

$$y = 14 \cdot (-537488,1) + 24735914,7 = 17211081,7 \text{ тис. дол. США}$$

$$\begin{cases} 55a + 10b = 217797302,7 \\ 385a + 55b = 1153542399 \end{cases}$$

У перспективі передбачається отримати величину імпорту живих тварин; продуктів тваринного походження:

$$y = 14 \cdot (-7544) + 494590,3 = 388974,7 \text{ тис. дол. США}$$

$$\begin{cases} 55a + 10b = 4530984,7 \\ 385a + 55b = 24298038,2 \end{cases}$$

За проведеними розрахунками у 2020 році імпорт продуктів рослинного походження складатиме:

$$y = 14 \cdot 17000 + 497690,3 = 735690 \text{ тис. дол. США}$$

$$\begin{cases} 55a + 10b = 5911901,5 \\ 385a + 55b = 33917956,3 \end{cases}$$

Розрахунки прогнозних показників показали, що стан зовнішньоторгівельного балансу сільськогосподарської продукції матиме позитивну динаміку.

За проведеними розрахунками, у 2020 році спостерігатиметься зростання досліджуваних показників. Проте, передбачається зменшення загальної величини імпорту на 22,5%. Отримані результати свідчать про недостатню конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції України на світовому ринку і перевагу всередині країни імпорту. Наша країна більше витрачає на імпорт товарів, ніж отримує від експорту за кордон своїх товарів. Але передбачається зменшення величини від'ємного сальдо у період з 2007 р. по 2020 р., то це означатиме, що країна більше продаватиме товару, ніж купуватиме. Спрогнозовано експорт та імпорт сільськогосподарської продукції між Україною та країнами ЄС на період до 2020 року. У перспективі передбачається збільшення загальної величини експорту на 10,4% та зменшення імпорту на 22,5%, що свідчить про збільшення обсягів продажу сільськогосподарської продукції. Але необхідно збільшити конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції шляхом покращення умов праці в галузі.

Література:

1. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення: монографія. – К.: Науковий світ, 2003. – 196 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Підвищення ефективності використання персоналу та його розвиток: монографія / за наук. ред. А.Г. Бабенка. – м. Дніпро, 2016. – С. 132-162.

Івченко Є. А., к.е.н., доцент,
*Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна*

МОДЕЛЮВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні глобалізаційні та інтеграційні процеси дають нові можливості для підприємств за рахунок доступу до міжнародних фінансових ресурсів та ринків з одного боку, з іншого боку, потребують від підприємств швидкого реагування на появу небезпек та загроз, які впливають на стан системи економічної безпеки підприємства. Система економічної безпеки підприємства завжди знаходиться в стані трансформаційно безперервно тривалого процесу, який необхідно розглядати як історично нетривалий відрізок часу, протягом якого відбуваються перетворення соціально-економічних відносин. Такий процес пов'язаний із змінами підсистем та змінює характер взаємодії елементів, що створює умови до

формування нової системи економічної безпеки підприємства. Тому цілком очевидним є те, що система економічної безпеки підприємства досягає мети свого функціонування за допомогою трансформацій, які є не тільки процесом перетворення, а й процесом становлення системи. На нашу думку, трансформаціями у системі економічної безпеки підприємства є процес перетворень та становлення від системи економічної безпеки підприємства до її функціонування та розвитку системи, її структури на якісно новій основі під впливом некерованих змін, впровадженню та контролю керованих.

Результатом дослідження трансформацій у системі економічної безпеки підприємства є формування цілісного судження щодо їхнього змісту. Але не менш цікавим є не тільки дослідження трансформацій, які вже відбулися у системі економічної безпеки підприємства, або відбуваються, але й формування образу майбутніх трансформацій у такій системі, тобто моделювання сценаріїв.

Перш за все, слід чітко окреслити мету моделювання, оскільки зрозуміло, що моделювання трансформацій у системі економічної безпеки підприємства передбачає витрачання зусиль, ресурсів та часу. Отже, такі витрати мають бути обґрунтовані та переслідувати певну корисну ціль. Метою моделювання трансформацій у системі економічної безпеки підприємства є створення цілісного для сприйняття, інтерпретації та подальшого використання в управлінні підприємством образу таких майбутніх трансформацій. При цьому слід брати до уваги, що функціонування системи економічної безпеки підприємства має цільовий характер й призначене для забезпечення стану захищеності підприємства від загроз. І у такому контексті модельовані трансформації у системі економічної безпеки підприємства представляють інтерес не самі по собі, а з точки зору забезпечення можливості результативного функціонування системи економічної безпеки підприємства у майбутньому. Критерієм такого функціонування є виконання такою системою свого призначення – убезпечення підприємства від загроз у майбутньому з урахуванням зміни як суто таких загроз (їхнього складу та інтенсивності), так і змін самого підприємства.

Надалі слід уточнити існуючий зв'язок процедури моделювання трансформацій у системі економічної безпеки підприємства із іншими вирішуваними питаннями, щоб, з одного боку, сформувати достатній емпіричний базис для моделювання, а, з іншого боку, забезпечити максимальну прагматичну цінність отримуваних результатів такого моделювання. Після цього слід достатньо повно розкрити зміст моделювання трансформації у системі економічної безпеки підприємства і уточнити його напрями, оскільки, скоріше за все, моделювання таких трансформацій може носити варіативний характер. Розробленню будь-якої моделі має передувати дослідження вже існуючих інструментів аналогічного спрямування, тому одним з важливих питань, що мають бути вирішені для моделювання трансформацій у системі економічної безпеки підприємства, є вивчення наявних розробок щодо такого моделювання із формуванням висновку щодо їхньої повноти та достатності, переваг та недоліків. Логічно, що будь-яке моделювання здійснюється щодо певного об'єкту із використанням певних методів та прийомів, тому надалі слід

визначити використовуваний інструментарій моделювання та встановити перелік його об'єктів. Нарешті, будь-яка модель передбачає конкретні умови та припущення щодо свого використання, але разом із тим й має певні обмеження. Для коректного використання моделі такі припущення та обмеження мають бути конкретизовані та чітко зазначені.

Вирішення будь-якого завдання щодо моделювання, беручи до уваги специфіку об'єкту моделювання, потребує використання адекватного інструментарію. Завдання щодо моделювання трансформацій у системі економічної безпеки підприємства не є виключенням. До складу такого інструментарію необхідно використовувати інструменти, які присвячені для вирішення різних завдань в ході моделювання таких трансформацій. Причому такий інструментарій має об'єднувати як інструменти для формування загального уявлення щодо проведення трансформацій (методологія м'яких систем, когнітивна методологія), так і інструменти, які безпосередньо призначені для аналізу впливу факторів, які складно формалізувати, та пояснення якісних залежностей між аргументами та консеквентами розробленої моделі. Для визначення змісту конкретних трансформацій, зважаючи на якісний характер моделювання, необхідно скористатися традиційним структурно-функціональним аналізом, причинно-наслідковим та матричним аналізом, а також специфічними інструментами (аналізом поля сил та таблицею ефектів).

Таким чином, конкретний зміст моделювання трансформацій у системі економічної безпеки підприємства може полягати в такому:

визначити зміст необхідних за певних причин трансформацій у системі економічної безпеки підприємства;

побудувати прогнозований стан системи економічної безпеки підприємства;

описати трансформації, які передбачаються у системі економічної безпеки підприємства з метою їхнього подальшого керованого впровадження.

Іжевський П. Г., к.е.н., доцент, докторант,
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна

МІЖГАЛУЗЕВА СПІВПРАЦЯ В ЛАНЦЮЖКАХ ЦІННОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Агропромисловий комплекс, який базується на сільському господарстві та харчовій промисловості розвивається специфічним шляхом, що пов'язано із урбанізацією, зростанням чисельності населення, підтримкою продовольчої безпеки держави та посиленням екологічних вимог стосовно продукції та процесів виробництва в усіх галузях економіки. Серед основних драйверів розвитку агропромислового сектора в світовому масштабі виділяють економічні, соціальні, технологічні, політичні [1].

Вирішення згаданих викликів протягом найближчої перспективи буде вирішуватися посиленням співпраці в межах технологічних ланцюжків, що відкриває нові можливості перед їх учасниками. Такі тенденції підтверджуються дослідженнями Світового Банку, який представив організаційні інновації співпраці як інноваційну систему розвитку сільського господарства у вигляді «мережі організацій, підприємств та приватних осіб, орієнтованих на впровадження нових продуктів, процесів та форм організації в економічному використанні. Концепція інноваційних систем охоплює не лише науку, але сукупність та взаємодію акторів, що беруть участь у інноваціях; поширюється за рамки створення знань, щоб охоплювати фактори, що впливають на попит та використання знань новими та корисними способами» [2, с. 6].

Природна еволюція міжгалузевої співпраці в агропромисловому комплексі сформувала традиційні ланцюги створення цінності, які включають наступні групи підприємств: забезпечуючі компанії, фермери, трейдери, підприємства харчової промисловості, ретейлери, споживачі [3]. Між згаданими групами встановлюються тісні та довготривалі ділові зв'язки, що за логікою підштовхують їх до більш тісної співпраці з метою скорочення витрат ринку (трансакційних). З іншого боку, диверсифікація продукції агропромислового комплексу, заснована на технологічному потенціалі та створенні нових галузей переробки сільськогосподарської продукції, змушує переглядати класичні концепції та інструменти інноваційного розвитку підприємств. Так, концепція «інноваційних систем в агропромисловому комплексі» [2, с. 23] передбачає зміщення акцентів у реалізації можливостей підприємств, а саме:

- в меті (від класичного планування досліджень, розвитку та передачі технологій до сучасної передачі знань на основі посилення міжособистісних комунікацій та перспективного застосування інновацій в усіх системах виробництва та маркетингу);

- в учасниках ланцюжка (від традиційного переліку – науково-дослідних організацій та університетів і сільськогосподарських господарств до розширеного – із включенням консультаційних служб та неурядових організацій та ефективного – за участю всіх потенційних учасників державного та приватного секторів, залучених до створення, розповсюдження, адаптації та використання всіх видів знань, що стосуються виробництва та збуту сільськогосподарської продукції));

- в очікуваних результатах (від технологічних винаходів і передачі технологій до впровадження технологій та інновацій в сільськогосподарському виробництві та забезпечуючих конкурентоспроможність в сучасному економічному просторі (комбінації технічних та інституційних нововведень у виробництві, маркетингу, економічній політиці та корпоративних доменах));

- в організаційному принципі (від використання науки для створення винаходів до використання знань та потрібних на сучасному етапі розвитку підприємств нових способів застосування знань з метою соціальних та економічних змін);

- механізмі інновацій (від трансферу технологій до інтерактивних знань);

- мірі ринкової інтеграції (від традиційно «непотрібної» в минулому до «низької» в сучасному та «високої» в найближчій перспективі);
- ролі політики (від виділення ресурсів та виокремлення пріоритетів до визначення можливостей та інтегрованої системи компонентів і можливостей);
- природі зміцнення потенціалу (від інфраструктури та розвитку людського потенціалу до посилення міжособистісних комунікацій між учасниками та в перспективі посилення взаємодії між суб'єктами, інституційному розвитку та змінах для підтримки взаємодії, навчанні та інноваціях, створенню сприятливого середовища).

Зміна концепції передбачає вирішення проблем, серед яких побудова бізнес-моделей, що відповідатимуть стратегіям розвитку підприємств та забезпечуватимуть їх від ризиків. При цьому, найчастіше виникає необхідність співпраці з іншими підприємствами, які знаходяться як в традиційних технологічних ланцюжках, так і ланцюжках, котрі виникли на базі нових технологій та нових продуктів в агропромисловому комплексі.

Зазначимо, що поглиблення партнерських відносин між підприємствами вздовж технологічних ланцюжків в агропромисловому секторі може бути представленим в широкому спектрі форм від «ринку» до «ієрархії». Так, в одних випадках відбувається злиття фірм з метою диверсифікації, вертикальної інтеграції або контролю над діями в межах контрольованого ланцюжка створення цінності, в інших – співпраця між підприємствами будується на основі вільних та необмежених ділових зв'язків, що вибудовуються на ринковому механізмі та обмежених спільних правилах для створення нових можливостей та доданої вартості на ринку.

Визначивши, яка форма співпраці відповідає стратегічним цілям підприємства, в подальшому необхідно розпочати процес її реалізації. Оскільки підприємства відрізняються своїми характеристиками – типорозмірами, технологічними процесами, інтересами та організаційною культурою, то для забезпечення ефективності даного процесу необхідно дотримуватися певних правил поведінки в інтеграційних утвореннях:

- чіткого розуміння кожного учасника стосовно зростання його доданої вартості за умови участі в партнерських відносинах. Відсутність такого розуміння не забезпечуватиме стійкість та результативність співпраці;
- узгодження цілей учасників з метою оцінки можливостей співпраці. Для уникнення опортуністичної поведінки цілі партнерів мають бути як мінімум не суперечливі;
- оцінки параметрів сумісності партнерів в межах напрямів співпраці, починаючи від технологічних та закінчуючи організаційно-культурними, здатності виконувати нормативно-правові або неофіційні вимоги співпраці;
- спроможності забезпечити лідерство та управління в інтеграційному утворенні;
- підтримання інформаційної прозорості у відносинах між партнерами та прийнятті рішень, умов та правил взаємодії учасників;
- забезпечення передачі знань та технологій з одночасним захистом прав інтелектуальної власності.

В умовах асиметрії інформації дотримання деяких із перерахованих критеріїв може бути особливо складним. Таким чином, щоб створити сприятливе середовище для розширення партнерської співпраці уздовж технологічного ланцюжка необхідно здійснити поправку та у якості перспективи обрати таку організаційну форму співпраці, на ефективність якої згадані фактори будуть мати мінімальний вплив.

Підсумовуючи можна стверджувати, що подальший розвиток підприємств агропромислового комплексу буде пов'язаний з інтеграційними процесами вздовж ланцюжка створення цінності як в площині традиційних галузей сектору, так і створених на базі нових технологій. Нові ідеї та технології реалізовуватимуться завдяки колективній роботі підприємств навіть якщо вони матимуть індивідуальне походження.

Література:

1. «Promoting SMEs' Integration into Global Value Chains in Major Industries – Comprehensive Policy Report» Concluding Senior Officials' Meeting Lima, Peru 14-15 November, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mddb.apec.org/Documents/2016/SOM/CSOM/16_csom_012app10.pdf.
2. Enhancing Agricultural Innovation: How to go Beyond the Strengthening of Research Systems – 2006, Washington: The World Bank, 2006. – 118 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/Enhancing_Ag_Innovation.pdf.
3. Innovative Approach for the Agriculture Development. Case Study of South-East Europe / С.-В. Pafuna // Ovidius University Annals, Economic Sciences Series, Ovidius University of Constantza. – 2016. – Vol. 2. – Pp. 256-261.

Войташевська Ю. О., аспірант,

Гльченко В. Ю., к.е.н., доцент,

*Національний транспортний університет
м. Київ, Україна*

CRM-СИСТЕМИ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах розвитку інноваційного процесу, посилення конкуренції на вітчизняних підприємствах стрімко зростає роль маркетингу як механізму аналізу та інформаційного моделювання ринку. Сфера застосування маркетингового інструментарію на вітчизняних підприємствах розширюється та охоплює не тільки виробничо-збутову, але й інноваційну та інвестиційну діяльність.

В інноваційному розвитку підприємств актуальною проблемою є створення інтегрованих систем інформаційного забезпечення, необхідних для перетворення нових корисних ідей у нові вдосконалені продукти (послуги, технології).

Відомо, що найбільших комерційних успіхів досягають суб'єкти господарювання, що функціонують на принципах раціонального впровадження

інновацій. Одним з пріоритетних напрямів ведення бізнесу є концепція інноваційного маркетингу, яка спрямована на більш повне задоволення потреб споживачів, відкриття нових ринків збуту, збільшення обсягів продажів з метою максимізації прибутку. Основою інноваційного маркетингу є клієнт, а не сама послуга чи продукт, тому успішність діяльності підприємства залежить від залучення нових споживачів й встановлення тривалих зв'язків з існуючими на основі взаємовигідних відносин [4, с. 307].

Перехід від масового до цільового маркетингу, а також бурхливий розвиток комунікаційних каналів та інструментів просування товарів (послуг) поставили перед маркетологами нове завдання, пов'язане з використанням цілеспрямованої реклами [1].

Організація маркетингової інформаційної системи інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах повинна відповідати двом основним принципам, а саме: зовнішня інформація має надавати орієнтири для ефективної роботи, а внутрішня – забезпечувати надійність і рентабельність інноваційних процесів.

Основою інформаційної підтримки інноваційних процесів є наявність структурованих інформаційних ресурсів і сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, які забезпечують ефективне використання учасниками ринку інноваційних процесів таких інформаційних ресурсів. Підвищення якісних і кількісних показників інформаційного забезпечення підприємств, особливо при здійсненні і впровадженні інноваційних процесів, є досить актуальним завданням [2].

Сучасні інформаційні системи, які є сукупністю організаційних і технічних засобів, призначених для збереження та оброблення інформації, становлять собою інформаційно-пошукові системи, призначені для забезпечення повноцінного і якісного здійснення інноваційної діяльності і науково-технічного розвитку.

Базовими системами інноваційної економіки, що трансформують засоби отримання, обробки, передачі і створення інформації, втілюють в життя результати інтелектуальної діяльності, є інформаційні технології [2].

Сьогодні без активного використання інформаційних технологій неможливо уявити процес розробки та успішного втілення в життя інноваційних ідей.

Причини, що спонукають організацію впроваджувати інформаційні системи, з одного боку, обумовлюються прагненням збільшити продуктивність робіт, а з іншого, – бажанням підвищити ефективність управління інноваційною діяльністю організації за рахунок прийняття оптимальних та раціональних управлінських рішень. Основне завдання інформаційної системи управління полягає у підпорядкуванні всіх внутрішніх процесів головним цілям організації.

Сьогодні практично в жодній сфері людської діяльності неможливо приймати ефективні рішення, використовуючи виключно багаторічний досвід та інтуїцію керівників. Тому цілком закономірно впроваджувати інформаційні технології в систему менеджменту підприємства [4, с. 308].

Конкуренція в багатьох галузях економіки визначила першочергову задачу для багатьох компаній – підвищення якості обслуговування і встановлення довгострокових взаємовідносин з клієнтами. В цьому напрямку найбільш дієвим та перспективним інструментом є інформаційні системи стандарту CRM (Customer Relationship Management). CRM-система вже давно вийшла за рамки лише програмного продукту. Це поняття переросло в концепцію, спрямовану на побудову стійких ділових відносин з клієнтами та бізнес-стратегію, що спрямована на використання передових управлінських та інформаційних технологій, за допомогою яких компанія збирає інформацію про своїх клієнтів на всіх стадіях її життєвого циклу і використовує в інтересах свого бізнесу шляхом вибудовування взаємовигідних відносин з ними [3, с. 109].

Використання CRM-систем на вітчизняних підприємствах невід’ємно пов’язане з тенденціями розвитку ринку інформаційних технологій, який сьогодні зростає досить стрімкими темпами. Тому підвищена увага українських топ-менеджерів до CRM-систем пояснюється тим, що втілення цієї філософії дає можливість компаніям утримувати клієнтів шляхом більшого задоволення їхніх потреб, забезпечувати лояльність до компанії, покращувати ефективність залучення нових споживачів.

Саме інтегровані маркетингові комунікації дозволяють ефективно обирати засоби комунікацій та забезпечувати ефективний збут, координувати тисячі дій підприємства і, таким чином, створювати цілісний імідж компанії.

CRM – це прикладне програмне забезпечення, призначене для автоматизації стратегій взаємодії з замовниками (клієнтами), зокрема, для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів та історії взаємин з ними, встановлення і покращення бізнес-процедур і подальшого аналізу результатів. CRM – модель взаємодії, котра визначає, що центром всієї філософії бізнесу є клієнт, а основними напрямками діяльності є заходи з підтримки ефективного маркетингу, продажу та обслуговування клієнтів. Підтримка цих бізнес-цілей включає збір, збереження та аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів, а також про внутрішні процеси компанії [3, с. 109].

Основна мета впровадження даних систем – збільшення ступеня задоволеності клієнтів за рахунок аналізу накопиченої інформації про поведінку клієнтів, регулювання тарифної політики, ефективне використання інструментів маркетингу. Завдяки застосуванню автоматизованої централізованої обробки даних з’являється можливість ефективно і з мінімальною участю співробітників враховувати індивідуальні потреби замовників, а за рахунок оперативності обробки – здійснювати раннє виявлення ризиків і потенційних можливостей підприємства.

Варто відзначити, що система управління взаємовідносинами з клієнтами спрямована на те, щоб допомогти компанії зрозуміти своїх клієнтів. Для досягнення даної мети, необхідно фіксувати весь спектр інформації про покупців у процесі регулярної роботи з ними.

Отже, впровадження CRM-системи є одним із пріоритетних напрямів розвитку будь-якої компанії, оскільки зможе забезпечити підвищення якості

обслуговування клієнтів. CRM-система дозволяє автоматизувати процес спілкування з клієнтом і методи обробки його звернень, що позитивно відображається в реалізації клієнтоорієнтованої стратегії компанії та сприяє росту її прибутків.

Незважаючи на дискусійність питань ефективності таких систем, вони добре зарекомендували себе на вітчизняних ринках, як один з найперспективніших напрямів вдосконалення системи управління, інноваційне рішення при реалізації клієнтоорієнтованої стратегії компанії.

Література:

1. Амрош К. А. Формування маркетингової політики комунікацій підприємства [Електронний ресурс] / К. А. Амрош – Режим доступу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=580869>.

2. Голубов М.В. Современные технологии управления инновационными процессами в информационной системе компании [Електронний ресурс] / М. В. Голубов. – Режим доступу: <http://www.journal.itmane.ru/node/248>.

3. Птащенко О.В. Побудова CRM-системи як основи формування комунікаційної політики між організацією та кінцевим споживачем / О.В. Птащенко, Мірошникова Є.Д. // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2016. – № 6 (230). – С. 108-115.

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

Мельничук О. І., к.е.н., доцент,
Одеський державний аграрний університет
м. Одеса, Україна

Ажаман І. А., д.е.н., доцент,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна

ІЄРАРХІЯ СТРАТЕГІЙ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стратегічне управління в сучасних умовах все більше набуває значення ефективного засобу забезпечення довгострокової життєздатності та стійких конкурентних позицій підприємства на ринку. Багатоукладність аграрного сектору економіки та особливості управління суб'єктами різних організаційно-правових форм господарювання обґрунтовують та посилюють необхідність поглиблення теоретичного базису щодо ієрархічності стратегій в системі менеджменту цих організацій.

Найбільш відомими зарубіжними фахівцями в сфері стратегічного управління є Ансофф І., Віханський О., Карлофф Б., Мінцберг Г., Портер М., Стрикленд А., Томпсон А., Тебекін А. та інші. Серед вітчизняних науковців слід виділити Василенка В. А., Бутка М. П., Дітковську М. Ю., Довгань Л. Є., Задорожню С. М., Кіндрацьку Г. І., Міщенко А. П., Немцова В. Д., Осовську Г. В., П'ятницьку Г. Т.,

Саєнка М. Г., Шершньову З. Є. Вони розробили основні положення концепції стратегічного управління, інструментарій стратегічного аналізу, підходи до класифікації стратегій, визначили етапи процесу формування і реалізації стратегії тощо. Однак, питання класифікації стратегій за ієрархією в системі управління не достатньо вивчені, що й зумовило вибір теми нашого дослідження.

Мета досліджень полягає в узагальненні наукових підходів щодо встановлення ієрархії стратегій в системі управління аграрних підприємств та обґрунтування значення даної класифікації в їх діяльності.

В науковій літературі наводиться значна кількість визначень стратегії. Найбільш точним з точки зору теми дослідження є визначення Стрікленда А. і Томпсона А., які трактують даний термін як план управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей [1; 2].

В системі менеджменту аграрного підприємства цілі або орієнтири на різних управлінських рівнях відрізняються за обсягом завдань, повноважень і масштабом відповідальності керівників. Цілком зрозуміло, що ці чинники вплинуть на зміст планів чи стратегій досягнення визначених цілей. Природно, серед стратегій різних рівнів має бути погодження і повинен виконуватися принцип ієрархічності, тобто стратегії верхнього рівня є головними і визначальними для стратегій більш низького рівня. Виходячи з цього, доречним є виділення ознаки ієрархічності у класифікації стратегій.

Карлофф Б., розкриваючи зміст ієрархічної структури або будови стратегій, трактує його так: те, що на більш високому рівні управління вважається стратегією (тобто засобом для досягнення якихось цілей), – на нижчих рівнях вважається ціллю або завданням (набором цілей, завдань) [3, с. 148].

Саєнко М. Г. зазначає, що стратегія підприємства має кілька рівнів декомпонування, кожному з яких відповідає стратегія певного рангу. Ієрархія стратегій означає ранжування, взаємозв'язок і підпорядкованість різних стратегій, які становлять стратегію підприємства [4, с. 12].

Василенко В. А. вважає, що найбільш доцільно розглядати рівні організації з точки зору ієрархії, коли «останній», вищий ступінь представляє компанію в цілому, а інші «поверхи» – різні її підрозділи і відділи. Перед кожним рівнем стоять особливі завдання, що і визначає специфіку прийнятих в них стратегій. В міру просування вниз по ієрархічній драбині організації вони, швидше за все, будуть відрізнятися від корпоративної стратегії, але будуть спрямовані на досягнення загальної (ділової) стратегії підприємства [5].

Узагальнюючи наукові праці таких вчених як Ансофф І., Стейнер Д., Лоранж П., Саєнко М., Тебекин А., Бутко М., Дітковська М., Задорожна С., Василенко В., Осовська Г., Карлофф Б., Томпсон А., Стрікленд А., Шелест В., можна зробити висновок про те, що в залежності від типу підприємства (багатопрофільного чи вузькопрофільного), стратегія може мати чотири чи три рівні (рис. 1), до якої входять:

1. Корпоративна (загальна) стратегія, що одночасно є портфельною (стратегія для компанії та сфер її діяльності в цілому).
2. Конкурентні (ділові, бізнесові) стратегії (для кожного окремого виду діяльності).
3. Функціональні стратегії (для кожного функціонального напрямку діяльності).

4. Операційні стратегії (для основних структурних одиниць).

Класифікація стратегій згідно рівню прийняття рішень дозволяє глибше зрозуміти її сутність, зміст та значення. Стратегії розробляються і реалізуються в аграрних підприємствах на всіх рівнях управління. Розрізняють певні організаційні рівні побудови стратегій в багато бізнесових та одно бізнесових підприємствах, а саме: корпоративний, діловий, функціональний та операційний.

Таблиця 1

Ієрархія стратегій аграрного підприємства

Рівні управління / Відповідальні особи	Види стратегій
Перший рівень / Керівники вищого рангу, інші ключові менеджери (рішення зазвичай приймаються радою директорів)	Корпоративна (загальна, портфельна) стратегія
Заходи	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розвиток підприємства в цілому 2. Стратегічні напрямки розвитку кожної складової 3. Розподіл ресурсів між підрозділами (СОБ) 4. Довгострокові цілі підприємства і підрозділів 5. Зміна структури підприємства (можлива) 6. Злиття, розподіл або входження в об'єднання (можливі) 7. Докорінна реорганізація: зміна номенклатури, ринків, технології, місії підприємства (можлива) 8. Досягнення синергізму серед споріднених структурних підрозділів і перетворення його в конкурентну перевагу. 9. Встановлення інвестиційних пріоритетів і напрямів корпоративних ресурсів у найбільш привабливі сфери діяльності 	
Другий рівень / Генеральні директори / керівники підрозділів (рішення зазвичай приймаються корпоративними керівниками чи радою директорів)	Конкурентна (ділова, бізнес) стратегія
Заходи	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Конкурентні переваги підрозділів на ринку відповідних товарів 2. Цінова політика по продукції, що випускається 3. Рекламна політика 4. Цілі діяльності цехів, бригад, дільниць та ін. 5. Принципові положення бізнес-планів 6. Способи конкуренції підрозділів на ринку 7. Конкретні форми кооперації праці та інші заходи 8. Формування механізму реагування на зовнішні зміни. 9. Об'єднання стратегічних дій функціональних основних підрозділів. 10. Зусилля з розв'язання специфічних питань і проблем компанії. 	
Третій рівень / Керівники середньої ланки (рішення приймаються керівником підрозділу)	Функціональні стратегії
Заходи	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розподіл ресурсів служби за напрямками діяльності і підрозділами підприємства 2. Місце функціональної служби в загальній стратегії підприємства 3. Стратегія поведінки в своїй сфері діяльності 4. Дії з підтримки ділової стратегії і досягнення цілей підрозділу. 5. Огляд, перегляд і об'єднання передбачень менеджерів на місцях. 	
Четвертий рівень / Керівники на місцях (рішення приймаються керівниками функціональних служб, відділів, виробничих підрозділів)	Виробнича (операційна) стратегія
Заходи	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Дії з розв'язання вузькоспеціальних питань і проблем, пов'язаних з досягненням цілей підрозділу. 	

Джерело: розроблено на основі [1; 4; 5; 8; 9]

В процесі розробки стратегій кожен рівень управління аграрного підприємства вирішує свої певні завдання і здійснює закріплені за ним функції. При розробці стратегій, менеджерам аграрних формувань слід також враховувати їхню організаційно-правову форму господарювання, оскільки кожна з них має свої особливості управління.

Література:

1. Томпсон – мл. Артур А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: / Артур А. Томпсон – мл., А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред. Н.М. Макаровой. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. – 928 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Карлофф Б. Деловая стратегия: пер. с англ. / Б. Карлофф. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
4. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: Підручник / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
5. Василенко В.А. Стратегічне управління: навч. посіб. / В.А. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.
6. Шелест В.І. Класифікація стратегій промислового підприємства як необхідний елемент їх ефективного використання / В.І. Шелест, І.І. Шелест, О.В. Хмелевський // Розвиток соціально-економічних відносин в умовах трансформації економіки України: матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. студ. та молодих вчен., 17-18 трав. 2007 р. – Хмельницький, 2007. – Т. 1. – С. 102-105.
7. Тебекин А. В. Стратегический менеджмент: учебник для академического бакалавриата / А. В. Тебекин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 333 с.
8. Осовська Г.В. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Г.В. Осовська, О.Л. Фіщук, І.В. Жалінська. – К.: Кондор, 2003. – 196 с.
9. Стратегічний менеджмент. [текст] навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М.П. [М.П. Бутко, М.Ю. Дітковська, С.М. Задорожна та ін.] – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 376 с.

Черкас В. В., доцент кафедри,
Пазушан А. В., старший викладач кафедри,
*Полтавський інститут економіки і права
м. Полтава, Україна*

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД АДАПТИВНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Визначальною особливістю ринкової економічної системи є нестабільність, яка може мати різну природу і обумовлюватися цілим комплексом чинників. Відображаючи об'єктивні закономірності розвитку економічної системи,

нестабільність суттєво ускладнює діяльність підприємств, дезорієнтує у виборі стратегічних пріоритетів, обґрунтуванні моделей управлінської політики, підходів до її формування і реалізації.

У сучасних умовах діяльності вітчизняних підприємств – нестабільних, невизначених, мінливих та динамічних – життєво важливим для кожного підприємства є вибір стратегії, що найкраще дозволяє йому використати свій стратегічний потенціал і пристосуватися до умов зовнішнього, нестабільного середовища з урахуванням можливих змін у майбутньому.

Суб'єкти господарювання постійно стикаються з невизначеністю у рамках здійснення власної фінансово – господарської діяльності. При цьому, необхідно відмітити, що розмір господарюючого суб'єкта також впливає на кількість факторів впливу на його діяльність. Наприклад, малі фірми, можуть в рамках оперативної роботи реагувати на зміни у навколишньому середовищі, в той час, як середні та великі підприємства, а також об'єднання підприємств повинні здійснювати стратегічне управління та розробляти і реалізовувати власні стратегії розвитку, оскільки їх розміри та інертність в управлінні не дозволяють ефективно вирішувати проблеми невизначеності тільки за рахунок оперативного управління. Необхідно відзначити особливий вплив на роботу підприємств дестабілізуючих факторів, які породжуються нестабільністю функціонування економіки держави. Особливо це стосується держав з ринковою економікою, що тільки розвивається, до яких можливо віднести і Україну.

Об'єктивно необхідним є запровадження принципів та елементів стратегічного управління в практику діяльності вітчизняних підприємств в новому економічному просторі, який характеризується нестабільністю та посиленням конкуренції.

Процес впровадження стратегічного підходу до управління на підприємствах України з врахуванням економічних реалій відбувається досить повільно. Підприємства насамперед зосереджені на вирішенні поточних проблем, пов'язаних з ефективним використанням їх потенціалу, а проблеми формування потенціалу, вирішення яких здійснюється в перебігу визначення перспектив розвитку, залишаються поза їх увагою. Проте без визначеної стратегії розвитку неможливо впевнено «рухатись» у бізнес-просторі, приймати обґрунтовані тактичні рішення щодо використання потенціалу підприємства, примножувати підприємницький капітал, забезпечуючи стійкі позиції у конкурентному середовищі.

В умовах відсутності повноцінних інститутів ринку, нестабільність середовища несе значно більші реальні та потенційні загрози для ефективного і конкурентоспроможного розвитку підприємств. Зазначена особливість яскраво відрізняє економічну систему України. Протягом багатьох років середовище діяльності підприємств тут характеризується складністю та значною невизначеністю, про що свідчать різні міжнародні рейтинги, – зокрема рейтинг глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму та рейтинг Doing Business. Причиною такої ситуації є абсолютно неадекватна, непослідовна та непередбачувана політика держави як суб'єкта регулювання [5].

Діяльність будь-якого підприємства визначається специфікою зовнішнього середовища, яке являє собою складну соціально–економічну систему і формується під впливом комплексу чинників. Дуже часто зовнішнє середовище характеризують специфікою міжфакторних взаємозв'язків, складністю, динамічністю, невизначеністю тощо.

Умови господарської діяльності в Україні значно ускладнені через несформованість повноцінної моделі ринкової економіки та суперечливість політики ринкових перетворень протягом багатьох років. В останній час ситуація набула критичного характеру у зв'язку з посиленням макроекономічної нестабільності та загостренням військово-політичної ситуації. Відтак, прогнозувати можливі зміни кон'юнктури ринків та розробляти ефективні стратегії виявилось практично неможливо. Виникла об'єктивна необхідність орієнтуватися на пасивну модель управлінської політики, яка звісно ж пов'язана з недовикористанням ресурсного потенціалу, однак забезпечує певною мірою від впливу можливих загроз. Однак, виходячи з необхідності стратегічної орієнтації будь-якого підприємства, об'єктом особливої уваги має стати пошук моделей ефективної адаптації.

Реалізація адаптивної стратегії як комплексу технічних, організаційних, інформаційних, правових та управлінських структурних заходів управління дозволяє утримувати організацію на шляху сталого розвитку, адекватно і швидко реагуючи на стан і зміни зовнішнього середовища, забезпечуючи оперативну перебудову діяльності всіх структурних одиниць.

Адаптивна стратегія повинна бути гнучкою і передбачати необхідні резерви і можливості перерозподілу ресурсів у разі відхилень фактичних параметрів діяльності підприємства від планових [4,с. 51-59]. Відтак вона завжди певною мірою пов'язана з додатковими витратами, з недовикористанням ресурсів організації, потенціалу в цілому. Саме тому, формуючи стратегію, необхідно орієнтуватися на досягнення балансу інтересів між пріоритетами безпеки підприємства та рівнем використання ресурсного потенціалу. Зазначений аспект суттєво ускладнює пошук відповідної моделі адаптації, обґрунтування механізму його реалізації, потребує часто нестандартних підходів до розроблення тих чи інших рішень.

Безумовно, адаптація є складним процесом, вона неможлива без комплексного та системного стратегічного аналізу діяльності підприємства. Важливою особливістю адаптації в умовах значного потенціалу нестабільності є тимчасовий характер її цілей, оскільки непередбачуваність змін середовища завжди обумовлюватиме перегляд базових орієнтирів. З огляду на це, ефективність адаптації визначається дотриманням ряду принципів [3]: принципу комплексності – передбачає врахування усіх сфер та аспектів діяльності підприємства; принципу системності – зумовлює необхідність застосування системного підходу до вивчення, аналізу та запровадження заходів по адаптації; принципу результативності – передбачає наявність кінцевого результату процесу пристосування; принципу ефективності – передбачає оцінювання бюджету адаптації та його порівняння з можливими втратами підприємства у випадку відсутності проведення заходів; принципу

стратегічної спрямованості – орієнтація на забезпечення стійкості підприємства у довгостроковій перспективі; принципу контрольованості – враховує наявність контролю на усіх етапах проведення адаптаційних змін; принципу основної ланки – передбачає орієнтацію на першочерговий пошук і розв’язання основної проблеми.

Розробка адаптивної стратегії розвитку підприємства повинна здійснюватися поетапно. При цьому, обов’язковою умовою розробки ефективної стратегії розвитку на українських підприємствах повинно стати всебічне врахування дестабілізуючого впливу держави на їх діяльність.

Формування стратегій адаптації та побудова гнучких адаптивних систем управління підприємством в умовах ринкової, конкурентної економіки надасть можливість забезпечити підприємства новою ідеологією, методологічним інструментарієм управління перспективним розвитком в умовах нестабільної ринкової економіки України, що має вирішальне значення для забезпечення їх конкурентоспроможності та довготривалого успіху.

Література:

1. Горелов Д.О., Большенко С.Ф. Стратегія підприємства. Навчально-методичний посібник. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 133 с.
2. Дорошук А.А. Выбор стратегии предприятия в условиях экономического кризиса // Стратегии развития предприятия в условиях рыночной экономики – 2008. – № 3. – С. 92-95.
3. Погорелов Ю.С. Моделирование развития предприятия / Ю.С. Погорелов // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – № 10. – С. 51-59.
4. Самочкін В.Н. Гнучкий розвиток підприємства. Аналіз і планування. – М.: Діло, 1999. – 336 с.
5. Інформація Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

Россинская Л. В., аспирант,

Запорожский национальный университет

г. Запорожье, Украина

ОСНОВНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современная экономика – как на уровне мировой экономики, так и на уровне отдельных предприятий – находится под влиянием глобализационных процессов, обуславливающих основные условия хозяйствования. При этом доступ к технологиям, ускорение обмена информацией и развитие мировой банковской системы, предоставляющие новые возможности для развития производства, тесно связаны с обострением конкуренции и иными негативными процессами на уровне национальных экономик. Для Украины одним из наиболее опасных негативных последствий глобализации в последние годы стала тенденция

деиндустриализации национальной экономики [1]. В 2015 г. экспорт продукции топливно-энергетического комплекса упал в 6 раз по сравнению с показателями предыдущего года, металлургической продукции – в 1,9 раз, продукции химической промышленности – в 2 раза, а продукции машиностроения – в 2,2 раза [2]. Значительная часть украинских промышленных предприятий оказалась на грани выживания, поскольку в 2016 году убыток как результат финансовой деятельности задекларировали 29,3% предприятий машиностроения, 31,4% предприятий по производству электрооборудования и 30,2% предприятий по производству автотранспортных средств [2].

Усиление влияния негативных факторов внешней среды и снижение эффективности деятельности промышленных предприятий актуализировали необходимость повышения эффективности управления, в том числе – внедрения принципиально новых подходов к управлению предприятиями. Особую популярность в мировой экономике в последние годы получил логистический подход к управлению. В то же время в современной украинской экономике этот подход на момент исследования не получил ни должного практического распространения, ни серьезной методологической поддержки, что обуславливает необходимость переосмысления вопросов логистических подходов в управлении машиностроительными предприятиями.

Следует отметить, что на момент исследования мировой опыт управления накопил значительное разнообразие логистических концепций, с успехом применяемых для различных логистических систем.

1. Логистическая концепция «JUST-IN-TIME» (точно в срок).

Основной принцип концепции «JUST-IN-TIME» заключается в потенциальном исключении запасов материалов, компонентов и полуфабрикатов в производственном процессе [3]. Основной целью данной концепции является такая организация производственного процесса, при которой все материалы и полуфабрикаты поступают в нужном количестве, в нужное место и точно в назначенный срок.

Концепция «JUST-IN-TIME» характеризуется минимальными (нулевыми) запасами, короткими логистическими цепями, небольшими объемами производства и пополнения запасов, взаимоотношениями с небольшим количеством надежных поставщиков и перевозчиков, эффективной информационной поддержкой и высоким качеством логистического сервиса [3].

Применение концепции «JUST-IN-TIME» позволяет добиться следующих позитивных результатов: повышения качества выпускаемой продукции; снижения себестоимости производства; сокращения страховых запасов; ускорения оборачиваемости оборотного капитала.

2. Логистическая концепция «REQUIREMENTS/RESOURCE PLANNING».

Логистическая концепция «REQUIREMENTS/RESOURCE PLANNING» получила едва ли наибольшее распространение, послужив основой для систем управления предприятием MRP I / MRP II. Использование концепции «REQUIREMENTS / RESOURCE PLANNING» позволяет удовлетворять потребности предприятия в материалах, компонентах и продукции для производства и доставки потребителям продукции, поддерживать низкий

уровень запасов материальных ресурсов и готовой продукции и планировать производственные операции, расписания доставки, закупочные операции.

Несмотря на значительное распространение MRP-систем, современными исследователями выделен целый ряд недостатков, в том числе: значительный объем вычислений и предварительной обработки данных; возрастание логистических затрат на обработку заказов и транспортировку при стремлении фирмы еще больше уменьшить запасы материальных ресурсов или перейти на работу с малыми заказами с высокой частотой их выполнения; нечувствительность к кратковременным изменениям спроса; большое количество отказов из-за большой размерности системы и ее комплексности [3].

Недостатки MRP-систем привели к созданию систем второго поколения (MRP II), для которых характерна большая гибкость планирования, улучшенная организация поставок и ускоренная реакция на изменения спроса. Применение концепции «REQUIREMENTS / RESOURCE PLANNING» в интегрированных системах стандарта MRP II позволяет достичь: получения оперативной информации о текущих результатах деятельности предприятия, в т. ч. – полной детализации по отдельным заказам, видам ресурсов, выполнению планов; долгосрочного, оперативного и детального планирования деятельности предприятия с возможностью корректировки; оптимизации производственных и материальных потоков; сокращения материальных ресурсов на складах; планирования и контроля всего цикла производства с возможностью оптимизации использования производственных мощностей, всех видов ресурсов и удовлетворения потребностей заказчиков; автоматизации работ договорного отдела с полным контролем за платежами, отгрузкой продукции и сроками выполнения договорных обязательств; финансового отражения деятельности предприятия в целом; значительного сокращения непроизводственных затрат; защиты инвестиций в информационные технологии; поэтапного внедрения системы, учитывающего особенности инвестиционной политики конкретных предприятий [3].

3. Концепция ERP – «Enterprise Resource Planning» (планирование ресурсов предприятия).

Система управления предприятием, соответствующая концепции ERP, характеризуется наличием управления цепочкой поставок; усовершенствованного планирования и составления расписаний; модуля автоматизации продаж; автономного модуля, отвечающего за конфигурирование; окончательного планирования ресурсов; OLAP-технологий; модуля электронной коммерции; управления данными об изделии. Главной задачей ERP-системы является оптимизация всех вышеперечисленных объектов.

4. Концепция «LEAN PRODUCTION» (тощее производство).

Основными целями концепции «Lean Production» является достижение высоких стандартов качества продукции, снижение производственных издержек, обеспечение быстрого реагирования на потребительский спрос и сокращение времени переналадки оборудования. При реализации концепции «Lean Production» большое внимание уделяется всеобщему контролю качества на всех уровнях производственного цикла, что обуславливает использование

предприятиями концепцій TQM і серії стандартів системи управління якістю ISO-9000.

Таким образом, на момент исследования экономической наукой разработано значительное количество логистических концепций, позволяющих учитывать как отраслевую специфику, так и особенности развития отдельного предприятия. Одновременно следует отметить, что большинство логистических концепций разработано без учета особенностей украинской экономики, и требует дополнительных исследований для адаптации к современным украинским реалиям.

Литература:

1. Дикань В. Л. Глобализационные процессы в экономике Украины / В. Л. Дикань, А.В. Кузуб // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2017. – № 58. – С. 9-18.
2. Украина станет первой страной, добровольно отказавшейся от промышленности. Деиндустриализация в цифрах и фактах [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nk.org.ua/ekonomika/ukraina-stanet-pervoy-stranoy-dobrovolno-otkazavsheysya-ot-promyishlennosti-deindustrializatsiya-v-tsifrah-i-faktah-62904>.
3. Ларина Е. С. Логистический подход к управлению системой предприятия / Е. С. Ларина // Проблемы и перспективы современной науки: сб. ст. участников III Респ. науч.-практ. семинара молодых ученых, Минск, 23 нояб. 2012 г. / Минский ин-т управления; редколл.: В. В. Гедранович [и др.]. – Минск, 2013.

**Саєнсус М. А., доцент кафедри,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна**

РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГА В УПРАВЛІННІ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАНЬ ФОКУСНОЇ КОМПАНІЇ

Загальна тенденція розвитку логістики пов'язана з підвищенням її функціональності. У загальну схему її діяльності все більше включаються питання, які раніше вирішувалися окремими фірмами та підприємствами. Такий розвиток визначає створення функціями логістики своєї доданої вартості на основі системного аутсорсингу. Дана системність полягає в тому, що окремі блоки функціонування діяльності підприємств замикаються в загальну схему, пов'язану з цільовими і синергетичними принципами.

Досвід розвинених країн показує, що все більшого значення набуває системного аутсорсинг, на базі якого розвивається логістика доданої вартості. Розвитку концепції логістичного аутсорсингу сприяють тенденції економічної глобалізації.

Окремі організації стають частинами глобальної виробничої мережі. Процеси постачання і збуту також ускладнюються, і рівень логістичних знань для всіх партнерів по ланцюжку створення вартості перетворюється на

ключовий фактор успіху. Зростаючі запити споживачів спонукають компанії використовувати у своїй діяльності такий інструмент, як аутсорсинг [1, с. 129].

Велике значення для розвитку аутсорсингу логістичних функцій має створення єдиного інформаційного простору, як середовища інтегрованого планування і управління взаємодіями в ланцюзі постачань, як інструменту вдосконалення системи управління ланцюгами поставок. Саме стан інформаційних технологій в чому визначає можливості компаній для розробки моделей інтегрованого планування та управління ланцюгами поставок на основі аутсорсингу логістичних функцій.

Для управління безліччю підприємств як єдиної системою необхідно:

1. запровадити єдину платформу менеджменту;
2. визначити завдання, права та обов'язки єдиного менеджменту по відношенню до самостійних в правовому і фінансовому відношенні партнерським підприємствам, включеним в ланцюжок поставок.

Аутсорсинг логістичних функцій полягає в передачі частково або повністю окремих логістичних функцій (постачання, виробництво, збут) або комплексних логістичних бізнес-процесів зовнішньої організації -аутсорсеру. Підбивши підсумок можна зробити висновок про те, що термінологічний апарат аутсорсинга (зокрема аутсорсингу логістичних функцій), а також форми взаємодії учасників аутсорсинг-проекту не є в даний момент усталеними і остаточними, оскільки партнерські відносини в рамках конкретних угод про аутсорсинг можуть мати значні відмінності. Причиною цього є швидкі темпи розвитку цього сектора бізнесу, виникнення нових форм взаємовідносин в умовах економічної глобалізації, законодавчі обмеження ряду країн та ін.

У логістичній системі підприємства [2, с. 67] – партнери і контрагенти утворюють так звані три сторони в логістиці фірми:

- перша сторона – поставщики;
- друга сторона – споживачі;
- третья сторона – логістичні посередники.

Логістичні критерії враховують закономірності матеріальних потоків в процесі розвитку виробництва: матеріальні потоки концентруються в регіоні джерел (виробників) і розосереджуються в регіонах споживання продукції. Ця закономірність створює умови для ефективної організації відправницького маршрутизації, технологічних маршрутів, створення сучасних терміналів в зонах концентрації та розподілу товарних потоків. Для реалізації прогресивних і ефективних технологій необхідне виконання вимог оптимального управління на основі впорядкованої інформації. Реалізувати це управління можливо в умовах, коли інформаційна інфраструктура буде являти собою структуру, що забезпечує здачу інформаційних завдань «під ключ» у встановлені терміни. Це дозволить виключити дублювання інформаційних потоків і незалежний розвиток окремих управлінських завдань, вирішення яких розтягується на багато років.

Постачальник логістичних послуг (Logistic Service Providers) – це спеціалізовані комерційні організації, що здійснюють окремі операції або комплексні логістичні функції (складування, транспортування, управління

замовленнями, фізичний розподіл і ін.), а також здійснюють інтегроване управління логістичними ланцюжками організації-замовника.

Класифікація постачальників логістичних послуг, що включає інсорсинг, може бути представлена наступним чином:

1PL – First Party Logistics – автономна логістика, коли організація самостійно здійснює виконання всіх логістичних функцій;

2PL – Second Party Logistics – використання послуг узкофункціонального логістичних постачальників (транспортні компанії, експедитори, митні агенти, страхові компанії, склади і вантажні термінали виконують окремі логістичні функції);

3PL – Third Party Logistics – все логістичні функції передані на аутсорсинг постачальнику логістичних послуг, який здійснює комплексний логістичний сервіс;

4PL – Fourth Party Logistics – постачальник логістичних послуг здійснює також управління ланцюгами поставок організації-замовника (SCM – Supply Chain Management);

5PL – Fifth Party Logistics – «віртуальний логістичний сервіс провайдер», який приймає на себе функції 4PL, широко використовує Інтернет і ноу-хау, як єдину віртуальну платформу, що забезпечує більш глибоке і всебічне взаємодію та координацію роботи з обслуговуються клієнтами [3, с. 410-421].

Аналіз основ технології і принципів функціонування 3PL і 4PL логістичних провайдерів показав, що провайдери такого роду відрізняються комплексністю обслуговування (від доставки і адресного зберігання до управління замовленнями і відстеження руху товарів) і високим рівнем використання інформаційних технологій, що дозволяє їм виступати у вигляді менеджерів ланцюгів поставок. Разом з тим, вже в найближчі роки прогнозується зростання попиту на комплексні логістичні послуги, що вимагає наукового обґрунтування та практичної реалізації переходу вітчизняних логістичних компаній на рівень 3PL і 4PL.

Литература:

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента [Текст] / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Титюхин Н. В чем различие между 1, 2, 3, 4 и 5PL-провайдерами [Текст] / Н. Титюхин // Транспортная логистика. – 2007. – № 10.
3. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе [Текст]: учебник / В. И. Сергеев, В. В. Дыбская. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Інвестиції дуже часто порівнюють з двигуном економічного зростання, саме тому інвестиційні відносини – важливий та самостійний об’єкт дослідження, управління, регулювання. При управлінні інвестиційними процесами інвестор, перед усім, повинен сформувавши стратегію діяльності та встановити контроль за її реалізацією. Інвестиційна стратегія – загальний, всебічний план досягнення цілей підприємства. Це базовий підхід доведення бізнесу, який полягає в специфіці розуміння ринкових механізмів, конкуренції, можливостей підприємства, тенденцій в економіці [1, с. 88].

Для того, щоб створити певну стратегію та послідовно її дотримуватися, необхідно створити та впровадити відповідну нормативну базу, запустити всі необхідні процеси та здійснювати управлінський контроль за будь-якими відхиленнями від заданого напрямку.

В економічній літературі прийнято виділяти три рівні стратегії – корпоративний, бізнесовий і функціональний. На вершині ієрархії стратегії знаходиться корпоративний рівень стратегії, котра визначає, якими діловими пропозиціями буде займатися організація, наскільки ці пропозиції будуть відповідати задачі зміцнення конкурентних позицій на ринку цієї організації і як будуть розподілені ресурси серед багатьох напрямків діяльності. Середнім в ієрархії прийняття рішень є бізнесовий діловий рівень. Бізнесова стратегія концентрує увагу на кращих засобах досягнення успіхів при реалізації ділових пропозицій. Вона націлена на визначення типу переваг на ринку, передбачає заходи у відповідь на зміну зовнішніх умов і ринкової ситуації. Функціональний рівень стратегії є найнижчим в ієрархічній системі. Стратегія функціонального рівня спрямована на здійснення плану дій по управлінню окремими функціонуючими підрозділами всередині підприємства і повинна підтримувати стратегію ділового рівня. Стратегія цього рівня спрямована на окремі види діяльності, такі як виробництво, маркетинг, фінансування, управління трудовими ресурсами, бухгалтерський облік, дослідження і розвиток, регулювання процесів виробництва [2, с. 208].

На кожному із зазначених рівнів приймаються стратегії, які можна класифікувати за різними ознаками, зокрема, за часткою ринку, що контролюється підприємством. Так, якщо підприємство не задоволене розміром контрольованого ринку і величиною одержуваного прибутку, то доцільною є стратегія «творення». Суть її полягає у використанні всього арсеналу маркетингу для розширення меж ринку і завоювання нових ринкових сегментів. Досить поширеною є стратегія «зняття вершків», спрямована на різке збільшення прибутків через скорочення ринкової частки. Відповідно до цієї

стратегії частина ринку віддається конкурентам, а кошти, зекономлені на виробничих витратах та одержані від продажу торгово-збутових підприємств, надходять у касу підприємства як його прямий виграш.

Окремі підприємства застосовують «холдинг-стратегію» (оборони) в тому разі, коли їх влаштовує розмір ринкової частки і вони не бажають або не можуть її збільшувати через обмеженість ресурсів або з інших причин. Залежно від намічуваного рівня витрат на стимулювання збуту і політики цін підприємства можуть приймати стратегію інтенсивного або пасивного маркетингу, вибіркового або широкого проникнення. Підхід підприємства до вибору стратегії зумовлюється фазою життєвого циклу продукту (впровадження, ріст, зрілість, спад) та іншими факторами.

Важливим етапом стратегії управління інвестиційним процесом мусить бути оцінка потенційних інвестиційних проектів. На даній стадії необхідно визначити чи відповідає проект тій меті, яку поставив перед собою інвестор, чи достатній запланований рівень прибутку і наскільки суттєвий ризик неповернення вкладених інвестицій.

Стратегія діяльності також включає фінансову політику, яка полягає у врівноваженні інтересів суспільства, власника та виконавця. Саме вона лежить в основі фінансової діяльності та формування бюджету реалізації стратегії. Основною ланкою фінансової політики є цілеспрямованість розподілу ресурсів. Якою б досконалою не здавалася проголошена стратегія, у випадку витрачання грошей не на вибрані цілі ефективність її виконання знизиться до нуля. І, навпаки, якщо інвестор буде цілеспрямовано вкладати гроші з метою вдосконалення прозорості фінансової діяльності, він в будь-який час зможе проконтролювати правильність використання грошей, забезпечуючи цим надійність власних вкладень.

Ще однією важливою передумовою високої ефективності реалізації вибраної стратегії є побудова такої системи управління об'єктом, яка б забезпечила відповідність займаних місць керівниками їх управлінським здібностям. Цілеспрямованість розподілу грошових коштів також залежить від надійності системи управління.

Планування інвестування – це один з розділів плану роботи телекоунікаційних підприємств. Він залежить від їх інвестиційної та інноваційної політики та визначається стратегією підприємства, яка має полягати в тому, що інвестиційні ресурси повинні спрямовуватись в найбільш рентабельні проекти, при цьому ризик повинен прагнути до мінімуму, а економічний зиск, навпаки, до максимуму [3, с. 76]. В основі соціально-економічного розвитку підприємства є стратегія його розвитку, яка передбачає також інвестиційну стратегію.

Економічне регулювання інвестиційної діяльності – це система важелів впливу держави на умови та ефективність інвестування, що базується на певних принципах:

- відповідність інвестицій інтересам держави;
- сприяння держави залученню інвестицій у сфери, розвиток яких має переважне значення для розвитку національної економіки;

– сприяння держави безпеці вкладень.

Отже, аналіз інвестицій згідно з зазначеними теоретичними засадами дозволить визначити реальні тенденції в інвестиційному процесі, а також сприятиме залученню у діяльність телекомунікаційних підприємств вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів з метою її технічного та технологічного забезпечення, сприяння їх платоспроможності та рентабельності.

Література:

1. Іоніна-Ушакова М.С. Стратегічне фінансове планування на підприємстві в умовах конкурентного середовища / М.С. Іоніна-Ушакова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 6, Т. 2. – С. 86-90.
2. Тарасюк Г.М. Планування на підприємстві / Г.М. Тарасюк. – К.: Кондор, 2014. – 300 с.
3. Шкарабан С.І. Організація і методика економічного аналізу / С.І. Шкарабан. – Т.: ТНЕУ, 2009. – 176 с.

Чугрій Н. А., завідувач сектору,
Чугрій Г. А., науковий співробітник,
Вінюкова О. Б., науковий співробітник,
*Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція
Національної академії аграрних наук України
м. Покровськ, Україна*

УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Сучасні тенденції розвитку постіндустріальної економіки, процесів глобалізації спонукають вітчизняних науковців та суб'єктів господарювання приділяти все більшу увагу до проблем, які пов'язані з формуванням, оцінкою, ідентифікацією та використанням нематеріальних активів. Надзвичайно актуальним завданням на сьогодні в Україні для наукового пошуку та практичного менеджменту є розробка теоретичних та практичних рекомендацій щодо формування системи управління нематеріальними активами підприємств та організацій, оскільки саме нематеріальні активи в сучасних умовах господарювання є потужним інструментом формування стратегічних конкурентних переваг більшості компаній в розвинутих країнах світу [1, с. 82].

Варто зауважити, що на сьогоднішній день питання управління нематеріальними активами широко досліджені багатьма науковцями і практиками у різних аспектах. Серед зарубіжних авторів можна виділити роботи Б. Лева, який провів комплексне наукове дослідження, яке було присвячене вивченню характеру та управлінню нематеріальними активами. У працях таких зарубіжних учених як Т. Стюарт, Л. Едвінсон зауважується, що конкурентні

переваги залежать від того, наскільки ефективно фірма створює, обмінює, використовує і зберігає знання і інтелектуальний потенціал, якими вона володіє [1, с. 83].

В. Л. Поліщук у своїй науковій роботі наголошує на тому, що ефективне управління нематеріальними активами як цілісної сукупності інтелектуальних ресурсів дозволить суб'єкту господарювання активізувати процеси виробництва та використання інновацій на підприємстві [2, с. 182]. На сьогоднішній день більшість керівників підприємств та організацій ще не усвідомили необхідність формування та залучення нематеріальних активів в господарський оборот, оскільки не володіють достатньою інформацією щодо організації процесу управління ними.

В результаті дослідження було виявлено ряд конкурентних переваг для підприємств шляхом використання нематеріальних активів у господарській діяльності (отримати додаткові доходи, забезпечити обґрунтоване регулювання цін на продукцію, яка виробляється за допомогою ОПВ, зайняти лідируючі позиції на ринку). Проте поява таких переваг можлива лише за умови вибору ефективної політики управління нематеріальними активами.

Слід відмітити, що такий вид господарювання приносить вигоди не тільки на рівні підприємства, а й на більш глобальному – на рівні держави. Система інтелектуальної власності сприяє економічному зростанню та зменшенню рівня бідності завдяки стимулюванню винахідництва та нових технологій, що приводить, в свою чергу, до зростання промислового та сільськогосподарського виробництва, збільшення іноземних інвестицій, трансферу технологій [3, с. 61].

Результати наукових досліджень у зарубіжній практиці підтверджуються існуванням низки розроблених моделей управління нематеріальними активами (табл. 1).

Проведений аналіз показав, що фактичною основою зростання ринкової вартості підприємства в умовах інноваційної економіки стають нематеріальні чинники, управління якими забезпечує довгостроковий сталий розвиток підприємства. Усі розглянуті методи і моделі оцінюють вартість, створену нематеріальними активами.

Моделі управління нематеріальними активами у зарубіжній практиці

Назва	Характеристика
Призма результативності	Згідно з такою моделлю управління нематеріальними активами, управління результативністю дозволяє кількісно виміряти і оцінити результативність планування за допомогою ключових показників ефективності, отриманих зі стратегічних цілей і збалансованих показників підприємства. До концепції інноваційного вимірювання ефективності та управління ефективністю 2-го покоління відносять п'ять вимірів: задоволеність зацікавленої особи, вклад такої особи, стратегії, процеси, можливості
Європейська модель (Meritum)	Зазначена модель формує основу для управління та розкриття інформації про нематеріальні активи. Запропонована модель виділяє три кроки для розвитку системи управління нематеріальними активами, а саме: ідентифікація нематеріальних активів, вимірювання й дія
Датська модель	Дана модель управління нематеріальними активами виділяє чотири взаємопов'язані елементи, які описують інтелектуальні ресурси компаній: співробітників, клієнтів, процеси і ресурси
Моніторингова модель управління (Intangible Asset Monitor) (К. Е. Свейбі)	Особливістю даної моделі є здатність до інтегрування в систему управління інформацією. Прибуток в організації створюють тільки люди, а їх дії є активами, оскільки вони впливають на надходження доходів. Зазначені аспекти розглядаються в контексті використання трьох класів нематеріальних активів: зовнішньої і внутрішньої структур, людських компетенцій
Модель «Скандія Навігатор (Skandia Navigator)»	Нематеріальні активи пропонується оцінювати на основі аналізу 164 метричних показників (91-го показника інтелектуальних ресурсів та 73-х традиційних). Дані показники стосується п'яти аспектів: фінансовий, споживчий, процесний, оновлення та розвитку, людський
Монітор Нематеріальних активів Celemi	Монітор нематеріальних активів Celemi визначає три напрямки аналізу: наші клієнти; наша організація; наші люди. По кожному з трьох напрямків визначено ряд проблем, які впливають на баланс нематеріальних активів. Монітор нематеріальних активів Celemi публікується у вигляді додатку до балансу
Метод Value Explorer	Метод Value Explorer дозволяє оцінити можливості компанії, пов'язані з майбутніми доходами. Метод зводиться до відповідей на питання, які допомагають менеджерам отримати інформацію для розкриття потенціалу нематеріальних ресурсів компанії

Джерело: розроблено авторами на основі [4, с. 185-186]

Аналізуючи фінансові звіти вітчизняних підприємств стосовно наявності нематеріальних активів, слід відмітити, що показник «нематеріальні активи» в

грошовому вимірнику має низькі значення та малі відсоткові відношення в структурі активів в порівнянні з іноземними компаніями. За даними досліджень провідних економістів частка нематеріальних активів у майні вітчизняного підприємства знаходиться у межах від 1% до 4%. Такі низькі показники пояснюються відсутністю облікового відображення нематеріальних активів у балансах вітчизняних підприємств. Практика обліку, оцінки та управління нематеріальних активів з метою впливу на створення вартості організації розвивається надто повільно, а отже, знижується конкурентоспроможність українських підприємств. Відсутність розвитку практики оперування такими активами є наслідком ряду причин, до яких відносяться: протиріччя в нормативних актах; недостатня кваліфікація і відсутність мотивації персоналу; навмисне заниження вартості бізнесу; низька якість корпоративного управління і безвідповідальність менеджерів; нерозуміння природи активів і факторів, що впливають на їх вартість; суб'єктивність оцінки, складність математичних алгоритмів; залежність вартості нематеріальних активів від якості управління.

Тому нагальної потребою для забезпечення якісного та ефективного управління нематеріальними активами має стати забезпечення керівників підприємств методологічним інструментом для оцінки нематеріальних активів, їх ідентифікації та обліку.

Таким чином, ефективне управління нематеріальними активами здатне істотно вплинути на створення нової вартості у формі технологічних, продуктових і управлінських інновацій, які формують можливість їх комерціалізації та капіталізації в процесі виробництва і реалізації конкурентоспроможної продукції.

Література:

1. Стояненко І.В. Особливості управління нематеріальними активами підприємства / І.В. Стояненко // Молодий вчений. – № 7 (10). – 2014. – С. 82-85.
2. Поліщук В.Л. Інформаційне забезпечення та завдання аналізу нематеріальних активів / В.Л. Поліщук // Економічний аналіз. – 2013. – № 3 (14). – С. 181-186.
3. Олійник О.С. Інноваційна діяльність та охорона інтелектуальної власності в Україні // Економіка та прогнозування. – 2004. – № 2. – С. 60.
4. Ревва А.М. Роль нематеріальних активів у стратегії розвитку промислових підприємств / А.М. Ревва // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. – 2012. – С. 178-194.

CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL: THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES

**Мірко Н. В., к.держ.упр.,
старший науковий співробітник,
Романюк Н. М., науковий співробітник,
*Інститут державного управління у сфері цивільного захисту
м. Київ, Україна***

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИХ ЦЕНТРІВ СФЕРИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Реалізація сучасних освітніх інновацій відбувається через їх структурні складові у змісті, формах та методах навчання, у технологіях навчання, у змісті, формах і методах управління. Інновації, які якісно змінюють мету, підхід, принципи, завдання, структуру навчального процесу є більш життєздатні і конкурентноспроможні. Основним критерієм інновації виступає новизна ідеї. Тому для педагога, який бажає включитися в інноваційний процес, дуже важливо визначити, у чому полягає сутність запропонованого нового та який рівень його новизни. Інноваційна освіта забезпечує сприйняття людиною нових ідей, її готовність і здатність підтримувати та реалізовувати інновації в усіх сферах життя. Впровадження нових ідей, проектів або технологій часто наштовхуються на різні перешкоди, які називають антиінноваційними бар'єрами. Анти інноваційні бар'єри – зовнішні або внутрішні перешкоди, які заважають здійсненню інноваційної діяльності.

Останнім часом, у практиці педагогічних працівників навчально-методичних центрів сфери цивільного захисту пріоритетного значення набувають технології навчання, побудовані на взаємодії основних суб'єктів. Дослідники сходяться на думці, що інтерактивне навчання становить собою співнавчання, взаємонавчання, де і ті, хто навчаються, і викладачі є рівноправними, рівнозначними суб'єктами. Під інноваційною освітньою технологією розуміють сукупність інноваційних форм, методів і засобів навчання, виховання і управління, об'єднаних єдиною метою. Саме педагогічна технологія повинна відповідати вимогам, таким, як системність, концептуальність, науковість, структурованість, керованість, відтворюваність, запланована ефективність, алгоритмічність, оптимальність витрат, можливість тиражування та перенесення у нові умови. Технологічні аспекти підготовки можуть бути представлені на рівні організації навчальної діяльності, вивчення запропонованих програмою навчання тем, представлення навчальної

інформації, контролю та оцінювання знань, мотивації й стимулювання діяльності викладачів та слухачів.

Складовою цілісного педагогічного процесу є навчальний процес, якому притаманні інноваційні ознаки. Інноваційність навчального процесу має свої особливості – спочатку формулюється філософія інновацій, що потім конкретизується в його основних елементах (цільовому, змістовому, процесуальному, технологічному та оцінному) [1]. Основні методичні інновації пов'язані з використанням активних та інтерактивних методів навчання (презентація, мозковий штурм, кейс-метод, метод критичного мислення, вікторина, бліцопитування). Суть їх полягає у тому, що навчальний процес організовується на основі взаємодії, діалогу, в ході якого слухачі навчаються критично мислити, вирішувати складні проблеми на основі аналізу обставин і відповідної інформації, враховувати альтернативні думки, приймати продумані рішення, брати участь у дискусіях, спілкуватись з іншими людьми. На наш погляд, при впровадженні інноваційних методів навчання в практику потрібно вирішити найважливіші задачі, а саме: підвищення професійної компетентності викладачів, забезпечення навчально-методичною літературою, формування банку ситуаційних вправ.

На регіональному рівні державну політику щодо проведення функціонального навчання керівного складу і фахівців, діяльність яких пов'язана з організацією і здійсненням заходів з питань цивільного захисту, відповідно до Кодексу цивільного захисту України, реалізують навчально-методичні центри цивільного захисту та безпеки життєдіяльності областей та міста Києва. Понад 600 педагогічних працівників навчально-методичних центрів сфери цивільного захисту здійснюють підготовку зазначених категорій та відповідно до законодавства у сфері освіти зобов'язані проходити атестацію. Основною умовою чергової атестації педагогічних працівників є обов'язкове проходження не рідше одного разу на п'ять років підвищення кваліфікації.

Враховуючи вимоги сьогодення до рівня професійної компетентності педагогічних працівників та, з метою забезпечення їх професійного розвитку, розширення знань, умінь і практичних навичок, ДСНС України було прийнято рішення щодо запровадження на базі Інституту державного управління у сфері цивільного захисту проведення короткострокового підвищення кваліфікації з питань цивільного захисту педагогічних працівників навчально-методичних центрів сфери цивільного захисту. Алгоритм формування професійної компетентності педагогічних працівників у сфері цивільного захисту це система способів організації та здійснення пізнавальної і практичної діяльності. Досягається вона, в першу чергу, підвищенням професійного рівня педагога (система післядипломної освіти, підвищення кваліфікації, участь у практичних заходах, самопідготовка тощо), зокрема вдосконаленням педагогічної складової професійної компетентності, а саме розширення спектру педагогічних технологій як основних інструментів здійснення професійної діяльності (рис. 1).

На базі Інституту державного управління у сфері цивільного захисту запроваджено підвищення кваліфікації педагогічних працівників навчально-методичних центрів сфери цивільного захисту з метою забезпечення

професійного розвитку та підвищення рівня професійної компетентності. Практичне заняття на тему: «Координація діяльності, пов'язаної з техногенно-екологічною безпекою, захистом населення і територій, запобіганнями і реагуванням на надзвичайні ситуації» проводиться з використанням методу кейсів, на занятті опрацьовуються основні завдання комісії з питань техногенно-екологічної безпеки та надзвичайних ситуацій на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Метод конкретних навчальних ситуацій також характеризується значним педагогічним ефектом, оскільки розвиває такі кваліфікаційні характеристики особистості, як здатність до аналізу і діагностики проблем, вміння чітко формулювати і висловлювати свою позицію, спілкуватися, дискутувати, сприймати і оцінювати інформацію, що надходить у вербальній і невербальній формах. Тому даний метод проведення занять доцільно використовувати при підготовці фахівців сфери цивільного захисту.

Особливого значення набуває професійна підготовка педагогічних працівників від знань, умінь і компетентності яких, значною мірою, залежить якість підготовки слухачів в навчально-методичних центрах. Особливість професійної підготовки педагогічних працівників навчально-методичних центрів цивільного захисту та безпеки життєдіяльності, полягає в тому, що підготовка має спрямовуватися на формування здатності діяти у надзвичайних ситуаціях. Слухачі виявляють професійний інтерес до впровадження методики проведення практичних занять з використанням кейс-технологій та беруть активну участь у його проведенні, надають обґрунтовані та професійні доповіді, засновані на практичному досвіді розробки та прийняття управлінських рішень щодо ліквідації наслідків надзвичайної ситуації відповідно до поставлених завдань в навчальному кейсі. Отже, кейс є прикладом практичного використання методичних розробок з метою підвищення рівня якості процесу підготовки керівного складу і фахівців, діяльність яких пов'язана з організацією заходів цивільного захисту. В результаті проведення практичних занять за методом конкретних навчальних ситуацій досягається головна педагогічна мета – активізація мислення слухачів у процесі інтерактивної взаємодії, їх творчих та комунікативних здібностей, а також існуючого професійного досвіду.

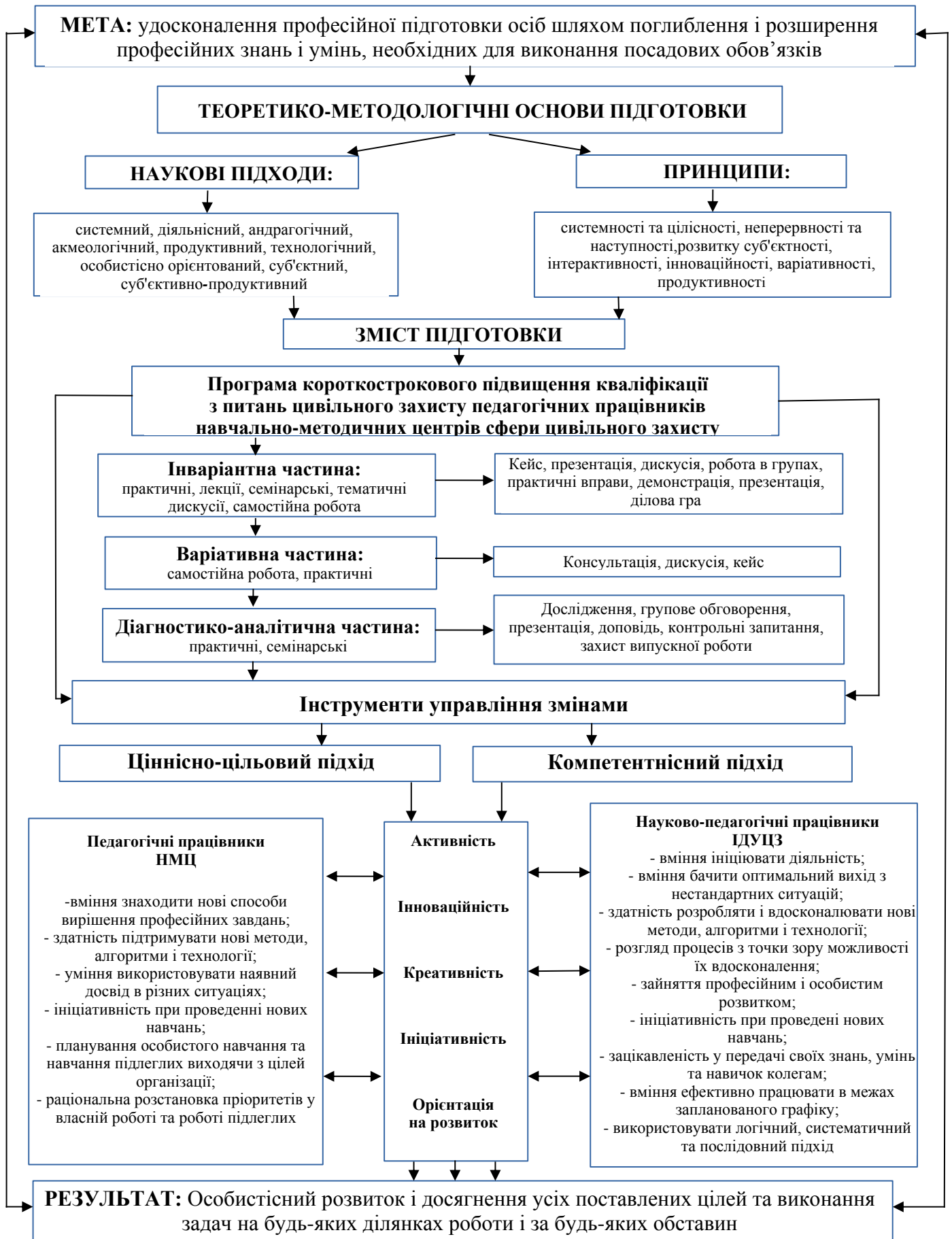


Рис. 1. Алгоритм формування компетентності педагогічних працівників сфери цивільного захисту

Література:

1. Волянський П.Б. Використання методу кейс-стаді при підвищенні кваліфікації державних службовців у сфері цивільного захисту / П.Б. Волянський, О.П. Євсюков, А.В. Терентьева // 18 Всеукр. Наук.-практ. конф. Рятувальників «Сучасний стан цивільного захисту України: перспективи та шляхи до європейського простору» (11-12 жовт. 2016 р., м. Київ). – К., 2016. – С. 83-87.

Олійник П. О., аспірант,
Донбаська державна машинобудівна академія
м. Краматорськ, Україна

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТВОРЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ НОВИХ ЗНАНЬ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Головною економічною передумовою виникнення потреби в «управлінні знаннями» є перетворення знань в цінний ринковий актив і прагнення підприємств і організацій використовувати його для посилення своїх конкурентних переваг.

Однією з причин підвищеного інтересу до управління знаннями є розвиток комунікаційних та інформаційних технологій. Ці технології дозволяють обмінюватися величезними масивами інформації незалежно від географічного положення учасників процесу і реального часу.

В обстановці гострої конкурентної боротьби, щоб приймати адекватні рішення, важливо чітко знати, якою сумою знань володіє організація. Зараз це необхідна умова виживання. Майже всі компанії мають величезний вихідним багажем даних і практичного досвіду. Поки ця інформація розпорошена в базах даних, сховищах документів, електронних листах, звітах про продажі і, зрозуміло, в головах співробітників. Проблема в тому, щоб організувати доступ до цих даних, надавши їм зручну для використання форму.

Сьогодні, в обстановці гострої конкурентної боротьби, щоб приймати адекватні рішення, важливо чітко знати, якою сумою знань розташовує організація. Зараз це необхідна умова виживання. На щастя, майже всі компанії володіють величезним вихідним багажем даних і практичного досвіду. Поки ця інформація розосереджена в базах даних, сховищах документів, повідомленнях електронної пошти, звітах про продажі і, зрозуміло, у головах співробітників. Проблема в тім, щоб організувати доступ до цих даних, додавши ним зручну для використання форму. Це не завжди просто, а коли потрібно до того ж вирішити ці задачі швидко, так, щоб прийняти на основі аналізу інформації невідкладне рішення, задача може виявитися практично нездійсненною – якщо ви не маєте у своєму розпорядженні систему управління цією інформацією [2, с. 72].

Поняття «управління знаннями» народилося в середині 90-х років у великих корпораціях, де проблеми обробки інформації придбали особливу гостроту, ставши критичними. З'ясувалося, що основне вузьке місце – це обробка знань,

накопичених фахівцями компанії. Знання, що не використовується і не зростає, і, у кінцевому рахунку, застаріває і стає марним, точно так само, як гроші, що зберігаються, не перетворюючись в оборотний капітал, у кінцевому рахунку, знецінюються. Знання ж, що поширюється, здобувається й обмінюється, навпаки, генерує нове знання. Існують десятки визначень знання, але в системах знання – це фундаментальний ресурс, що базується на практичному досвіді фахівців і на даних, використовуваних на конкретному підприємстві [1, с. 25].

Таким чином, управління знаннями – загальна назва для методик, що організують процес комунікацій (цільового спілкування) у корпоративних співтовариствах, направляючи його на витяг нових і відновлення існуючих знань і компанії, що допомагають співробітникам, вчасно вирішувати задачі, приймати рішення і починати необхідні дії, одержуючи потрібні знання в потрібний час [3, с. 97].

Оскільки передача знань відбувається тільки під час взаємодії між конкретними людьми, формування співтовариства як середовища людей, об'єднаних загальним професійним інтересом чи загальною метою, що дозволяє установити контакт між тими, хто шукає знання і джерелом знань в умовах довіри і з використанням сформованих особистих зв'язків один з одним – є найважливішою задачею.

Корпоративна інформація може зберігатися в двох формах. Матеріальна, чи явна, інформація – це дані і знання, які можна знайти в документах організації у формі повідомлень, листів, статей, довідників, патентів, креслень, відео- і аудіозаписів, програмного забезпечення. Персональна, чи прихована, інформація – це персональне знання, пов'язане з індивідуальним досвідом. Саме приховане знання – це практичне знання, що є ключовим для прийняття рішень і управління. У дійсності ці два типи інформації, як дві сторони однієї медалі, однаково важливі в структурі системи управління знаннями [3, с. 105-106].

Серед менеджерів сфери управління людськими ресурсами, що особливо займаються розвитком персоналу, великою популярністю користується концепція «навчальної організації».

Навчальна організація – це не нова модель побудови і розвитку компанії, а скоріше комбінація передових управлінських інструментів, зведених воедино [1, с. 88].

Навчальна організація припускає, що навчання – не просте нагромадження знань, а осмислений розвиток умінь їх використовувати. Є багато думок щодо властивостей, якими повинна володіти організація, щоб вважатися «навчальною». Автори «європейської» концепції дають 11 характеристик навчальної організації.

1. Навчальний підхід до вироблення стратегії. Стратегія і політика компанії розглядаються як процес, що безупинно протікає.

2. «Партисипативна» політика управління. Працівники організації беруть участь у виробленні стратегії і політики компанії.

3. Інформаційна відкритість. Інформація в більшому ступені використовується для розуміння прийняття правильних рішень, що відбувається в цілях, а не як підстава для винагороди чи покарання.

4. Облік і контроль діяльності організації. Системи обліку, бюджетування й аналізу будуються таким чином, щоб вони були корисні в процесі навчання й удосконалювання людей.

5. Внутрішній обмін послугами. Кожен підрозділ і поставляє, і споживає послуги.

6. Гнучкі механізми винагороди. Поняття «винагорода» розглядається ширше, ніж оплата праці. Усі працівники залучені в процес визначення оптимальних форм винагороди.

7. Структура, що надає працівникам можливості. Підрозділи й інші «границі» елементів організації розглядаються скоріше як тимчасова структура, яку при необхідності можна змінити

8. Постійне «сканування» навколишнього середовища. В обов'язки кожного працівника входить збір інформації для організації про те, що робиться за її межами.

9. Спільні проекти організації і пов'язаних груп. Організація вибудовує партнерські відносини з постачальниками і споживачами послуг.

10. Клімат, що сприяє навчанню. Головний принцип роботи для кожного працівника організації – завжди прагнути до вивчення й удосконалювання того, що робиш.

11. Постійний саморозвиток кожного співробітника. На кожного працівника виділяється визначений бюджет для його саморозвитку; він самостійно вибирає необхідні для себе теми [1, с. 90-93].

Пошук і аналіз інформації чреватий насамперед проблемами науково-стратегічного, методологічного й економічного характеру, пов'язаними з ідентифікацією знання і його джерел і витратами на обробку інформації.

Сучасна компанія діє в умовах зростаючої конкуренції, яка носить хаотичний, складний і глобальний характер, що вимагає скорочення часу реакції в умовах обмежених ресурсів. Знання співробітників і організацій у цілому стають цінним ресурсом, що починає враховуватися нарівні з іншими матеріальними ресурсами.

Очевидно, що наявність в організації, такої концепції як управління знаннями допомагає вивести підприємство на новий, якісний рівень ведення бізнесу. Тому основною задачею, є абсолютне впровадження такої програми в кожне підприємство. Причому не має значення приватний це сектор чи державний, важлива наявність такої системи як обов'язковий і невід'ємний.

Література:

1. Букович А., Руфь У. Управління знаннями. Керівництво діям. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 357 с.

2. Гаврилюк Т.А., Хорошевський В.Ф. Бази знань інтелектуальних систем. – К: Либідь, 2000. – 422 с.

3. Мильнер Б.З. Управління знаннями. М.: ИНФРА-М, 2003г. – 465 с.

Склярук Н. И., к.э.н., доцент,
Серёгина Д. А., к.э.н.,
Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова
г. Харьков, Украина

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В масштабе мировой экономики складывается тенденция повышения роли знаний и основанной на них экономики. Становление экономики знаний – это непрерывный процесс инвестирования в человеческий капитал, а, следовательно, и в развитие человека, как субъекта экономической деятельности. Детерминантой развития конкурентоспособных мировых экономик в современных условиях становятся факторы роста и эффективного использования человеческого капитала и повышения уровня инновационности экономики [1].

Человеческий капитал – это совокупность свойств, таких как запас знаний, профессиональных навыков, физиологических возможностей человека, которые могут быть объединены в понятие «качество жизни» [2].

Для оценки качества жизни ООН использует Индекс человеческого развития (HDI) [3], который рассчитывается по трем базовым показателям: продолжительность жизни, уровень грамотности и ВВП на душу населения.

Согласно индексу человеческого развития в 2015 году Украина занимает 84 место в мире и относится к странам с высоким уровнем человеческого развития, первое место в данном рейтинге занимает Норвегия, Германия – 4, США – 10, а Финляндия – 23. Данные страны характеризуются высокой оценкой уровня жизни, что подтверждается значением индекса в динамике (Рисунок 1).

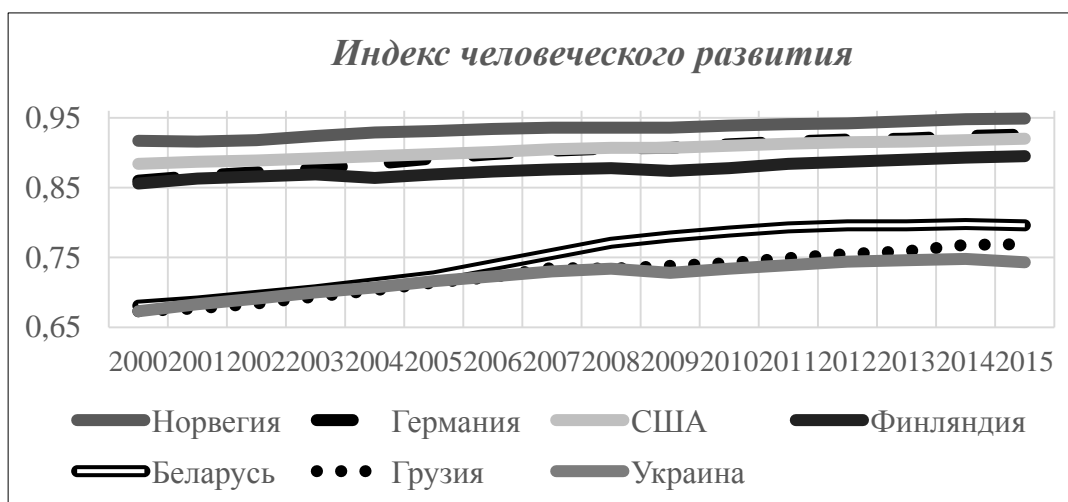


Рис. 1. Динамика индекса человеческого развития отдельных стран

Источник: составлено авторами по данным ООН [3]

Согласно данным отчета Всемирного экономического форума (WEF) [4] глобальная экономика не полностью использует человеческий капитал, при этом данный показатель по итогам 2016 года составил 35%. Причинами в основном становится отсутствие возможностей получения образования и повышения уровня квалификации.

Индекс использования человеческого капитала учитывает 46 различных показателей, отражающих уровень образования и занятости населения ста тридцати стран мира. Первое место занимает Финляндия, использующая на 86% имеющийся человеческий капитал. Украина по данным исследования использует свой человеческий капитал на 78% и занимает 26 место, среди стран Восточной Европы уступая лишь место Чехии, Литве, Словении и Эстонии.

Для перехода Украины к инновационной модели развития, технико-технологической модернизации экономики, долгосрочная стратегия социально-экономического развития должна содержать совокупность эффективных нововведений. Экономический рост, согласно данной концепции, происходит за счет преобразований в национальной инновационной системе и увеличении инвестиций в человеческий капитал. Формирование человеческого капитала в концептуальной модели территориального развития представлено на Рисунке 2.

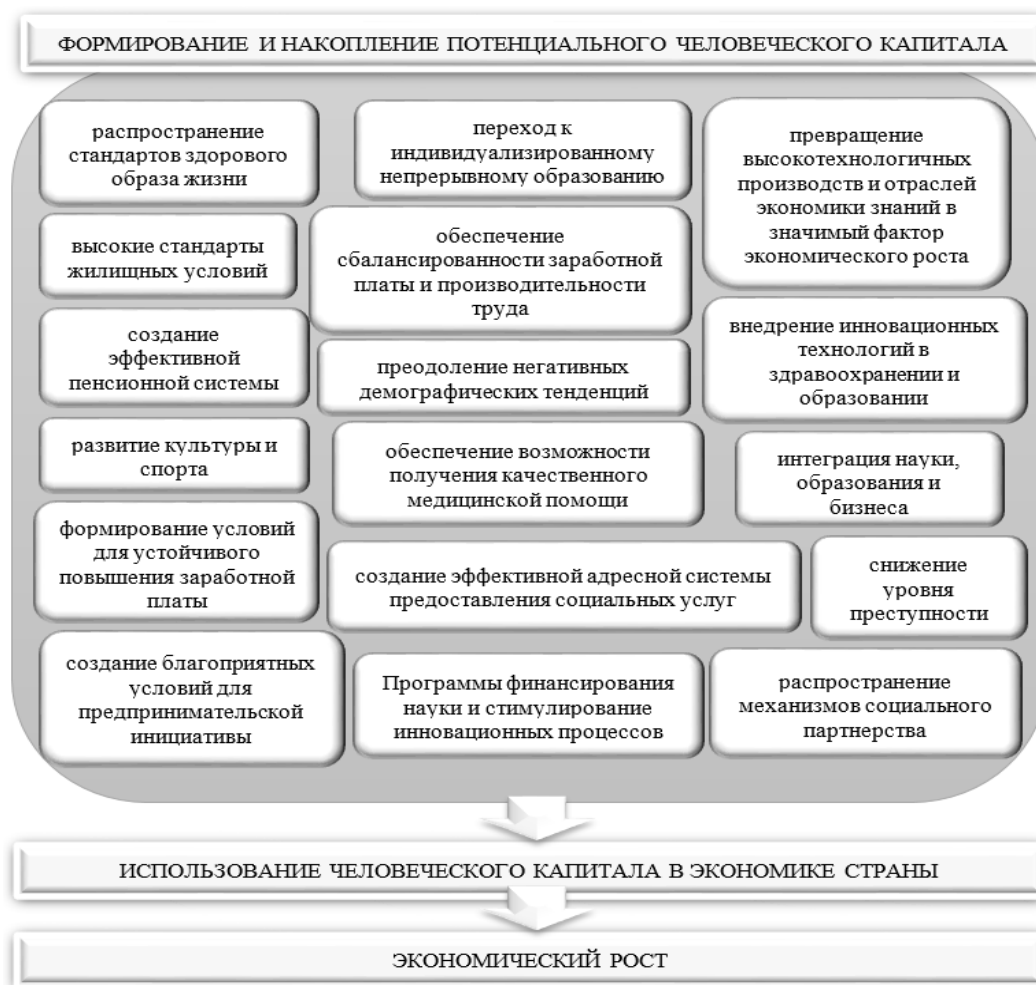


Рис. 2. Концептуальная модель территориального развития в экономике, основанной на знаниях

Источник: разработано авторами

Признание необходимости смены парадигмы территориального развития, осознание первичности накопления человеческого капитала коррелирует с тенденциями развития мировой экономики, основанной на знаниях. В условиях ресурсных ограничений все большее значение приобретают информационные ресурсы и их источники, а также человек как основной их носитель. В складывающихся условиях в значительной степени возрастает роль личности, готовой не только воспринимать ранее накопленные, но и создавать новые знания в форме прогрессивных информационных технологий. А значит, для достижения высоких темпов экономического роста, существенное значение приобретает политика формирования человеческого капитала и его эффективного использования путем создания институциональных условий для трансформации накопленного человеческого капитала в инновационные технологии.

Литература:

1. Becker G. S. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: The University of Chicago Press, 1976 – 320 p.
2. Лысков А. Ф. Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 6. – С. 3-11.
3. Human Development Reports [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/data>.
4. WEF Human Capital Index 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iberglobal.com/files/2016-2/human_capital_report_2016.pdf.

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF INTEGRATION OF BUSINESS STRUCTURES

Гаркуша В. О., аспірант,
Єршова Н. Ю., к.е.н., доцент, професор,
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

В умовах розвитку ринкових відносин з врахуванням складної економічної і політичної ситуації в Україні все більшого значення набувають питання захисту економічної безпеки підприємства. Економічна криза в нашій країні спричинила значну кількість непередбачуваних небезпек та загроз. Крім того, на розвиток підприємств впливають ще й такі фактори, як нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в країні, недосконале законодавство, недобросовісна конкуренція, шахрайство, інформаційна небезпека тощо. Ці загрози є важливими і їх постійно аналізують та враховують у роботі, але поняття економічної безпеки підприємства має більш широке тлумачення.

Важливим фактором безпеки підприємства є методи економічного регулювання зі сторони держави, і, в першу чергу, – податкова політика та податкова система. Основна умова безпеки підприємства – стабільність податкової політики.

Невирішеність проблем у сфері управління безпекою підприємств не дозволяє забезпечити відповідний рівень економічного зростання й ускладнює здійснення ефективної реструктуризації економіки.

Економічна безпека є необхідною умовою існування будь -якого підприємства, вона забезпечує стабільне та максимально ефективне функціонування його життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та є основою досягнення головних цілей своєї діяльності та розвитку.

Рівень економічної безпеки підприємств залежить від того, наскільки ефективно її керівництво й спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Типовими наслідками негативного впливу на економічну безпеку й зниження її до критичної межі можуть бути:

– втрата клієнтів і покупців готової продукції;

- зменшення кількості замовлень і контрактів із продажу продукції;
- неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей, підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідних оборотних засобів і наявність наднормативних запасів;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;
- зниження цін на продукцію, не залежних від діяльності підприємства;
- істотне зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання вибутку від реалізації продукції.

Сьогодні головними проблемами підприємств у сфері економічної безпеки є: банкрутство неефективних підприємств, які не витримують ринкової, зокрема й недобросовісної конкуренції, брак прозорої податкової системи. Крім того, потреба в ефективній кадровій політиці є одною з важнішою для функціонуючих підприємств.

Умовами забезпечення економічної безпеки підприємства є легітимність усіх видів його діяльності, використання системного підходу до забезпечення економічної безпеки підприємства та відповідне ресурсне забезпечення.

Систему забезпечення економічної безпеки підприємства можна розглядати як впорядковану сукупність взаємодіючих елементів, сумарна дія яких спрямована на якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз.

При цьому для кожного підприємства зовнішні і внутрішні загрози є індивідуальними, але з певними типовими рисами [2, с. 286]. Одним із найбільш значимих елементів системи безпеки підприємства є механізм її забезпечення, який є сукупністю законодавчих актів, правових норм, рушійних мотивів та стимулів за допомогою яких суб'єкт впливає на об'єкт для досягнення цілей безпеки та вирішення завдань [1, с. 28].

Формування необхідного рівня економічної безпеки підприємства містить етапи:

- 1) формування ефективних факторів виробництва (нового устаткування, кваліфікованої робочої сили тощо);
- 2) виробництво продукції з урахуванням потреб ринку, підвищення її якості та дизайну;
- 3) вибір надійних постачальників сировини, матеріалів, енергоносіїв;
- 4) проведення приватизації;
- 5) надійний захист власних комерційних таємниць;
- 6) зміна в разі необхідності керівництва підприємства [4, с. 389].

Крім цього, для забезпечення економічної безпеки для підприємства важливо враховувати розміщення підприємства, природні ресурси, трудовий потенціал підприємства, освітньо-кваліфікаційний рівень працівників підприємства, рівень забезпечення населення.

Методами забезпечення економічної безпеки підприємства доцільно визначити:

– збирання та аналітичну обробку інформації щодо економічної ситуації на макросів складання прогнозів розвитку економічної ситуації на макро- та мікрорівнях;

– прогнозування можливих загроз які можуть вплинути на його діяльність підприємства та прийняття рішень щодо недопущення або мінімізації впливу виявлених загроз;

– завчасне відпрацювання алгоритмів протидії негативному впливу загрози на діяльність підприємства;

– виявлення, аналіз, оцінку реальних загроз економічної безпеки та ухвалення рішень і організацію діяльності з реагування на загрози економічної безпеки, що виникли;

– застосування відпрацьованих моделей на практиці;

– моніторинг та оцінку ефективності реалізації прийнятих рішень;

– внесення коректив у систему протидії загрозам та постійне вдосконалення системи забезпечення економічної безпеки підприємства [3, с. 180].

Дотримання таких напрямів дасть змогу підприємству забезпечити більш високий рівень роботи на ринку, позитивно вплине на рівень ефективності функціонування в невизначених умовах, та сприятиме досягненню поставлених цілей підприємства з максимальною продуктивністю, оскільки зображує найбільш широкий спектр можливих ситуацій і дає змогу послідовно і, не втрачаючи певних деталей, швидко зорієнтуватися в умовах невизначеності та загроз.

Таким чином, економічна безпека підприємства в умовах розвитку ринкових відносин є комплексною характеристикою, яка відображає ступінь захисту від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів усіх потенціалів підприємства, що дозволяє забезпечити стійку та ефективну діяльність.

Література:

1. Іванюта Т. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т. Іванюта, А. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

2. Малащенко В. Економічна безпека підприємства як чинник ефективного корпоративного управління / В.Малащенко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2011. – № 3. – С. 283-291.

3. Орлик О. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення / О. Орлик // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: [колективна монографія у 2 т.]. – Дніпропетровськ: «ФОР Дробязко С.І.», 2014. – Т. 2. – С. 176-182.

4. Шваб Л. Економіка підприємства: підручник / Л. Шваб. – К.: Каравела, 2011. – 416 с.

Гвазава Н. Г., доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків Україна

РОЛЬ ЗАСОБІВ МАСОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ У ПРОЦЕСІ В ЖИТТІ ЛЮДЕЙ

Сьогодні, найбільш актуальною і важливою проблемою сучасного суспільства є проблема комунікації і розуміння. Сучасна економіка, суспільство не можуть існувати без розвиненої інформаційної інфраструктури та інформаційного бізнесу. Активний розвиток засобів масової комунікації надає все зростаючий вплив на соціальні процеси в усьому світі. Існує багато різних думок і суперечок про те, позитивний або негативний вплив несуть засоби масової комунікації в житті людей. Тому в ринкових умовах підприємства повинні звертати увагу не лише на економічний стан підприємства, але й на формування ефективної комунікативної стратегії й обміну інформацією серед працівників.

Тому, сьогодні багато приділяється часу вивченню такого поняття як комунікація. І це є закономірним так як в сучасних умовах проходить глобальна трансформація з індустріального суспільства в інформаційно-комунікативний суспільство, яке супроводжується з використанням комунікації в усіх сферах життєдіяльності суспільства. Виникають і отримують розвиток нові типи комунікативних структур і процесів, посилюється їх місце і роль у розвитку суспільства і вивчається їх вплив на суспільні відносини.

У процесі спілкування комунікація включає розуміння однією людиною іншої – це дає можливість скласти і подати образ співрозмовника, і вибрати відповідний стиль спілкування. В ході спілкування ми намагаємося вивчити емоційний стан співрозмовника, зрозуміти причини його поведінки і прогнозувати його поведінку.

Комунікація між людьми існувала завжди, а в наш час з'явилися сучасні технічні засоби її реалізації. Аналізуючи розвиток засобів масової комунікації через розбудову рівня людської культури, можна побачити як збільшувалася потреба в швидкості обміну інформацією, отриманою попередніми поколіннями людей. Тому під комунікацією в широкому сенсі розглядається система, в якій проходить взаємодія, процес взаємодії і способи спілкування, які дозволяють створювати, передавати і приймають найрізноманітнішу інформацію.

Історія розвитку людства з доісторичних часів і до теперішнього часу взаємопов'язана, по-перше, із задоволенням все зростаючих потреб, по-друге, з необхідністю обміну інформацією, яка постійно збільшується в обсягах.

Активний розвиток засобів масової комунікації робить значний вплив на соціальні процеси. Іноді характер таких дій викликає противоречиві оцінки. Розвиток електронних засобів масової комунікації сприймається як рішучий прорив до побудови цілісного і розумного світу. Завдяки вдосконаленню засобів масової комунікації долаються тимчасові і культурні бар'єри, люди

стають ближчими один до одного. Але з іншого боку, існує і критичний підхід, так як в центрі уваги знаходяться негативні наслідки засобів масової комунікації: дереалізація реальності, маніпуляція свідомістю, руйнівний вплив на людину, яка перетворюється в часткового, розірваного об'єкта. Це також веде до того, що люди, використовуючи нові технології перестають спілкуватися і поступово віддаляються один від одного. Людина стає простим ретранслятором повідомлень, що означає втрату особистості. Саме та величезна і в той же час суперечлива роль, яку відіграє масова комунікація в сучасному світі, стала найважливішим фактором актуальності проблем комунікації як в теоретичному, так і в практичному плані. Ця проблема сьогодні стає значущою так як це веде до переосмислення старих поглядів і формуванню нового бачення соціальної дійсності.

Засоби масової інформації активно впливають на суспільство, незалежно від свого роду і виду діяльності та є потужним маніпулятором людської свідомості.

Очевидно, що світ неможливий без відмінностей інтересів, індивідів, соціальних груп і т. д. Відмінності інтересів навряд чи коли-небудь зникне. Вирішення даного питання про можливість повноцінної комунікації не на шляху усунення відмінностей, а на шляху набуття спільності при збереженні відмінностей. Все це необхідно враховувати при створенні власної стратегії.

Комунікації – невід'ємний елемент у функціонуванні будь-якої організації: комунікаційні потоки пов'язують організацію як систему в єдине ціле, допомагають вирішувати виробничі і суспільні завдання. Комунікації в організаціях, або організаційні комунікації – це інформаційні взаємодії, в які люди вступають при виконанні своїх функціональних і посадових обов'язків; вони спрямовані на досягнення більшої ефективності в діяльності організації в рамках поставлених завдань.

Також необхідно звернути увагу на такий феномен як перше враження. Особлива увага приділяється цьому феномену у працях А. А. Бодальова, що роз'яснюють та допомагають зрозуміти, як саме складається перше враження, що воно формується протягом перших 2-3 хвилин і потім підсвідомо впливає на людину, тому що володіє певною стійкістю.

А. А. Бодальов виділяє п'ять компонентів, які впливають на формування першого враження про людину: характеристика зовнішнього вигляду людини; оформлення зовнішності (у тому числі стиль одягу, зачіска); експресія людини (пережиті або трансльовані емоційні стани); поведінка; передбачувані якості особистості [3].

Під час спілкування відбувається обмін інформацією між людьми, яка може бути як істинною, так і недостовірною. Отримуючи інформацію, починається процес формування, аналізу та уточнення інформації, з чого випливає, що в процесі спілкування можна отримати додаткову інформацію, що дозволяє реально оцінити ситуацію. Якщо партнери по комунікації залишаються чужими один одному, то комунікація є неуспішною або неповноцінною, оскільки мета комунікації – встановлення взаєморозуміння – залишається недосягнутою. Щоб інформація сформувалася, необхідно для початку адекватно зрозуміти інформації, що передається партнерам по комунікації, а також зуміти передати йому свою так, щоб вона була сформульована в зрозумілій для партнера формі.

Сучасні електронні засоби масової комунікації зробили простір комунікації глобальним. Локальні комунікації тепер не можуть в більшості випадків залишатися повністю ізольованими, закритими: вони стали проникні для світових систем комунікації [1].

У сучасних процесах соціально-культурної комунікації також важливу роль відіграють всілякі стійкі стереотипи сприйняття тієї чи іншої соціально-культурної спільноти самої себе та інших.

Треба мати на увазі, що в реальності ми маємо справу з взаємодією людей, яке соціально і культурно обумовлене. Більш того, окремі індивіди – учасники комунікації – виступають в реальності найчастіше в якості представників тієї чи іншої соціальної спільноти, носіями тієї чи іншої культури. Тому слід звернути увагу і на соціально-культурні комунікації. Саме соціально-культурна комунікація займає найбільше місце в загальному обсязі комунікативних процесів, і їй належить провідне місце у вирішенні ряду громадських проблем: соціальних, політичних, економічних та інших.

Для встановлення узгоджених дій з партнером, його розуміння, необхідно враховувати всі особливості пізнання іншої людини. У процесі спілкування ці знання допомагають вирішити цілий ряд проблем: зняти напругу, оцінити емоційний стан і вибудувати власну лінію стратегії. При спілкуванні та в управлінській діяльності значну роль відіграє, по-перше, людський інтелект, рівень культури та освіта, по-друге, інформаційне забезпечення праці керівників та спеціалістів. Велике значення мають професійний рівень керівника, його творчі здібності та накопичений досвід, здатність швидко приймати рішення та уникати конфліктів [4].

З одного боку, впровадження електронних засобів масової комунікації сприймається як рішучий прорив до побудови цілісного, прозорого і розумного світу. З іншого боку, в центрі його уваги знаходяться негативні наслідки засобів масової комунікації: маніпуляція свідомістю, руйнівний вплив на людину [2].

Таким чином, найважливішим фактором, що впливає на актуальність проблеми, є величезна, але в той же час суперечлива роль, яку відіграє масова комунікація в сучасному світі. Можна зробити висновок про те, що засоби масової комунікації швидше несуть негативний вплив на життя суспільства, але уявити наше життя без інтернету, телебачення та інших засобів масової комунікації неможливо.

Література:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. – М.: Аспект Пресс, 2001.
2. Бебик В. М. Інформаційно-комунікаційний менеджмент у глобальному суспільстві: психологія, технології, техніка наблік рилейшнз: моногр. / В.М. Бебик. – К.: МАУП, 2005. – 440 с.
3. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком – М.: Изд-во Моск.ун-та, 1982. – 200 с.
4. Рудь В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ РОЗПОВСЮДЖЕННЯ УСПІШНИХ ТЕХНОЛОГІЙ І МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

На сьогоднішній день франчайзинг є досить поширеним і розвиненим явищем в світовому бізнесі. З його допомогою по планеті розкинуті численні мережі підприємств, які при розвитку на власні кошти не мали б таких шансів на успіх.

В Україні працює близько 565 компаній, які обрали для себе франчайзингову модель розвитку бізнесу. Серед найбільш відомих компаній – агрохолдинг МХП (ТМ «Наша Ряба»), ритейлер «Наш Край», а також мережа піцерій «Піца Челентано»

Чому компанії вибирають для себе саме франчайзинг? Експерти дотримуються наступної думки – франчайзинг розглядається бізнесом як надійний спосіб зниження операційних ризиків і підвищення шансів виживання компанії в довгостроковій перспективі.

Відомо, що частка українських франчайзерів перевищує частку іноземних. Так, українських компаній, що будують свій бізнес за моделлю франчайзингу, близько 66%, в кількісному вираженні – 374. Зарубіжних компаній – 191, це 34% від загальної кількості [1].

Нагадаємо, що франчайзинг – це вид відносин між суб'єктами ринку, що має на увазі передачу від однієї сторони іншій стороні прав на ведення певного бізнесу на певних умовах, використовуючи при цьому бренд, товарний знак, принципи організації діяльності тощо передавальної сторони.

Сторона, яка продає права на використання свого бренду в веденні бізнесу, називається франчайзером. Сторона, яка отримує ці права – франчайзі. Для франчайзера головна перевага такого співробітництва в тому, що він отримує можливість швидкого і широкого поширення популярності свого бренду, а франчайзі (вільні підприємці) можуть таким чином стати власниками свого бізнесу і діяти від імені вже відомої торгової марки.

Історія виникнення франчайзингу бере своє коріння ще з 1851 року, коли Ісаак Зінгер (засновник компанії з продажу та обслуговування відомих швейних машин Zinger) став укладати договори з іншими компаніями, які дозволяють їм продавати й обслуговувати дані швейні машини на певній території Америки. Завдяки тому, що Ісаак Зінгер вирішив саме так організувати свій бізнес, і з'явилося поняття франчайзингу, яке згодом перетворилося в те явище франчайзингу, яким ми його знаємо зараз.

Наступний сплеск франчайзингу стався в 1898 році, головною дійовою особою якого була вже компанія «General Motors», яка почала також застосовувати принципи франчайзингу в своїй діяльності. На початку минулого

століття франчайзинг почав свій бурхливий розвиток серед компаній, які займалися оптовими продажами різних товарів, далі до даної системи організації діяльності підключилися нафтопереробні підприємства. З роками принципи франчайзингу трохи змінювалися і підбудовувалися під поточні умови ринку.

Засновником того виду франчайзингу, який використовується в сучасному світі, вважається Рей Крок. Створивши компанію McDonald's, він став продавати іншим підприємцям права на ведення бізнесу з використанням готової бізнес-моделі. Саме завдяки цій системі, ресторани швидкого харчування McDonald's є такими популярними і впізнаваними в усьому світі. [2]

Сам об'єкт франчайзингового договору, тобто принципи ведення бізнесу, товарний знак, бренд, логотипи і т. п. називається франшизою. Франчайзі виплачують франчайзерам два види платежів – паушальний внесок і роялті. Паушальний внесок виплачується раз, коли підприємець вступає до франчайзингової мережі. Роялті – це періодичні регулярні виплати, які робить франчайзі своєму франчайзеру. Існує кілька типів роялті, які використовуються в різних сферах бізнесу. Наприклад, сума роялті може бути фіксованою і прописаною в договорі, а може являти собою певний відсоток від продажів, які здійснила компанія-франчайзі.

Переваги франчайзингу для франчайзера:

1. Використання системи франчайзингу – це найкращий спосіб розвитку і підвищення популярності свого бренду без великих капіталовкладень.
2. Знижується ступінь різних ризиків у веденні бізнесу для франчайзера.
3. Франчайзер позбавляється від необхідності вирішення різних проблем, пов'язаних з управлінням, в кожному окремому підприємстві мережі – цим займається сам франчайзі.
4. З'являється можливість використання сторонніх ресурсів (як фінансових, так і трудових), що значно прискорює розвиток бренду.
5. За допомогою створеної франчайзингової мережі, для компанії значно полегшується процес «завоювання» нових територій, так як підприємці, які купили франшизу, краще знають свій регіон, потреби клієнтів і ринкові умови.

Переваги франчайзингу для франчайзі:

1. Можливість вести власний бізнес від імені великої компанії, використовуючи перевірені бізнес моделі та принципи організації діяльності.
2. Франшиза дозволяє стати частиною великої компанії, у якої вже є свої постійні клієнти і шанувальники, тому знижуються витрати на розкручування бренду.
3. Істотно знижується ризик збанкрутувати, так як франчайзі може отримати всляку допомогу від франчайзера в рамках укладеного договору.
4. Можливість придбання сировини, витратних матеріалів, обладнання тощо за пільговими цінами. Також франчайзер надає допомогу в навчанні співробітників.
5. Не дивлячись на необхідність «підкорятися» умовам франчайзера у веденні бізнесу, підприємство-франчайзі є самостійною юридичною особою і зберігає певну ступінь своєї незалежності (приймаючи рішення на місцевому рівні).

Недоліки франчайзингу:

1. Франчайзер отримує лише частину прибутку, яку заробляє підприємство-франчайзі. Ця сума значно менша від тієї, яку компанія могла б отримувати, якби це підприємство перебувало у власності самого франчайзера.

2. Ускладнюється процес контролю і звітності. Так як підприємства-франчайзі можуть бути розкидані по всьому світу, франчайзеру досить складно контролювати діяльність кожного франчайзі.

3. Для франчайзера з'являється ризик нажити собі серйозного конкурента, якщо франчайзі, набравшись досвіду і необхідних знань, через час захоче вийти з мережі і займатися бізнесом незалежно під іншим брендом.

4. Купуючи франшизу, підприємець зобов'язаний вести бізнес відповідно до заздалегідь встановлених правил франчайзера. Ці правила стосуються абсолютно всього – починаючи від принципів спілкування з клієнтами і закінчуючи кольором робочої форми співробітників. Використовувати свої нововведення в уже встановленої системі заборонено.

5. Франчайзі ризикує знизити попит на свої послуги (товари), якщо попит на послуги (товари) франчайзера теж знизиться. Простіше кажучи, якщо популярність бренду в усьому світі знизиться, то знизиться і популярність кожного окремо взятого ресторану.

Отже, франчайзинг – це дійсно мінімальні ризики для обох сторін. Франчайзер не вкладає в розвиток мережі власні засоби, та відповідно, не ризикує грошима. Тому навіть надвеликі компанії вважають за краще виходити на регіональні ринки через ділових партнерів. У свою чергу, франчайзі здобуває продуману і перевірену схему бізнесу. В результаті частка банкрутств тут в рази менше, ніж в інших партнерських схемах, оскільки велика організація захищає франчайзі, надаючи партнерам свої рекомендації і встановлює стандарт роботи.

У всьому світі франчайзинг вважається однією з найнадійніших систем бізнесу, завдяки чому банки охоче дають позикові кошти під такі проекти. За статистикою, із всіх створених фірм в світі 85% припиняє діяльність протягом перших п'яти років, а з тих, хто працює за франчайзинговою схемою, – лише 14%, іншими словами – одна з восьми.

Література:

1. <https://delo.ua/business/top-10-kompanij-kotorye-razvivajutsja-po-franshize-320137/>.
2. <https://biznesua.com.ua/shho-take-franchayzing-franshiza/>.

Компанець К. А., к.е.н.,
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

Іванчук С. І, к.е.н., доцент,
Литвишко Л. О., к.е.н., доцент,
Національний транспортний університет
м. Київ, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ «СЕНСОРНОГО МАРКЕТИНГУ» ГОТЕЛІВ

В умовах зростаючої конкуренції та інформаційної перевантаженості споживачів, з'являється необхідність формування індивідуальності та унікальності на всіх рівнях пропозиції компанії. Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що в сучасних умовах перенасичення ринку товарами і послугами все більшого поширення набуває концепція брендингу, тобто створення позитивного образу компаній – учасників ринку. Тому важливо вивчати і розвивати методи формування і просування бренду.

Дослідженню теоретичних і практичних основ брендингу присвячено багато праць відомих зарубіжних вчених, серед них: Д'Алессандро Д., Капферер Ж., Келлер К. та ін. Проблеми запровадження брендів та брендингу в Україні досліджували такі науковці: Блюмська-Данько К., Власенко О., Гальцова О., Дерев'янка О., Домнін В., Дьякова М., Зозульов О., Кармазінова В., Кендюхов О., Колесніков А., Кривоніс А., Малинка О, Мамлеєва Л., Перція В., Поліщук Т., Ромат Є., Стеблюк Н., Студінська Г., Ступак І., Устенко А., Федорченко А., Хамініч С., Швець О., Штовба О., Ястремська О., Яцишина Л., Яцюк Д. та ін.

Незважаючи на значу кількість наукових розробок з досліджуваної проблематики, ряд теоретичних і практичних питань залишаються недостатньо опрацьованими.

Усвідомлення значення створення власного бренду приходять до керівників і власників компаній по мірі того, як вона досягає високого рівня розвитку, об'єму виробництва і продажу. Саме тоді стає зрозуміло, що необхідно зосередити свої зусилля не просто на програмах просування товару чи послуг на ринок, а на створення і просування власного бренду, який зокрема і може захистити компанію в жорстких умовах конкуренції з аналогічними товарами і послугами [1].

Об'єктом просування в брендингу є бренд як комплексна маркетингова система, яка використовується в сучасній підприємницькій діяльності для створення додаткових конкурентних переваг на ринку, де сам товар – одна зі складових маркетинг-міксу [2].

В умовах жорсткої конкуренції готелі змушені шукати нові шляхи підвищення привабливості та доступності своїх послуг. Недооцінка інноваційного управління в діяльності вітчизняних готельних підприємств призвела до зниження рівня їх конкурентоспроможності, порушення принципів

і методів управління, зниження якості готельних послуг. Інновації виступають в якості стимулу для подальшого розвитку готельного бізнесу, дають змогу підприємствам не тільки займати лідируючі положення у своїх ринкових сегментах, але й відповідати світовим стандартам готельного обслуговування.

Технології в галузі гостинності розвиваються стрімко. Це пов'язано з тим, що перед готельними підприємствами стоять два основні завдання: отримати більше клієнтів і зробити їх постійними відвідувачами. Здійснити ці завдання без інноваційних рішень неможливо, що потребує від готелів модернізації в технологіях, заощадження часу, грошей та енергії [3, с. 125].

Ми живемо в епоху розвиненого інформаційного суспільства, тому з подальшим розвитком інформаційних технологій традиційні методи та засоби просування продукції в Інтернеті втрачають свою ефективність. Спеціалісти в області інтернет-маркетингу змушені постійно розробляти інновації в технологіях просування продукції.

Ефективний готельний менеджмент включає в себе однаковий облік економічних, екологічних та функціональних аспектів, а також капіталовкладень, витрат виробництва та якості процесів поряд з комфортом, здоров'ям і задоволенням потреб. Даний підхід міжнародних забудовників та інвесторів отримав назву «the blue way».

Термін «Блакитна стійкість» з'явився в Україні відносно недавно і вже широко використовується спеціалістами готельного бізнесу. Поняття включає в себе комплекс заходів щодо економії витрат, ефективному плануванню, підвищенню рівня сервісу, переорієнтацію на користь екологічних технологій. «The blue way» характеризує пакет послуг, що надаються відповідно до принципів поновлюваного, енергоефективного та екологічного використання, в тому числі і в готельному господарстві. При цьому екологічність, що характеризується поняттям «green», входить у поняття «the blue way»: якщо будівля є екологічною і виконує всі вимоги щодо економії і функціональності, воно являє собою видимий приклад цього цілісного та збалансованого підходу [4].

Туристична індустрія України активно використовує можливості Інтернету для підвищення ефективності діяльності розширення ринків збуту. Але все ж таки, якість і об'єм інформації про туристичні об'єкти України, представлені в глобальній мережі, не відповідає світовим вимогам і стандартам. Рада з питань туризму і курортів України почала розробку двох основних (інноваційних, туристичних) проектів, які призначені вирішити дану задачу і представити український готельний ринок на міжнародному рівні [5].

Сучасний маркетинг-це філософія в бізнесі. Мета його полягає в тому, щоб найбільш повно сформулювати, а потім і задовольнити потреби ринку. Продавати стає непросто, адже не секрет, що нинішня епоха – епоха найсильнішого впливу візуальної реклами на людину, епоха боротьби за гостя на іншому, більш високому рівні – рівні почуттів.

До таких актуальних новинок можна віднести, наприклад, «сенсорний брендинг». Дана технологія передбачає контрольований вплив на всі 5 органів почуттів споживача (слух, дотик, зір, смак і нюх) і формування шостого почуття – «почуття бренду». Особлива увага приділяється впливу на підсвідомість

споживачів. Так, за даними Scent Australia 75% емоцій народжуються завдяки запахам – «запах дитинства», «запах Нового року», «запах грошей», адже світ ми сприймаємо саме через органи чуття. Саме з цих причин і з'явився новий напрям в маркетингу -сенсорний маркетинг, суть якого полягає у впливі на почуття покупців і їх емоційний стан з метою збільшення продажів.

Розглянемо основні інструменти сенсорного маркетингу, до яких відносять візуальний, звуковий, ароматичний, тактильний і смаковий вплив табл. 1.

Таблиця 1

Інструменти «сенсорного маркетингу» готелів

№ п/п	Види Інструменти «сенсорного маркетингу»	Характеристика
1	Колір	Вдале кольорове оформлення інтер'єру приваблює гостей, створює особливу атмосферу, сприяє комфортному проведенню часу. Колір істотно впливає на психо-інтелектуальний стан людини.
2	Музика	У сучасних готелях функціональна музика особливо необхідна в самих різних зонах: лобі, туалетних кімнатах, ліфтах, вестибюлях, spa-центрах та ін. Ці сегменти готельного простору, як показує практика, формують загальне враження гостя про готель.
3	Аромамаркетингу	Аромат є одним з найпотужніших факторів, які впливають на споживчі вподобання гостя. Вплив на споживачів за допомогою ароматів дозволяє готелю створити особливу атмосферу, що сприятиме зростанню обсягів продажу, дозволяє збільшити лояльність гостя та формує у їх свідомості стійкі асоціації між розробленими запахами та брендами.

Американський дослідник Алан Хірш встановив, що всі запахи викликають певні почуття і впливають на поведінку людини. Так, наприклад, аромати ромашки, жасмину і лаванди розслаблюють і заспокоюють, хвоя викликає легкий смуток, груша апетит, аромат кави зосереджує і прояснює думки.

Необхідність впровадження інноваційних технологій просування у сфері готельного бізнесу стимулює конкурентна боротьба і цілий ряд інших вимог ринку. Важливість їх використання також обумовлюється мінливими вимогами споживачів. Впровадження і дифузія інновації стає об'єктивною необхідністю на всіх етапах діяльності підприємства.

Узагальнюючи, можна відзначити, що використання сучасних технологій в готельному обслуговуванні та просуванні послуг є невід'ємною частиною розвитку готельного бізнесу в умовах конкуренції. Сучасні технології дозволяють підтримувати високий рівень обслуговування, розширювати спектр послуг в готельному комплексі послуг, удосконалювати систему управління, посилити контроль за роботою персоналу, а також забезпечити високий рівень безпеки для гостей, підвищити лояльність споживачів до бренду готелю

Література:

1. Аверюшкина Т., Попов Е. Концептуальность инструментария брэндинга // Маркетинг. – 2011. – № 2. – С. 121.
2. Принципи успішного просування бренду. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://studme.com.ua>.
3. Скибінський С.В. Маркетинг готельних послуг / Скибінський С.В., Іванова Л.О., Моргун О.Ф. – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2000. – 246 с.
4. Черноусова Н.Ю. Основные направления внедрения инновационных технологий в сфере гостеприимства / Н.Ю. Черноусова // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://tourlib.net>
5. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе: КНОРУС, 2006. – 192 с.
6. Путенцейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємства: навч. посіб. / П.Р. Пуцентейло. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

Семенда О. В., к.е.н., старший викладач,
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Україна має великий потенціал для розвитку органічного сільського господарства, оскільки має найбільші запаси високоякісних родючих земель. Понад 70% земель в Україні – це сільгоспугіддя, із яких 78,9% становить рілля, тому розвиток агропромислового сектора для економіки країни є досить важливим. Частка сільськогосподарської продукції в загальному ВВП складає близько 47%. За останні кілька років зростає не тільки традиційний ринок сільськогосподарської продукції, а й ринок органічної продукції [1, с. 80].

Ринок органічної продукції вже близько двох десятиріч є одним з найбільш динамічних ринків продовольства у світі й стає популярною альтернативою споживанню традиційної продукції.

У світі спостерігається стійке зростання попиту на органічну продукцію. Більшість країн зі складу ЄС надають дотації тим фермерам, які переходили на сертифіковане органічне виробництво, тому 5,4% сільськогосподарських площ у країнах Європейського Союзу є органічними. За оцінками швейцарських експертів, ринок органічної продукції у світі становить близько 90 млрд. доларів. Екологічним виробництвом продукції у світі займаються понад 2 млн. господарств [2].

В Україні площа сертифікованих сільськогосподарських угідь, задіяних під вирощування різноманітної органічної продукції, складає 411 тис. га, а наша держава займає почесне двадцяте місце світових країн-лідерів органічного руху. Частка сертифікованих органічних площ серед загального об'єму сільськогосподарських угідь України складає близько 1%. При цьому Україна займає перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної

ріллі, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових (пшениця, ячмінь, кукурудза) – 197 тис. га, олійних культур (соняшник і ріпак) – 67 тис. га. Площі під вирощування органічних овочів перевищують 8 тис. га, а під органічну картоплю – становлять 1200 га [3].

Офіційні статистичні огляди IFOAM підтверджують, що якщо в 2002р. в Україні було зареєстровано 31 господарство, що отримало статус «органічного», то в 2016 р. нараховувалось вже 360 сертифікованих органічних господарств. Внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись з початку 2000-х років, склавши: у 2006 році – 400 тис. євро, а у 2016 р. – до 21,2 млн. євро [4].

Попит на органічну продукцію у країнах Європейського Союзу вдвічі перевищує пропозицію, тому значні її обсяги з великим успіхом експортуються у ці країни для подальшої переробки та споживання. Проте провідні органічні переробники в Євросоюзі схиляються до скорочення поставок органічних продуктів з ринків Китаю, Індії та Південної Америки, прагнучи краще відстежувати якість продукту та бути впевненими в надійності імпорту. Ці обставини дають можливість Україні стати одним із основних джерел органічного імпорту для ЄС. Експорт передбачає вищу ціну і є для виробників органічної продукції стабільним джерелом доходу. Органічна продукція має високу додану вартість, створює нові робочі місця і кращу якість життя для наших громадян.

Серед основних імпортерів органіки з України є Німеччина, Польща, Британія, Австрія, Італія та Швейцарія. 47% експорту складають зернові, серед інших вагомим позицій – насіння, олійні культури, молочні продукти та мед [5].

У 2014 р. Україна підписала Угоду про поглиблену і всеохоплюючу зону вільної торгівлі з Європейським Союзом, яка запрацювала у повному обсязі з 1 січня 2016 р., що сприятиме експорту сільськогосподарської продукції за рахунок зниження тарифів і ввізного мита ЄС.

Отже, зважаючи на свої природні умови, Україна має величезний потенціал на ринку органічної продукції, яка є дуже затребуваною в Європі. Аби повноцінно реалізувати його на міжнародному ринку, необхідно забезпечити активну державну підтримку експорту, створити зрозуміле регуляторне поле і гармонізувати українське законодавство з європейськими стандартами. Це залучить додаткові інвестиції, позитивно вплине на зайнятість населення і розвиток сільських територій. Вкрай важливо створити більш сприятливі умови для роботи бізнесу та заохочення підприємництва до органічного виробництва.

Послідовне вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності з пріоритетом експортної політики органічної сільськогосподарської продукції сприятиме зростанню рівня міжнародної конкурентоспроможності України, підвищенню ефективності зовнішньої торгівлі.

Література:

1. Лагута Я.М. Стан та перспективи розвитку ринку органічної продукції в контексті соціальної відповідальності бізнесу / Я.М. Лагута, М.В. Михайленко // Економіка та управління підприємствами. – С. 79-82.
2. Органічний бізнес: перспективно та прибутково. – URL: <http://organicbusiness.com.ua/organichnij-biznes-perspektivno-i-pributkovo/>.
3. Україна – 20-та в світі за органічними угіддями. – URL: <http://agroportal.ua/ua/news/ukraine/ukraine-20ya-v-mire-po-organicheskim-ugodiyam/>.
4. Органік в Україні. – Федерація органічного руху в Україні. – URL: <http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29>.
5. Органічний сектор в Україні. – URL: http://organicinfo.ua/shared/formedia/7/3/Organic_in_Ukraine_abstract__Deputy__Minister_Olga_Trofimtseva_UA.pdf.

Степанова А. А., к.е.н., доцент,

Деркач О. Г., к.е.н., асистент,

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

МАРКЕТИНГ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЙ

Проблематика раціонального управління інвестиціями завжди цікавила науковців та практиків світу. Сучасна система державного управління України щоденно постає перед проблемою ефективного управління на місцевому та державному рівні, що має підвищувати конкурентоспроможність територій, залучати інвестиції для розбудови територій та виконання запланованих завдань. Саме конкурентоспроможність громади проявляється в привабливості її території для проживання та розміщення бізнесу. І тому, громада з територією та всіма наявними ресурсами виступає в ролі товару, який варто якомога успішніше позиціонувати та просувати на зовнішніх ринках, так і на місцевому рівні. Зважаючи на те, що існує досить широке коло потенційних інвесторів, які мають різноманітні потреби, необхідно розробити маркетинговий інструментарій для виконання поставлених завдань.

Перед місцевими громадами постає доволі складна проблема: розвиток та позиціонування території без достатнього забезпечення фінансовими, матеріальними, людськими та іншими ресурсами. Тому саме тісна співпраця влади, бізнесу та населення може посилити результативність впровадження маркетингових заходів органами місцевого самоврядування.

Так, відомий науковець Котлер Ф. був першим, хто розвивав тему розвитку територіального маркетингу, який у праці «Маркетинг місць. Залучення інвестицій, підприємств, мешканців та туристів у міста, комуни, регіони та країни Європи» [1] обґрунтував важливість та необхідність застосування

маркетингу населених пунктів, розглянув питання організації і планування маркетингову підходу. Саме перспективи залучення інвестицій територіальними громадами, механізм дії даного процесу є цікавим для дослідження і сьогодні.

Розвиток територій, а відповідно і проживаючих там територіальних громад має бути націлений на підвищення та покращення якості життя кожного члена громади та всієї громади. Це має досягатися через оптимальну взаємодію багатьох факторів та інструментів. Тобто, постає завдання для керівництва забезпечити саме комфорт місцевому населенню, а вже потім забезпечити привабливість територій для зовнішніх інвесторів, а саме: забезпечення високо рівня якості життя населення; створення позитивного іміджу; підвищення престижності територіальної громади; збільшення інвестиційної привабливості території; підвищення конкурентоспроможності місцевого бізнесу; посилення споживання місцевих товарів та послуг.

Це, в свою чергу, значно ускладнює процес сегментування ринку та виявлення основних споживачів і аналіз їх потреб. У загальному вигляді Ф. Котлер виділив чотири основні групи споживачів території, у яких може виникнути певний інтерес:

- відвідувачі (ті, хто приїхав у відрядження, для участі в конференціях, переговорах, туристи тощо);
- місцеве населення (працівники, інвестори, підприємці, молодь, пенсіонери тощо);
- бізнес та промисловість;
- експортні ринки (представники інших територій) [1, с. 51-75].

Наведена класифікація свідчить про широке коло зацікавлених осіб, і отже виникає необхідність виявлення потенційних та реальних споживачів, складання їх ретельного переліку та дослідження потреб.

Якщо провести аналіз даного явища, то варто зазначити, що міжнародний досвід свідчить про звичайну практику управління територіальними громадами на засадах маркетингу для країн ЄС та Північної Америки: в структуру органів місцевого самоврядування вводяться окремі посадові особи, відповідальні за виконання маркетингових функцій на рівні міста, створюються цілі відділи та департаменти маркетингу і просування міста, залучаються незалежні спеціалісти для консультування з окремих питань галузі маркетингу.

Стратегія уряду США здійснює стимулювання науково-дослідних робіт системи вищої освіти країни, а маркетингова функція державного управління виявляється у стимулюванні та керівництві інноваційно-дослідних процесів. США робить ставку на «освічене майбутнє», і саме завдяки гарній освіті ці люди принесуть ще більше користі для країни, тобто це «інвестицією в краще майбутнє».

Щодо України, то можна працювати в напрямку маркетингу інвестицій в туристичну сферу, це по-перше. Це дозволить створити туристичний бренд нашій країні. Роль держави в таких умовах – пріоритетна, що пояснюється не тільки необхідністю здійснювати державне регулювання, а й підвищеним науковим інтересом до соціальних теорій у другій половині ХХ – початку

XXI ст., і маркетингу зокрема, які спрямовані на дослідження процесів задоволеності людських потреб та адаптації державного управління до потреб ринкового та інформаційного суспільств. Тому створення та промоція туристичного бренда України повинна ґрунтуватися саме на засадах державного маркетингу, що розширює спектр співпраці у «трикутнику: влада-громадськість-бізнес».

Гнучка, дієва система управління, яка в основі має маркетингові принципи, дає можливість отримати конкурентні переваги, раціонально використати ресурси, сформувати інвестиційну привабливість, оптимальну структуру дій. Знання з інвестиційного маркетингу орієнтують на високий рівень використання інвестиційних комунікацій, які потребують відповідного критичного аналізу інформації. Без маркетингового підкріплення дуже важко надати інвесторам доцільну, релевантну інформацію щодо реалізації, результативності, доцільності інвестиційних пропозицій та проектів.

Таким чином, для підвищення ефективності управління розвитком територій зростає потреба в розробці та впровадженні комплексної системи заходів органами місцевого самоврядування в партнерстві з іншими зацікавленими особами (представниками бізнесу, населенням, громадськими організаціями, інвесторами, навчальними закладами, іншими установами та організаціями громади), до яких відносяться такі як: розробка стратегії розвитку; виявлення місцевих переваг та унікальних територіальних ознак; розробка ефективної маркетингової стратегії; розвиток місцевої інфраструктури; поширення освітніх програм; створення організаційних структур з маркетингу; формування партнерств; створення ефективної інформаційно-комунікаційної мережі.

Література:

1. Kotler Philip. Marketing Places Europe: How to Attract Investments, Industries, Residents and Visitors to Cities, Communities, Regions and Nations in Europe 2nd Edition / Philip Kotler. Ft Pr; 2nd edition (December 15, 1999). – 314 p.
2. Старостіна А. О. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні / А. О. Старостіна, С. Є. Мартов // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 3. – С. 55-57.

Тимошук М. Р., к.е.н., доцент,
доцент кафедри,
Львівський навчально-науковий інститут
«Університет банківської справи»
м. Львів, Україна

Шишковський С. В., к.е.н., асистент кафедри,
Якимів А. І., к.е.н., доцент,
доцент кафедри,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ КРИТЕРІЇ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розвитку підприємства як складної економіко-виробничої системи притаманні такі властивості, як умовна керованість під дією зовнішніх збурень, які за невизначеності стану бізнес-середовища не завжди можна спрогнозувати, та управління якими опирається на певні допущення чи спрощення. Іншою важливою властивістю розвитку є його коливний характер, оскільки послідовні та цілеспрямовані зміни стану підприємств відбуваються протягом певного проміжку часу, а не одномоментно.

Оцінювання розвитку підприємств незалежно від умов функціонування повинно відбуватись комплексно за сформованою системою критеріїв, яка повинна відповідати встановленим вимогам системності та узгодженості [1-2].

При усій поширеності дохідного підходу до оцінювання розвитку підприємств, за яким фінансові показники (усі види прибутку, дохід) слугують базою для встановлення комплексної оцінки, його не можна вважати універсальним, оскільки у випадку збиткової діяльності підприємств (а такі випадки є не поодинокими) не існує прийнятної методики встановлення узагальненої оцінки розвитку підприємств [3-4].

Основні відмінності між методами оцінювання розвитку, полягають у різноманітних поглядах щодо складу критеріїв та розрахунку їхніх значень. Не існує однозначного методично узгодженого підходу до формування структури (кількість груп) та переліку одиничних індикаторів, які підлягають включенню до відповідних груп, не завжди прозорими є умови та обмеження щодо застосування цих систем. Зважаючи на це, виникає необхідність розроблення узагальненого підходу до формування системи показників аналізування та оцінювання розвитку підприємств в умовах динамічних змін бізнес середовища.

Основними вимогами щодо розроблення методу оцінювання розвитку підприємства на підставі системи критеріїв слід вважати такі [5]:

метод має бути достатньо простим, а результати піддаватись аналізуванню;
метод повинен спиратися на мінімальну кількість обґрунтованих (фінансових і нефінансових) показників;

оцінка розвитку повинна бути комплексною та базуватися на показниках стану і динаміки розвитку підприємства;

результати оцінювання повинні допускати наочне відображення з допомогою графічних інструментів та забезпечувати їх однозначне тлумачення.

До числа методів, що відповідають встановленим вимогам і набули значного поширення, можна віднести темповий метод, який базується на встановленні виконання базової умови [3]:

$$T_n > T_o > T_a > 100\% \quad (1)$$

де T_n – темп зміни прибутку підприємства; T_o – темп зміни обсягу реалізації продукції підприємства; T_a – темп зміни активів підприємства.

Вимога неперервності зростання темпів зміни виокремлених показників у часі та ще й у заданих співвідношеннях є надто жорсткими та недостатньо аргументованими щодо економічних умов їх застосування.

Також зазначимо, що зважаючи на життєвий цикл підприємства потрібно враховувати, що, скажімо, на стадії «становлення» на відміну від стадії «зрілості» темп зміни прибутку не можна розглядати як найбільш пріоритетний показник.

У результаті здійсненого дослідження нами встановлено розширену умову збалансованого розвитку суб'єктів господарювання:

$$T_n > T_{oa} > T_o > T_a > T_{oz} > T_c > T_q > 100\% \quad (2)$$

де T_n – темп зміни прибутку; T_{oa} – темп зміни оборотних активів; T_o – темп зміни обсягу реалізації; T_a – темп зміни вартості активів; T_{oz} – темп зміни основних засобів; T_c – темп зміни собівартості; T_q – темп зміни чисельності працівників.

Аналіз темпового методу та його модифікацій дає підставу стверджувати, що вони відображають «ідеальний» випадок розвитку підприємства, який на практиці достатньо рідко зустрічається у зв'язку з такими основними причинами:

1. Істотний і непередбачуваний вплив факторів зовнішнього середовища на показники стану і динаміки ділової активності підприємств;
2. Дискретний, а не безперервний характер зміни таких показників, як вартість основних засобів, чисельність працівників, вартість активів;
3. Існування різних цілей розвитку на різних стадіях життєвого циклу підприємства а, відповідно, різних напрямів розвитку.

На нашу думку розбалансованість, а не збалансованість зміни показників, які утворюють пропорцію (2), є органічним відображенням умови розвитку підприємств.

Зазначимо, що застосування системи співвідношень (2) для оцінювання збалансованості розвитку підприємств вимагає одночасного виконання ряду пропорцій для показників, які мають різну природу: показників економічної ефективності, фінансових та ресурсних показників. Як відзначалося вище дотримання таких пропорцій можливе у досить обмеженій кількості випадків за

наявності певних умов щодо функціонування підприємств, тобто область застосування темпового методу у чистому вигляді є вузькою.

Іншим, концептуально відмінним підходом, можна вважати перехід до оцінювання розвитку підприємств на основі *системи пропорцій*, яка охоплює умови пропорційної зміни для однорідних груп показників із включенням, за необхідності, перехресних пропорцій для показників різних груп. Недоліком такого підходу можна вважати певне ускладнення процедури оцінювання, перевагою – гнучкість і прозорість встановлених вимог, які можуть трансформуватися із урахуванням стадії життєвого циклу підприємства, сфери та умов його діяльності.

Прикладом такої системи пропорцій може слугувати

$$\left\{ \begin{array}{l} T_n > T_o > T_c > 100\%, \\ T_{oa} > T_a > 100\%, \\ T_{oz} > T_z > T_q > 100\%, \\ T_o > T_{ip}, \end{array} \right. \quad (3)$$

де перші три пропорції описують умови зміни показників однорідних груп, а четверта слугує перехресною пропорцією щодо зміни обсягу реалізації продукції (послуг) та інвестиційних ресурсів.

Література:

1. Погорелов Ю. С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: [монографія]. – Луганськ: Глобус, 2010. – 512 с.
2. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія]. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.
3. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистики, 2004. – 720 с.
4. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий: монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догадайло. – Харків: «ИНЖЕК», 2005. – 144 с.
5. Управління соціально-економічною взаємодією на підприємствах: методологія та інструментарій: монографія / Р. В. Фещур [та ін.]; за наук. ред. проф. Р. В. Фещура; Нац. універ. «Львівська політехніка». – Львів: Вид-во «Растр-7», 2016. – 230 с.

REGIONAL ECONOMY AND CROSS-BORDER COOPERATION

Androshchuk Igor, Docent,
Elena Visin, Docent,
Larisa Polihchuk, Docent,
Lutsk National Technical University
Lutsk, Ukraine

THE PROBLEM WHICH TAKE PLACE IN THE SPHERE OF THE WASTE PRODUCTS HANDLING

The problems which take place in the sphere of the wastes products handling, need rapid decision and financing as in the state so as on the local levels. The questions of this sphere investing should be decided in complex from all possible financing sources (state and local budgets, enterprises costs (on their agreement), which provides the community sanitary cleaning.

First, solid domestic waste management is a problem of big cities, and the bigger the city the more acute the problem is. The places where waste is kept occupy enormous territories. That is why of vital importance today is to take cardinal steps in terms of waste management.

The legal and regulatory framework concerning waste management and utilization incorporates the following Laws of Ukraine: Law of Ukraine «On Environmental Protection» (1264-12), Law of Ukraine «On Promoting Sanitary and Epidemiological Wellbeing of the Population» (4004-12), Law of Ukraine «On Radioactive Waste» (255/95-BP), «On Highly Dangerous Objects» (2245-III), «On Scrap Metal» (619-14), Code of Ukraine «On Mineral Wealth» (132/94-BP), «On the National Program Toxic Waste Management» (1947-III), Law of Ukraine «On Waste» of 05.03.1998 № 187/98-BP and other legal documents. This law of Ukraine determines legal, organizational and economic activities aiming at decrease of waste volumes, waste collection, transportation, storing, management, utilization and removal, waste incineration and burial, prevention of waste harmful affects on natural environment and people's health in Ukraine. The Law consists of 10 paragraphs consisting of 45 articles.

In the process of development (currently discussed by the Supreme Council of Ukraine) are Draft Law of Ukraine «On domestic waste», Law of Ukraine «On production and consumption of biofuel», and Draft Law of Ukraine «On Implementing the System of Collection, Sorting, Transportation, Recycling and Utilization of Waste as Secondary Raw Material».

Despite the fact that the solid waste problem has heavier social consequences than the problem of industrial waste, presently there is a legislative gap: the Law of Ukraine «On Waste» fails to provide an effective system of municipal solid waste

management and handling. Having considered this, the State Housing Committee, jointly with the Ministry of Economy and the Ministry of Environmental Protection, has planned drafting the law «On Domestic Waste». The draft law is expected to incorporate the mechanism of solving the solid domestic waste problem by applying the up-to-date economically sound solid waste handling technologies, promoting investments and, correspondingly, reducing budget expenses in this area as well as optimising operating cost of sanitation services rendered to population aggregates.

The applicable Law of Ukraine «On Waste» identifies a series of offences subject to disciplinary, administrative, civil or criminal liability. Specifically, the Code of Administrative Offences of Ukraine imposes administrative liability in this area. Specifically: violating the rules of generation, storing, disposal, transport, utilization, management and use of waste (Article 32) entails imposing a penalty of 1 to 5 untaxed minimal incomes on citizens, and 5 to 8 on officials. Concealing, distorting or refusing full and true information requested by officials and citizens and their associations to ensure safe generation and handling of waste (Article 32, comment 3) is punished by imposing a penalty of 3 to 5 untaxed minimal officials' incomes.

In accordance with Article 37 of the Law of Ukraine «On Waste» titled «Control and Supervision over Waste Management and Handling», the state control and supervision are carried out by the specially authorised central executive agency for waste management and handling (Ministry of Environmental Protection of Ukraine) or other special executive bodies. Adherence to laws in the area of waste handling is supervised by the Prosecutor General of Ukraine and bodies subordinate to the same within their legal competences. The public control in the area of waste management and handling is carried out by public environmental inspectors in line with applicable law.

The State Housing Committee has developed, and the Cabinet of Ministers of Ukraine adopted with Resolution №. 265 of 4 March 2014 the Solid Domestic Waste Management and Handling Programme of Ukraine mapping out objectives of developing the Ukrainian solid waste handling system for 2015–2020. This programme created the basis for developing the National Solid Domestic Waste Management and Handling Programme of Ukraine that supplements the Programme and contains the comprehensive long-term scheme to develop solid waste handling systems of Ukraine.

By its Resolution № 915 of 26 July 2001 «On Implementing the System of Collection, Sorting, Transportation, Recycling and Utilization of Waste as Secondary Raw Materials», the Cabinet of Ministers of Ukraine adopted the proposal as to transforming the Ukrtaropererobka Corporation, recycling and utilizing used containers and packages, into the Ukrekokomresursy, and approved charges for services of collecting, sorting, transportation, recycling and utilization of the second-hand containers.

The Solid Domestic Waste Management and Handling Strategy of Ukraine (August 2004) was developed by the State Housing Committee and Danish COWI Consulting Company in co-operation with Ukrainian experts. The Strategy's development was financed by the Danish Environmental Protection Agency. The basic objective of the Solid Domestic Waste Management and Handling Strategy of Ukraine is to reduce generation and adverse impact of all types of solid domestic

waste, and correspondingly to secure the stable development, and promote cleanness and decontamination of Ukrainian towns and health of the population. The Strategy will help to develop adequate approach to creating and improving the solid waste management and handling system in Ukraine. Thanks to establishing an agreed agenda, the Strategy will contribute to the integration and co-ordination of activities of all stakeholders, and, therefore, it will promote effective use of all available resources.

State construction standards of Ukraine – Solid Domestic Waste Grounds DBN V. 2.4-2-2005. The standards apply to designing new construction, rehabilitation, re-equipment and reclamation of solid domestic waste grounds. The standards are binding on governance and supervisory authorities, clients (investors), design organisations, contractors, other corporate and individual constructors irrespective of ownership.

Decrees of the Ministry of Construction, Architecture and Housing of Ukraine «On Approving the Rules of Operating Solid Domestic Waste Grounds» № 265 of 4 March 2004, that lays down the procedure of equipping, maintaining and operating solid domestic waste grounds (KTM 204 Ukraine 019-96); Solid Domestic Waste Generation Standards of Population Aggregates of Ukraine № 7 of 10 January 2006 that regulate quantitative indicators of consuming solid waste management services; «On Approving the (typical) Sanitary Specifications of Solid Domestic Waste Ground» № 3 of 10 January 2006 to regulate the sector control over sanitary robustness of solid waste grounds etc.

The Regional Programme of Environmental Protection and Rational Use of Natural Resources «Ecology-2020» (the Resolution of Volyn Oblast Council № 24/9 of 22 December 2015). This programme is a component of the Lutsk Oblast Economic Development Strategy based on the concept of sustainable development – economic development coordinated with the social one and preservation of the environment, which is primarily promoted by constructing solid waste grounds for rayon centres and Lutsk waste processing works.

The necessary legislation and normative documents concerning the system of collection and utilization of solid domestic waste have been developed and ratified having appropriate legal status at the level of the city, rayon and town local authorities.

A huge number of laws and bylaws regulating solid waste management and handling do not always create single and plain, consistent and real public policy in the area in question. Most of the laws are not fully observed or else ignored locally by legal entities and private individuals participating in the process of SDW management and handling. In spite of facing solid waste threats, Volyn' Oblast (similarly to Ukraine in general) has no appropriate organisational, regulatory and, primarily, information resources to solve the said problems, specifically, it lacks a special regional programme for management, handling, disposal and re-use (recycling) of solid domestic waste in compliance with the European standards.

References:

1. About local self-governance: the law of Ukraine from 21. 05. 1997. № 280/97-VR // News Bulletin of the Supreme Council of Ukraine. 1997 № 24. Page-170.
2. Comprehensive program of environmental protection of the city of Lutsk for 2010–2015. – Lutsk, 2010, – 80 p.
3. Summary report about the state of organization of integrated management and Volyn region / I. V. Androshchuk, V. L. Kriukov. VSEOM, 2015. – 66 p.

Підгірна В. Н., к.е.н.,
Філіпчук Н. В., к.е.н.,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕГІОНАЛІСТИКИ

Регіон сьогодні стає головним суб'єктом економічних і політичних відносин. У цьому контексті питання дослідження сутності регіонального розвитку, зростання ваги регіонів в умовах нестабільних макроекономічних трендів, а також у силу динамічних змін у соціально-економічному житті країни набувають особливої значимості та потребують додаткових розвідок.

Вирішення проблем економічного розвитку окремих територій зумовлюють потребу в розгляді концепцій регіонального розвитку від теорій розміщення виробництва до новітніх концепцій. Серед наукових праць, у яких висвітлюються теорії регіонального розвитку, виокремлюють дослідження таких видатних вітчизняних учених: Д. Лук'яненка, М. Долішнього, В. Чужикова, Ю. Пахомова, та багатьох інших. Серед зарубіжних економістів найбільшої уваги заслуговують праці: А. Гренберга, Е. Маркузена, А. Маршала, Н. Сіберта, У. Ізарда та інших[1-9].

У сучасній літературі чимало аспектів функціонування регіонів залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Теоретичний арсенал регіональної політики країн Заходу досить багатий і численний, практичне застосування окремих положень дозволяє сформулювати методологію регіональних досліджень при реформуванні економік конкретних держав з урахуванням парадигм регіонального розвитку: homo oeconomicus homo sociologicus, homo informaticus.

Власне, теорії регіонального розвитку розглядалися на основі двох підходів неокейнсіанського та неоліберального, рис.1, які лягли в основу класифікаторів за такими напрямками[3]: 1) теорії розміщення виробництва; 2) теорії просторової економіки; 3) нові концепції регіонального розвитку, рис. 1.1.

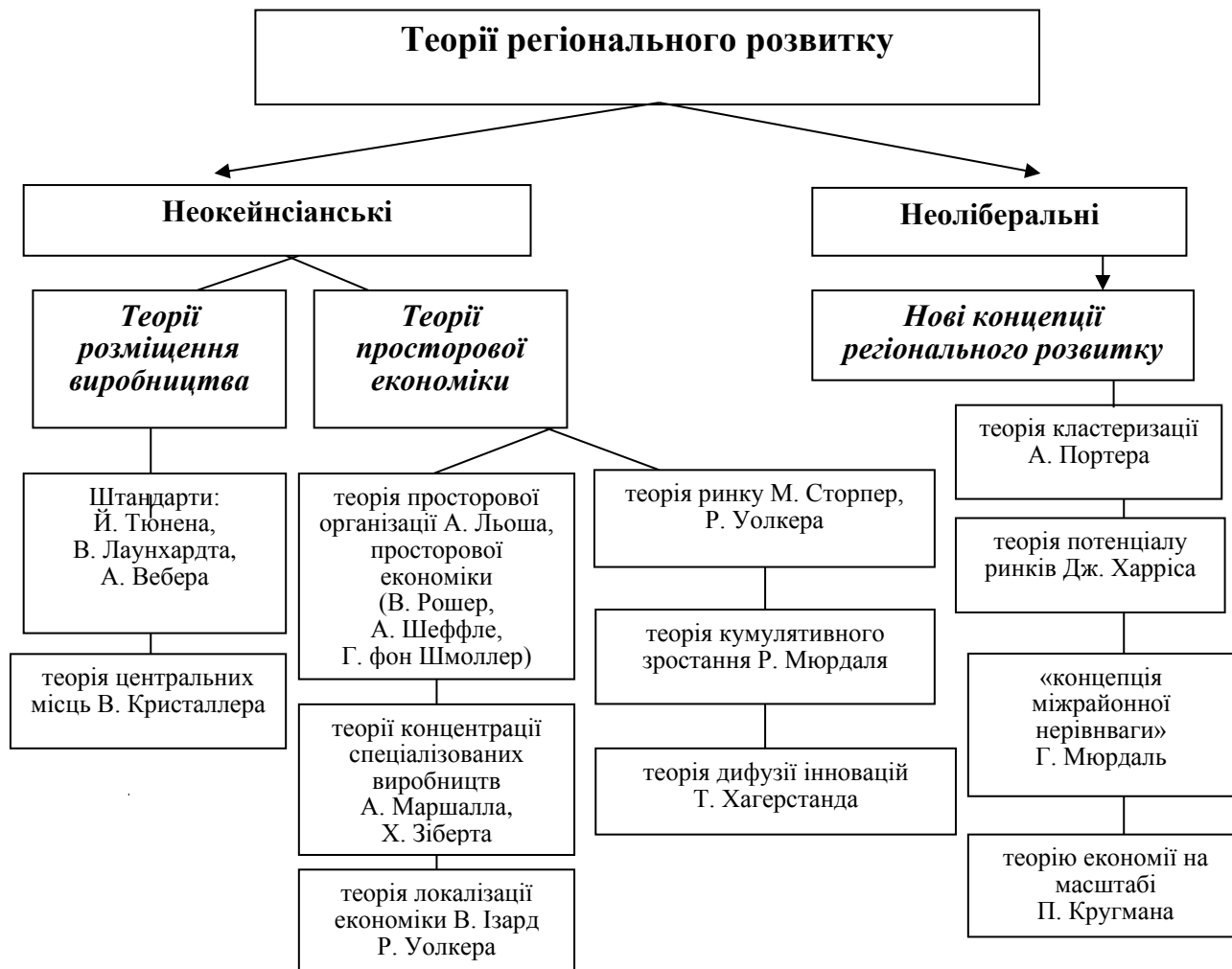


Рис. 1. Базові теорії регіонального розвитку [1-9]

Розглянемо найвідоміші із західних ідей регіонального розвитку, зокрема посткейнсіанська теорія припускала державне регулювання міжрегіональних розходжень. У її основі – стимулювання інвестицій і припливу приватного капіталу в слаборозвинені регіони. З ринкових інструментів регіональної політики використовувались субсидії, кредитні і податкові важелі. Неоліберальна теорія – ґрунтувалась на визнанні необхідності поєднання державної політики з реалізацією принципів вільної конкуренції в умовах зростаючої тенденції до монополізації господарського життя суспільства.

Що стосується неокейнсіанських теорій, розгляд проводився у контексті теорій розміщення виробництва та теорій просторової економіки (сільськогосподарський штандорт Й. Тюнена, раціональний штандорт промислового підприємства В. Лаунхардта, промисловий штандорт А. Вебера, теорія центральних місьць В. Кристаллера) [2].

Варто відмітити, що питання дослідження проблем регіонального розвитку увійшло в коло розгляду економічної науки ще на початку ХІХ ст. Одним з перших учених, що працював над започаткуванням теорії розміщення виробництва, вважався німецький економіст Йоган Тюнен (1783–1850), який у своїй роботі «Ізольована держава в її відношенні до сільського господарства і національної економії» використав при вивченні територіального розміщення

кількісні, математичні методи, у тому числі для дослідження просторових (територіальних) відносин, розкрив залежність функцій (спеціалізації) земельних ділянок від географічного положення.

Теорії просторової економіки (теорія просторової організації А. Льоша, просторової економіки Рошер, А. Шеффле, Г. фон Шмоллер теорія ринку М. Сторпера, Р. Уолкера, теорії концентрації спеціалізованих виробництв А. Маршалла Х. Зіберта, теорія кумулятивного зростання Р. Мюрдаля, теорія дифузії інновацій Т. Хагерстанда, теорія полюсів росту Ф. Перру) [9].

У своїй головній праці «Просторова організація господарства» (1940) Август Льош модифікувавши ідеї В. Кристаллера, дійшов висновку, що виробничі підприємства й організації сфери послуг для обслуговування покупців своєї зони (правильного шестикутника) мають бути розміщені у вершинах (кутах) кристаллової (гексагональної) решітки [6]. При цьому, єдиним критерієм оптимального розміщення він вважав отримання максимального чистого прибутку.

Якщо вести мову про сучасні регіональні теорії, безумовно варто зупинитись на теорії «нового регіоналізму» започаткованого М. Кітінгтом, яка передбачала відхід від політики підтримки добре розвинутих регіонів до підтримки слабозрозвинутих, з метою створення нової моделі «Європа регіонів». Особливості внутрішнього та зовнішнього регулювання розвитку, через усунення екстремальних ситуацій були досліджені У. Ваннопом у теорії «регіонального планування». Тим не менш, сучасний розвиток міжнародної та регіональної економік породжує питання взаємного визнання регіоналізації як процесу, що має бути чітко ідентифікований як на внутрішньому так і на зовнішньому рівнях. На підтвердження, М. Сторпер у своїй теорії «регіональний світ» доводив, що у XXI ст. регіони все частіше виступають як самостійні одиниці у міжнародних відносинах [9].

Безумовно, теоретичні концепції регіонального розвитку продовжують розвиватись і надалі. В Україні після здобуття незалежності продовжуються активні дослідження проблем регіонального розвитку, пов'язані з фундаментальними розробками, що сприяють формуванню різних підходів до розуміння суті регіонального розвитку

Розвиток регіонально-просторових утворень держави досліджувався протягом десятиліть, починаючи з XIX ст., що вилилось у формування основних теорій регіонального розвитку, систематизованих у чотири групи.

2. Розгляд теоретичних основ через семантичний і етимологічний аналіз термінологічного апарату, що описує особливості регіонального розвитку, дає змогу досить глибоко проникати в суть як економічних явищ або процесів, так і в природу виникнення проблемних ситуацій.

3. Для виходу з проблемних ситуацій, що складаються, у регіональному розвитку реальним стає вживання регулюючих базисів, які дають змогу не лише знижувати або прискорювати швидкість перебігу економічних процесів, але й скорочувати або збільшувати можливу дистанцію у виявлених відмінностях.

Література:

1. Veber A. (1926). The theory of industry placement. Translation from German, Moscow: Kolos.
2. Грандберг А. Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А. Г. Гранберг; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 4-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 495с.
3. Кіро О. С. Еволюція теорій регіонального розвитку в економічній науці [Електронний ресурс] / О. С. Кіро // Вісник соціально-економічних досліджень. – № 38. – С. 72-83. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vsed/2010_38/38/72-83.pdf.
4. Конвергенція економічних моделей Польщі та України: монографія / Д. Лукьяненко, В. Чужиков, М. Вожняк та ін.; за наук.ред. Д. Лукьяненка, В. Чужикова, М. Вожняк. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 32.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М., СПб., Киев: Вильямс, 2003. – 496 с.
6. Lesh A. (1959). Geographical placement of economy: Translation from English, M.: Publishing house of foreign literature.
7. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія. Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
8. Sibert H. Regional Economics Grown: Theory and Polici / H. Sibert. Scranton, 1969. – 580 p.
9. Scott A., Storper M. Regions, Globalization, Development // Regional Studies. 2003. – Vol. 37, № 6, 7.

Хомюк Н. Л., к.е.н., докторант,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна

ФІНАНСУВАННЯ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КРАЇНАХ ЄС

Майже чверть населення країн ЄС (113 млн. чол.) проживає на сільських територіях, які займають близько 52% від їх загальної площі. Тому розвиток сільських територій є одним з основних напрямів Спільної аграрної політики (САП) Європейського Союзу.

САП складається з двох «блоків», перший включає в себе прямі виплати (тобто щорічні платежі фермерам, які допомагають стабілізувати доходи фермерських господарств в умовах нестабільних ринкових цін та погодних умов) та ринкові заходи (для вирішення конкретних ринкових ситуацій та підтримки торгівлі). Другий блок стосується політики розвитку сільських територій та спрямований на досягнення збалансованого територіального розвитку і підтримання екологічнобезпечного сільськогосподарського сектору, а також сприяння конкурентоспроможності та інноваціям. Більша частина коштів, яка спрямована на виконання САП, (а це 308,72 млрд. євро) виділена на

фінансування першого блоку, тоді як на розвиток сільських територій направлено лише 99,6 млрд. євро [1].

Європейська політика сільського розвитку здійснюється через Програми сільського розвитку (RDP), які фінансуються Європейським аграрним фондом сільського розвитку (European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD)). Кожна країна Європейського Союзу отримує фінансові асигнування на 7-річний період у сумі 100 млрд. євро. Протягом 2014-2020 рр. на території ЄС у 28 країнах-членах діє 118 національних та регіональних Програм розвитку сільських територій (RDP): у 20 державах існують окремі національні програми, а у інших 8 (Бельгії, Фінляндії, Франції, Німеччині, Італії, Португалії, Іспанії та Великобританії) – діє більше двох програм розвитку [2].

Таблиця 1

Фінансування EAFRD регіональних програм розвитку сільських територій у 2014–2020 рр.

Країна	Фінансування, млн. євро	Країна	Фінансування, млн. євро
Австрія	3 938	Італія	10 444
Бельгія	648	Латвія	1 076
Болгарія	2 367	Литва	1 613
Хорватія	2 026	Люксембург	101
Кіпр	132	Мальта	97
Чеська Республіка	2 306	Нідерланди	765
Данія	919	Польща	8 698
Естонія	823	Португалія	4 058
Фінляндія	2 380	Румунія	8 128
Франція	11 385	Словаччина	1 560
Німеччина	9 446	Словенія	838
Греція	4 718	Іспанія	8 297
Угорщина	3 431	Швеція	1 764
Ірландія	2 191	Великобританія	5 200
ЄС 99 586*			

* включає технічну допомогу на рівні ЄС (239 млн. євро)

Джерело: сформовано на основі [2]

У деяких країнах ЄС частка державних витрат на підтримку національного сільськогосподарського виробництва дорівнює частці сільського господарства у ВВП або навіть перевищує її. До таких країн належать, зокрема, достатньо розвинені в економічному відношенні Норвегія та Австрія. В окремих державах відсоток державних витрат на сільське господарство в структурі ВВП сягає до 4,1% [3, с. 44].

Відповідно до Європейської Хартії облаштування території сільські райони, які виконують переважно сільськогосподарські функції, відіграють важливу роль у підтримці сталого просторового розвитку країни. Концепція сталого

розвитку сільських територій побудована на розумінні того, що безпосередня господарська діяльність веде або може призвести до деградації оточуючого середовища як природної системи [4].

Європейська практика розвитку сільських територій вже давно дістала своє інституційне оформлення. На території ЄС ефективно функціонують численні державні, громадські, професійні об'єднання інституцій та громадян, які займаються питаннями сільського розвитку. Фінансування програм сільського розвитку здійснюється в рамках реалізації САП (фондами EAGF та EAFRD) та політики зближення (фондами ERDF, ESF, CF). Вагому роль у формуванні політики сільського розвитку відіграє Європейська Комісія, яка є виконавчим органом Європейського Союзу, що відповідає за розробку законодавства, реалізацію рішень та дотримання угод ЄС, підписаними країнами-членами ЄС [5, с. 30-31].

Більше половини фінансування ЄС спрямовується через 5 європейських структурних та інвестиційних фондів (ESIF). Вони спільно управляються Європейською комісією та країнами ЄС. Мета всіх цих фондів полягає в інвестуванні у створення робочих місць та у забезпеченні сталого та здорового розвитку європейської економіки та навколишнього середовища. ESIF переважно зосереджується на 5 сферах: дослідження та інновації, цифрові технології, підтримка низьковуглецевої економіки, стале управління природними ресурсами та малий бізнес.

Європейськими структурними та інвестиційними фондами є:

– Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF) – сприяє збалансованому розвитку в різних регіонах ЄС.

– Європейський соціальний фонд (ESF) – підтримує проекти, пов'язані з працевлаштуванням.

– Фонд згуртування (CF) – виділяє кошти на транспорт та екологічні проекти у країнах.

– Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських районів (EAFRD) – зосереджується на вирішенні проблем, які пов'язані з розвитком сільських територій ЄС.

– Європейський морський та рибний фонд (EMFF) – допомагає рибалкам впроваджувати екологічнобезпечні методи риболовлі та прибережним громадам диверсифікувати свою економіку і покращувати якість життя уздовж європейських узбереж [6].

Слід відмітити, що політика розвитку сільських територій, як складова САП, допомагає сільським районам країн-членів ЄС задовольнити широкий спектр економічних, екологічних та соціальних проблем.

Література:

1. How The EU Budget Is Spent: Common Agricultural Policy [Electronic resource]. – Mode of access: <https://epthinktank.eu/2016/07/20/how-the-eu-budget-is-spent-common-agricultural-policy/>.

2. RDP Summaries / European Network for Rural Development [Electronic resource]. – Mode of access: https://enrd.ec.europa.eu/policy-in-action/rural-development-policy-figures/rdp-summaries_en.

3. Проблеми та перспективи розвитку сільських територій України (на прикладі Карпатського регіону): науково-аналітична доповідь / [В. В. Борщевський, Х. М. Притула, В. Є. Крупін, І. М. Куліш]; під ред. В. В. Борщевського. – Львів: НАН України. Інститут регіональних досліджень; 2011. – 60 с.

4. Павліха Н. В. Європейська інтеграція інтересів щодо досягнення перспектив сталого просторового розвитку / Н. В. Павліха, І. В. Копач // Європейська інтеграція: досвід Польщі та України: кол. моногр. / за заг. ред. Н. В. Павліхи. – Луцьк – Люблін: «Drukarnia Kolor Lublin», 2013. – С. 140-158.

5. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: монографія / за ред. В. В. Борщевського. – Львів: НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2012. – 216 с.

6. European structural and investment funds [Electronic resource]. – Mode of access: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders-0/european-structural-and-investment-funds_en.

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES

Халеп Ю. М., к.е.н.,
*Інститут сільськогосподарської мікробіології
та агропромислового виробництва
Національної академії аграрних наук України
м. Чернігів, Україна*

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСОБІВ БІОЛОГІЗАЦІЇ ЗЕМЛЕРОБСТВА

На сьогодні в усьому світі, в тому числі і в Україні, передпосівна інокуляція насіння бобових культур мікробними препаратами на основі бульбочкових бактерій стала вже традиційним елементом технологій їх вирощування. В той же час застосування біологічних препаратів на основі інших видів бактерій (передусім асоціативних азотфіксаторів та фосфатмобілізівних) для небобових культур в умовах України ще не знайшло належного поширення. Біологічні та агрономічні аспекти ефективності згаданих видів препаратів досить детально вивчені вітчизняною наукою [1-4 та інші]. Окремі питання впливу даних розробок на економічні показники відтворення родючості ґрунтів досліджено в роботах [5-7]. В даному дослідженні увага зосереджена на економічних аспектах застосування мікробних препаратів в технологіях вирощування небобових культур, оскільки саме цей фактор є вирішальним для господарника при прийнятті рішення щодо доцільності їх застосування. У виробничих умовах інокуляція не завжди забезпечує отримання належного ефекту внаслідок різноманітності природно-кліматичних умов, низької культури землеробства та недостатнього рівня менеджменту. Тому необхідним є узагальнення результатів застосування мікробних препаратів в технологіях вирощування небобових культур.

Для проведення розрахунків (табл. 1, 2) нами прийнято усереднені урожайні дані (прирости урожайності) за результатами як багаторічних наукових дослідів, виробничих перевірок ефективності бактеризації насіння сільськогосподарських культур мікробними препаратами [2-4], так і їх застосування у виробничих умовах. Економічний ефект розраховано згідно методичних підходів [8]. При цьому витратна частина визначена на базі методик [9, 10]. Розрахунки проведено за цінової ситуації 2016 року за даними Держстату України. Курс гривні до долара США прийнято згідно даних НБУ станом на 01.02.2018 року.

**Основні показники економічної ефективності
застосування мікробних препаратів**

Препарат	С.-г. культура	Приріст урожайності, т/га	Вартість додаткової продукції, \$/га	Додаткові витрати на 1 га, \$	Додатковий прибуток, \$/га	Окупність витрат прибутком, \$/\$
1	2	3	4	5	6	7
Поліміксобактерин*	Кукурудза на зерно	0,71	90,03	5,02	85,01	16,94
Поліміксобактерин*	Озима пшениця	0,63	74,40	4,70	69,70	14,84
Поліміксобактерин*	Соняшник	0,47	143,77	3,49	140,28	40,16
Поліміксобактерин*	Цукровий буряк	6,00	182,89	18,22	164,67	9,04
Альбобактерин*	Ярий ріпак	0,36	117,90	2,47	115,43	46,70
Діазобактерин**	Гречка	0,32	150,65	3,30	147,35	44,67
Діазобактерин**	Озиме жито	0,58	61,47	4,53	56,94	12,58
Мікрогумін**	Ярий ячмінь	0,59	63,73	3,36	60,36	17,96
Біогран**	Картопля	2,37	224,04	28,89	195,15	6,75

Примітки: * – біопрепарати на основі фосфатмобілізівних бактерій; ** – біопрепарати на основі асоціативних азотфіксаторів.

Дані таблиці 1 свідчать про високу економічну ефективність застосування мікробних препаратів в технологіях вирощування небобових культур, що проявляється, передусім, у великій окупності додаткових витрат додатковим прибутком – 6,75-46,70 \$/\$. Зазначене є результатом, зокрема, значного випередження росту урожайності і, відповідно вартості додаткової продукції (61,47-224,04 \$/га) за впливу біопрепаратів у порівнянні зі збільшенням витрат на їх застосування (2,47-28,89 \$/га).

Одним із важливих аспектів впливу мікробних препаратів на продукційний процес інокульованих сільськогосподарських культур, доведених згаданими вище дослідженнями, є підвищення коефіцієнтів засвоєння діючої речовини з внесених добрив. Наведене дозволяє зменшувати дози внесення мінеральних добрив, що, у свою чергу, сприяє не тільки здешевленню вартості продукції, а й полегшенню хімічного навантаження на довкілля. В економічному сенсі доцільним є визначення вартості мінеральних добрив, які необхідно внести для отримання приросту урожайності, аналогічного до впливу досліджуваних мікробних препаратів. Зазначені розрахунки були проведені нами за використання балансового методу на основі вмісту основних макроелементів (NPK) в додатковій продукції та визначення необхідної кількості внесення туків

з урахуванням коефіцієнтів засвоєння діючої речовини і її вмісту у відповідних видах мінеральних добрив. Результати проведених розрахунків наведено в таблиці 2.

Як видно із наведених в таблиці 2 даних, застосування мікробних препаратів в технологіях вирощування сільськогосподарських культур є еквівалентним дії значної кількості мінеральних добрив, які необхідно внести для отримання відповідного приросту урожайності, що у вартісному виразі складає від 58,15 до 195,75 \$/га. При цьому вартість самих мікробних препаратів є набагато меншою – 0,59-13,65 \$/га.

Таблиця 2

Порівняння вартості мікробних препаратів та мінеральних добрив для отримання відповідної прибавки урожаю

Препарат	С.-г. культура	Приріст урожайності, т/га	Вартість препарату, \$/га	Вартість мінеральних добрив для отримання аналогічної прибавки, \$/га
Поліміксо-бактерин	Кукурудза на зерно	0,71	0,71	114,52
Поліміксо-бактерин	Озима пшениця	0,63	1,78	101,73
Поліміксо-бактерин	Соняшник	0,47	0,71	195,75
Поліміксо-бактерин	Цукровий буряк	6,00	0,71	160,13
Альбобак-терин	Ярий ріпак	0,36	0,59	92,72
Діазобак-терин	Гречка	0,32	1,58	58,15
Діазобак-терин	Озиме жито	0,58	1,58	95,28
Мікрогумін	Ярий ячмінь	0,59	1,65	79,23
Біогран	Картопля	2,37	13,65	68,65

В цілому ж можна зробити висновок про значні перспективи, зокрема економічні, застосування мікробних препаратів в технологіях вирощування небобових культур.

Література:

1. Волкогон В.В. Мікробіологічна трансформація сполук азоту в ґрунтах агроценозів: Монографія / В.В. Волкогон. – К.; Ніжин: ПП Лисенко М.М., Аграрна наука, 2017. – 192 с.
2. Методологія і практика використання мікробних препаратів у технологіях вирощування сільськогосподарських культур / В.В. Волкогон, А.С. Заришняк, І.В. Гринник (та ін.). – К.: Аграрна наука, 2011. – 156 с.
3. Мікробні препарати в сучасних аграрних технологіях (науково-практичні рекомендації) / За ред. В.В. Волкогона. – Київ, 2015. – 248 с.

4. Мікробні препарати у землеробстві. Теорія і практика: Монографія / В.В. Волкогон, О.В. Надкернична, Т.М. Ковалевська та інші; за ред. В.В. Волкогона. – К.: Аграрна наука, 2006. – 312 с.

5. Москаленко А.М. Біологічні та економічні чинники розширеного відтворення родючості ґрунтів Полісся / А.М. Москаленко // Зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф. «Органічне виробництво і продовольча безпека» (м. Житомир, 19-20 квітня 2013 року). – Житомир: Полісся, 2013. – С. 83-91.

6. Москаленко А.М. Вплив сидератів на підвищення родючості ґрунтів Полісся / А.М. Москаленко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2014. – Вип. 200, ч. 4. – С. 143-150.

7. Москаленко А.М. Економічна ефективність застосування соломи і сидератів для підвищення родючості ґрунту / А.М. Москаленко // Вісник Харківського національного аграрного університету. Серія: «Економічні науки». – Харків, 2013. – № 11. – С. 172-184.

8. Определение экономической эффективности в земледелии и животноводстве разработок по сельскохозяйственной микробиологии (Методические рекомендации). – Ч.: УкрНИИСХМ УААН, 1991. – 98 с.

9. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві теорія, методологія, практика. Т. 1 Теорія ціноутворення та технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур / За ред. П.Т. Саблука, Ю.Ф. Мельника, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка. – К., 2008. – 698 с.

10. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві теорія, методологія, практика. Т. 2 Нормативна собівартість і ціни на сільськогосподарську продукцію / За ред. П.Т. Саблука, Ю.Ф. Мельника, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка. – К., 2008. – 650 с.

Ясінецька І. А., д.е.н., доцент,

Лобанова О. П., к.е.н., асистент,

Кушнірук Т. М., к. с.-г. н., асистент,

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

ЗАХОДИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У трансформаційний період розвиток населених пунктів є досить актуальним питанням і потребує комплексності заходів його регулювання [4, с. 10].

Для того, щоб визначити сучасну і дієву програму соціально-економічного розвитку для населених пунктів Хмельницької області необхідно розробити відповідні заходи регулювання та вдосконалення системи розселення і її складових, при цьому врахувати: стабільність розвитку суспільства; умови активного росту міст та міжрайонних центрів; стан мережі поселень;

територіальну місткість поселення; ресурсну базу; тенденції системи розселення.

Визначення дієвої програми соціально-економічного розвитку населених пунктів – це встановлення кінцевої мети перспективного розвитку у поєднанні з сукупністю заходів її досягнення. Нами розроблена схема програми заходів для забезпечення соціально-економічного розвитку населених пунктів Хмельницької області (рис. 1).



Рис. 1. Схема програми заходів для забезпечення соціально-економічного розвитку населених пунктів

Перспективна програма соціального та економічного розвитку населених пунктів включає комплекс заходів, які спрямовані для досягнення головної мети. Серед комплексу заходів даної програми головне місце займають реструктуризація виробництва, економічно-ефективне використання працересурсного потенціалу та розвиток соціальної сфери.

Розвиток ринкової інфраструктури. Сьогодні, щодо розвитку населених пунктів необхідно створити нові елементи інвестиційної та регіональної політики. В першу чергу заходи програми соціально-економічного розвитку необхідно провести у найбільших містах. Нові елементи регіональної політики

необхідно направити на впровадження інновацій науково-технічного прогресу у всіх міських поселеннях. Прогнозується, що саме міські поселення мають стати центрами розробки інноваційних технологій у соціальній, економічній та виробничій сферах.

Посилення зв'язків між населеними пунктами у системі розселення. Органи виконавчої влади мають визначати сприятливі умови для життя населення, враховуючи при цьому сформовану систему розселення. Міські поселення при цьому не повинні розглядатись окремо, а тільки у тісному зв'язку з навколишньою сільською місцевістю. Для стабільного розвитку важливим є також врахування загальних закономірностей системи розселення і типологічних особливостей населеного пункту.

Хмельницька область характеризується нерівномірністю територіальної концентрації населення. В області провідне місце в системі розселення займають великі і багатофункціональні міста такі як: Хмельницький, Кам'янець-Подільський, Нетішин, Славута, Старокостянтинів, Шепетівка та Полонне [2, с. 51].

Як відомо кожне міське поселення виконує цілий ряд важливих функцій – соціальну, економічну, адміністративну, екологічну, демографічну, інформаційну, освітню, культурну, силову, побутову, політичну та ін. Отже, зважаючи на ресурсний потенціал та функціональну структуру населених пунктів досліджуваного регіону, для їх перспективного розвитку можна поділити ці поселення на такі типи, щодо реструктуризації виробництва.

- селища міського типу: Смотрич, Гриців, Закупне, Чорний Острів, Ясне, Базалія, Вовковинці, Лозове, Понінка можуть виступати локальними центрами систем розселення, вони в першу чергу потребують дієвих заходів для соціально-економічного розвитку;

- міські поселення: Ямпіль, Антоніни, Меджибіж, Летичів, Сатанів, Чемерівці, та смт. Дунаївці можуть виконувати функції рекреаційних та агропромислових центрів;

- міста, що мають ресурсний потенціал для розвитку невеличких промислових підприємств, а також можливості для формування закладів соціальної та виробничої інфраструктури районного значення: Ярмолинці, Білогір'я, Стара Синява, Полонне, Славута, Теофіполь, Старокостянтинів, Дунаївці, Ізяслав, Красилів, Вінківці, Деражня;

- міста-міжрайонні центри: Городок, Волочиськ, Шепетівка, що мають всі умови для розвитку функцій міжрайонного значення шляхом створення в них соціальних та виробничих комплексів;

- автономне місто – Нетішин, функціональна структура цього міста буде в перспективі постійно розширюватись, цьому сприятиме розвиток таких галузей, як легка промисловість та сфера послуг для задоволення потреб населення;

- міжрайонний центр – м. Кам'янець-Подільський це велике місто, в якому обмежені ресурси промислового розвитку, проте є всі умови для наукової та освітньої діяльності, а також для торгівлі та рекреації;

- обласний центр м. Хмельницький – є багатофункціональним містом, розвиток якого забезпечений завдяки наявним торгівельної та промислової

функцій. Функціональна структура цього міста розширюватиметься за рахунок вигідного географічного положення, а також завдяки тому що місто є адміністративним центром області.

Завдяки застосування такої типізації поселень Хмельницької області можливі певні трансформації у функціональній структурі деяких із них. У процесі вдосконалення системи управління землями населених пунктів щодо їх перспективного розвитку важливе місце займає також соціально-екологічний фактор. Цей фактор визначає екологічні вимоги, що виникають в результаті антропогенної діяльності людини до навколишнього природного середовища. Тому у містах доцільно буде створити, об'єктами екологічної інфраструктури, ринок екологічних послуг. Для вдосконалення системи управління територіями населених пунктів та забезпечення належного рівня контролю потрібно сформувати ефективну систему управління природоохоронною діяльністю, яка враховуватиме всі аспекти управління (економічний, екологічний та соціальний) містобудівною діяльністю. Для забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку населених пунктів Хмельницької області також було б доцільно планування та створення нових міських поселень.

Отже, така модель довгострокової програми заходів забезпечить стабільний соціально-економічний розвиток для всіх населених пунктів області.

Література:

1. Заставецький Т.Б. Регіональна система міських поселень: структура і особливості функціонування у період трансформації суспільства: реформи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.. геогр. наук / Т.Б. Заставецький. – Тернопіль, 2004. – 187 с.

2. Крачило Н.П. Вопросы формирования и развития сети городских поселений Хмельницкой области // Проблемы развития малых и средних городов и использования трудовых ресурсов Юго-Западного экономического района СССР // Материалы научной конференции.-Львов: Каменяр. – 1968. – С. 51-52.

3. Оникиенко В.В., Фащевский Н.И., Львовская И.М. Рынок труда и занятость населения монофункционального города (на примере г. Славутича Киевской области). – К.: НЦ ЗРТ, 1997. – 89 с.

4. Степаненко А.В. Социально-экономическое развитие городов. – К.: Наукова думка. – 1988. – 207 с.

5. Ступень М.Г. Вдосконалення використання земель населених пунктів в умовах ринку: Монографія / М.Г. Ступень, М.Д. Лесечко. – Львів: Львівський регіональний інститут державного управління національної академії державного управління при Президентіві України, 2004. – 238 с.

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

Піщик О. В., аспірант,
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна

МОНІТОРИНГ ПОКАЗНИКІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЖИТЛОМ

В основі всіх економічних і соціальних відносин у суспільстві лежать потреби людини, такі як житло, їжа, дозвілля й ін. У зв'язку із цим, необхідною передумовою для подальшого аналізу і прийняття рішень є моніторинг показників соціально-економічного стану адміністративно-територіальних одиниць. Тому здійснення моніторингу показників забезпечення житлом населення з метою аналізу тенденцій, попередження кризових явищ та визначення оптимальних заходів їх подолання є необхідним механізмом регулювання соціально-економічного стану територій.

Джерелами інформації про житловий фонд служать державна і відомча статистична звітність, а також дані мікропереписів, спеціальних обстежень і переписів населення. Характеристика житлових умов включає наступні показники: житловий фонд, його рух, капітальний ремонт і реконструкція, благоустрій житлового фонду, забезпеченість населення житлом. Серед показників для моніторингу можна виділити і показники розвитку житлово-комунального господарства та забезпеченості населення житлово-комунальними послугами, їх доступність, споживання і витрати на них [1].

Аналіз житлового фонду України показав, що за останні 5 років спостерігається тенденція до зменшення як і кількості квартир в цілому так і їх загальної площі, найбільш «вражаючим» аспектом можна відмітити те, скільки сімей та однаків отримало житло за рік. Якщо в 2010 році це число становило 11 тис. осіб, то в 2014 році таких було лише 3 тис., а в 2015 році ці дані взагалі не висвітлені у зв'язку з наказом Держкомстату від 11.08.2015 № 185, який скасовує Державне статистичне спостереження за формою № 4-житлофонд (річна) «Квартирна черга та надання житлових приміщень» (табл. 1).

Житловий фонд України [2]

	Загальна площа, млн.м ²	У середньому на одного жителя, м ²	Кількість квартир, тис.	Кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, тис. ¹	Кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом року, тис. ¹
2010	1079,5	23,3	19322	1139	11
2011	1086,0	23,5	19327	1084	7
2012	1094,2	23,7	19370	1022	7
2013	1096,6	23,8	19368	808	6
2014	966,1	...	16785	657	3
2015	973,8	...	16886	х	х

Значна кількість українських домогосподарств не забезпечена власним окремим житлом. За даними офіційної статистики, станом на 2017 р. біля 5%, домогосподарств наймали житло у фізичних осіб, 2,6% мешкали у гуртожитках, 0,5% – у комунальних квартирах. Суттєва частка домогосподарств забезпечена житловою площею недостатньою мірою. Житлова площа 39% домогосподарств нижче санітарної норми (13,65 м² на одну особу), у великих містах – 48%, у малих – 35%, у сільській місцевості – 32% домогосподарств. Зокрема, житлова площа чверті домогосподарств становить від 9,01 м² до 13,65 м² на одну особу, 9% домогосподарств – менше 7,5 м², 6% домогосподарств – від 7,5 до 9 м². За даними опитування, у перенаселеному житлі проживає 54% населення України. У міських поселеннях частка таких осіб становить 57% (у великих містах – 63%, у малих містах – 48%), на селі – 49% [3].

Для порівняння розглянемо регіональну ситуацію по забезпеченню населення житлом. Основні показники діяльності будівельних організацій Вінницької області наведені в таблиці 2.

Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції та індекси будівельної продукції по Вінницькій області за 2010–2016рр. [4]

	Будівництво, всього,		Будівлі		У тому числі			
	тис. грн	(у % до попереднього року)	тис. грн	(у % до попереднього року)	житлові, тис. грн	(у % до попереднього року)	Нежи- тлові, тис. грн	(у % до поперед- нього року)
2010	1005119		399488		177341		222147	
2011	1490616	124	630119	133,3	217788	103,8	412331	156,9
2012	1561479	95	894116	127	232215	94,8	661901	144,1
2013	1434546	87	727006	77	243992	98,3	483014	69,6
2014	1150595	72,8	724837	89,6	353951	131,8	370886	68,2
2015	1537824	104,8	1016033	111	487789	111,4	528244	110,6
2016	2415873	143,2	1149067	103,8	537345	99,9	611722	107,7

Житловий фонд як сукупність всіх житлових приміщень, незалежно від форм власності, включає житлові будинки, спеціальні будинки (гуртожитки, притулки, спеціальні будинки для одиноких престарілих, дитячі будинки, будинки-інтернати для інвалідів, ветеранів, інтернати при школах), квартири, службові житлові приміщення, інші приміщення в будинках, придатні для проживання.

Особливо катастрофічна ситуація спостерігається в галузі навчально-дошкільних закладів. Так, по Вінницькій області у 2016 р. за кількістю учнівських місць було введено 132 місця, хоча у 2015 році взагалі не будувались школи. Така саме ситуація і по лікарняних ліжках. Дошкільних закладів було введено лише на 28 місць, хоча це на 2,9% більше, ніж у 2015 році, але все одна досить малий показник. З одного боку це пояснюється поганим демографічним станом і як наслідок, зменшення кількості народжуваних протягом останніх років. З іншого боку, недостатнім фінансуванням будівництва об'єктів соціальної сфери. Тому керівництву області потрібно більше уваги на вирішення зазначеної проблеми.

Затримка зростання житлового фонду це:

- знесення житла, щоб звільнити місце для спорудження й розширення підприємств, прокладання транспортних магістралей тощо;
- знищення житла в результаті пожеж, повеней та інших стихійних лих;
- зменшення кількості жител (квартир) у результаті відселення мешканців із старих і аварійних будинків, перебудови двох чи більше квартир в одну, або перетворення їх на нежитлові помешкання (офіси, магазини тощо).

Сьогодні житловий фонд Вінницької області становить 46,8 млн. кв. м загальної площі, або понад 795 тис. квартир. Технічний стан значної частини незадовільний. Близько 4% житлового фонду належить до категорії старих та аварійних. Дійшов критичної межі технічний стан мереж і споруд, які експлуатуються підприємствами житлово-комунального господарства. Планово-попереджувальний ремонт поступився місцем аварійно-відбудовним роботам, витрати на які у 2-3 рази вищі.

Аналіз сучасного стану розвитку житлово-комунального господарства свідчить, що існує суттєва відмінність у розміщенні об'єктів житлово-комунального господарства як у розрізі міста і села, так і в регіональному аспекті, а також у забезпеченні населення відповідними послугами. А як відомо, поліпшення житлово-комунального обслуговування забезпечує необхідну основу для відтворювального процесу, позитивно впливає на шлюбність, народжуваність, зміцнення здоров'я населення, а, отже, на демографічну ситуацію [5].

Таким чином, моніторинг є невід'ємною частиною державного регулювання, в тому числі й ринку доступного житла. В його рамках здійснюється збір і обробка поточної інформації, що дозволяє оцінити основні параметри ринку доступного житла, а також виявити критичні тенденції в його розвитку, оцінити результативність тих чи інших заходів регулювання [6].

Література:

1. Соціальна статистика. Підручник. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bookss.co.ua/book_socialna-statistika_765/4_tema-5.-statistika-zhitlovih-umov-naselennya.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Удосконалення соціальної складової державної житлової політики. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/zhytlova_polit-79fee.pdf.
4. Статистичні дані Головного управління статистики у Вінницькій області. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information.html>.
5. Строкань Т. Соціально-економічна оцінка територіальної організації житлово-комунального господарства // Економіст. 2002. № 3. С. 70-73.
6. Омельчук В. О. Моніторинг результативності державного регулювання ринку доступного житла / В. О. Омельчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 1. – С. 26-31. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_1_10.

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS

Бардаш С. В., д.е.н., професор,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна

Осадча Т. С., д.е.н, доцент,
Херсонський державний університет
м. Херсон, Україна

КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕНТИ ДЛЯ ПОТРЕБ ЇЇ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ

Актуальність дослідження полягає в існуванні необхідності обліку ренти, адже існує обов'язок сплати рентних платежів, а також перелік ресурсів, – факторів виробництва, використання яких формуватиме рентний дохід як джерело рентного платежу. Залишається проблемним рівень інформативності про рентні доходи, адже на сьогодні в бухгалтерському обліку рента окремим об'єктом не виділяється, з огляду на складність її ідентифікації та оцінки. Це слід вважати суттєвим недоліком, адже відсутність інформації щодо ренти, зокрема за її видами, ускладнює управління доходами учасників відносин у сфері господарювання, що є вкрай актуальним в умовах ринкової економіки. Одним з небагатьох науково обґрунтованих підходів до ідентифікації ренти та виділення її серед інших видів доходів господарської діяльності є її класифікація.

Серед вчених країн пострадянського простору розвивали теорію ренти та досліджували види ренти А. Амоша, І. Андрієвський, М. Коржнев, П. Пономаренко, О. Веклич, О. Врублевська, Н. Жикаляк, І. Кирилюк, В. Міщенко, Ю. Наврозова, П. Саблук, В. Месель-Веселяк, Ю. Яковець та інші. Дослідження виключно окремого виду ренти обумовлює його певну фрагментарність розвитку теорії ренти, адже залишаються нерозв'язаними певні сутнісні протиріччя між природною та економічною рентою, а переважна більшість нових видів ренти, наприклад, статусно-адміністративна, бюрократична, політична, клієнтська, рента освіти та інші, що описані в останніх публікаціях, потребують поглибленого дослідження на загальну відповідність поняттю «рента».

Варто також визнати, що певні спроби класифікувати види ренти, за винятком викладеної у монографії [8], побудовані без виділення класифікаційних ознак, а віднесення того чи іншого виду ренти до природної або економічної ренти залишилися без належного пояснення.

Переважає більшість науковців, котрі досліджують проблеми рентних відносин в економіках країн пострадянського простору, дотримуються думки щодо обґрунтованості об'єднання існуючих видів ренти у дві великі групи за

ресурсними джерелами, – природну та неприродну (економічну) ренти. Враховуючи той факт, що до природної ренти відноситься земельна рента, її сутнісні особливості не потребують детального аналізу, адже є достатньо висвітленими у працях таких авторів як Дж. Андерсон, Т. Мальтус, Д. Рікардо, А. Маршалл та інші.

На наше переконання, визнання ренти природною з причини використання природних ресурсів є обґрунтованим, однак віднесення до природної ренти таких видів ренти як промислова, транспортна, будівельна (міська), аеротранспортна виглядає дискусійним.

Види природної ренти наведені й у інших публікаціях. Зокрема, такими видами, на думку окремих дослідників є: земельна, гірнична, лісова, екологічна, водна, радіочастотна і біотична, рибпромислова, паливно-енергетична, радіочастотна, рекреаційно-туристична тощо.

На нашу думку, переважна більшість видів природної ренти, зокрема такі, як: екологічна радіочастотна, промислова, транспортна, будівельна (міська), рекреаційно-туристична/рекреаційна, аеротранспортна, без достатніх на те підстав віднесені до видів природної ренти.

З усього переліку видів природної ренти найбільше відповідають її сутності земельна, гірська, водна та лісова види ренти, які детально описані у працях [2; 3; 4; 5; 7; 9]. У зазначених публікаціях також викладено погляди на абсолютну, диференційну та монопольну види ренти.

Важливою науковою заслугою представників неокласичної теорії (У. Дже-вонса, К. Менгера, А. Маршалла, Дж. Б. Кларка та ін) стало запровадження у науковий вжиток поняття «економічної ренти» як чистого продукту фактора виробництва. Щодо виділення економічної ренти серед дослідників її сутності також єдності немає. Певні відмінності у трактуванні економічної ренти обумовлюють виділення й різних її видів, а саме: фінансової, інтелектуальної, інформаційної, технологічної, управлінсько-організаційної, адміністративної (владної), майнової, дарувальної, спекулятивної, експортно-імпоротної, історико-культурної.

Наразі, за результатами огляду наукової літератури слід констатувати, що атрибутами економічної ренти є сфера господарювання / господарська діяльність, – середовище, у якому виникає рента, – дохід, як наслідок здійснення господарської діяльності. Іншим атрибутом є ресурс, що використовуються під час такої діяльності. Варто звернути увагу на те, що такими ресурсами є й природні ресурси (земля (ґрунт), повітря, корисні копалини, лісові та водні ресурси). У зв'язку з цим виникає питання щодо обґрунтованості окремого виділення природної та економічної ренти, адже природна рента виникає в результаті господарської діяльності та, як прийнято вважати згідно канонів політичної економії, в результаті виробничих відносин. Викладена позиція надає достатніх підстав стверджувати, що усі фактори виробництва, – ресурси, що використовуються або мають використовуватися суб'єктами господарювання в умовах невизначеності обумовлюватимуть виділення нових видів економічної ренти, до складу яких входитимуть, враховуючи результати наукового дослідження, викладені у монографії

[6, с. 113-114], наступні види економічної ренти, зокрема: виробнича, природна, технічна, технологічна, трудова (інтелектуальна), просторова, структурно-організаційна, інформаційна (рентний ресурс, – інформація, – сукупність знань прикладного характеру, ідей, що набули практичного втілення (ноу-хау, технологічні, організаційні, технічні, логістичні інновації), нематеріальна та фінансова рента.

Виходячи з сутності та економічної природи ренти, базуючись на напрацюваннях попередників, а також враховуючи необхідність облікового відображення ренти, класифікація ренти має «проводитися із поділом на форми, види та підвиди, які слід розглядати як елементи класифікаційної системи, зважаючи на їх філософське категорійне трактування» [1, с. 68].

Отже, за формою економічну ренту слід поділяти на: абсолютну, диференційну 1-го і 2-го роду та монопольну. За утворенням рентного ресурсу економічна рента поділятиметься на види: природну (підвиди: земельна, водна, гірська, лісова) та іншу ресурсну ренту (підвиди: фінансова, інтелектуальна, інноваційна, інформаційна, технологічна, структурно-організаційна тощо).

Подальша класифікація економічної ренти можлива за такими ознаками як «спосіб використання рентного ресурсу» та «галузь утворення».

Запропонована класифікація сприятиме врахуванню основних положень концепції сталого розвитку та може бути покладена в основу удосконалення теорії та методології, а також розробки організації та методики бухгалтерського обліку економічної ренти.

Література:

1. Бардаш С.В. Щодо побудови базової класифікаційної моделі господарського контролю / С.В. Бардаш // Вісник КНТЕУ. – Вип. 2 – 2009. – С. 66-72.
2. Врублевська О.В. Лісова рента: вилучення й розподіл / О.В. Врублевська // Національний лісотехнічний університет України. Збірник науково-технічних праць. Науковий вісник. – 2007. – № 17.2. – С. 11-17.
3. Галушак М.М. Особливості механізму утворення земельної ренти I та II / М.М. Галушак // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. Вип. 18. – 2008. – С. 162-170.
4. Жикаляк Н.В. Рента в горній промисловості: види і причини утворення / Н.В. Жикаляк // Економічний вестник Донбасу. – № 3 (том 33), 2013. – С. 180-185.
5. Міщенко В. Гірнична рента і платежі за надра / В. Міщенко // Геолог України. – 2004. – № 4 (жовтень-грудень). – С. 28-34.
6. Мних Є.В. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства: монографія / [Є.І. Мних, С.В. Бардаш, О.А. Шевчук та ін.] за ред. Мниха Є.В. – Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 452 с.
7. Наврозова Ю.А. Экономическая сущность морской портовой ренты / Ю.А. Наврозова // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Rmugt/2008.../07_Navroza.pdf.
8. Осадча Т.С. Методологія бухгалтерського обліку та аналізу ренти: монографія / Т.С. Осадча. – Житомир: ПП «Рута», 2016. – 292 с.
9. Пасемко Г.П. Теоретико-методологічна проблема розподілу земельної ренти в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Г.П. Пасемко, Г.М. Пасемко. – Режим доступа: http://www.znau.edu.ua/visnik/2013_12_2/67.pdf.

EVALUATION OF THE SOCIALLY-ORIENTED ACTIVITIES IMPLEMENTATION LEVEL

Previous studies have shown that the costs of socially-oriented activities can serve as one of the indicators of the implementation of the social responsibility concept of the business entity [1, p. 46].

In addition, a number of scholars point out that in Ukraine, the reduction of taxation is the most important incentive for the implementation of the social responsibility programs of business [2, p. 165]. The second position in the rating of incentives is the reducing of the administrative pressure; the third – programs from the local authorities.

Among the obstacles that need to be addressed first, scientists believe that the existing tax burden is inadequate to the current level of the domestic business development, thus it needs to be reduced [3, p. 70].

In order to identify the most socially-responsible economic entities, we identified 18 most important criteria for their assessment and the formula of the sum of all coefficients [4, p. 328].

Continuing the research of this problem, we suggest in the table 1, given below (see Table 1.) to specify the following: the goal of the entity must be 100 points, and 85 points are considered a prerequisite for the status of a socially-responsible business entity.

According to the points we give, an indicator of 85% (or points) must be obtained provided all the components of the socially-oriented activity indicated in the three sections of the rating table are fulfilled. We believe that if the indicator reaches 85% on the basis of two sections, if the third one is not fulfilled, the status of a socially-oriented business entity cannot be granted as all principles of socially-oriented activity should be followed.

It is quite clear that when reaching 50% of the business entity carries out socially-oriented activities by half of the possible or necessary level.

In our opinion, 98% and above is an indicator that characterizes almost impeccable implementation and maintenance of the socially-oriented activities.

In addition, as a model of the evaluation system we have taken European Credit Transfer System and a university scale, which is now implemented and understood by the most countries of the world.

We believe that this rating system is unique and can be adapted to determine the level of implementation of socially-oriented activities by all economic entities, due to the fact that it provides an opportunity to evaluate on a 100-point scale, as in the rating table developed by us, from the «initial» to «exemplary» level.

Table 1

**The rating system of the social responsibility of economic entities
(on the example of the supermarket)**

EXAMPLE				
Store similar to Stop & Shop (supermarket)		41 employees	Goal – 85 points (85% from total)	
№	Criterias	Company	Points	Max
ECONOMIC ISSUES				
1	Made in _____ (for manufacturing) (the country)	N/A		
2	Made in _____ components (for manufacturing – 50% up) (the country)	N/A		
3	Made in USA products on shelves (for retail stores – 50% up)	65%	20	15
4	Taxes – Timely payments	YES	7	7
5	Corporate profit (10% up)	15%	2	2
6	Financial reporting transparency	YES	5	5
SOCIAL ISSUES				
7	Wages of employees			
7,1	Between M (minimum wage) and 2 x M		3	3
7,2	Between 2 x M and 3 x M			7
7,3	3M and up			10
8	Health insurance for employees (yes or no)	YES	10	5
9	Unions (yes or no)	YES	1	1
10	Contribution to charity (2% from profit or more)	YES	3	3
11	Professional qualifications of employees (yes or not)	NO	0	2
12	Employment of veterans: people			
12,1	From 1% to 3%			1
12,2	From 3% to 5%	2 empl	3	3
12,3	5% and up			5
13	Employment of disable people			
13,1	From 1% to 3%			2
13,2	From 3% to 5%			5
13,3	5% and up	3 empl	7	7
14	Safety (OSHA requirements)	YES	5	4
15	Youth employment (including new graduates)	20 empl	5	5
16	The absence of discrimination on various grounds	YES	4	4
ECOLOGICAL ISSUES				
17	Ensuring environmental sustainability and ecological balance (yes or no)	YES	2	2
18	Energy saving (Solar, LEED, LED lights)	YES	2	2
CORE INDEX IS 79, WHICH IS LESS THAN 85 REQUIRED			79	100

* *Developed by the author*

A detailed assessment of the system we have adapted can be found in the table (see Table 2).

Table of the correspondence of the assessment scale of the socially-oriented activities implementation level by the economic entities

Level	Percentage (or points) of the level indicator	Name and content of the level
A	98-100	«Model level» – implementation of the socially-oriented activities is exemplary and highest. A business entity adheres to all principles of socially-oriented activities, manages its own initiatives and deserves tax privileges.
B	85-97	«Very good level» – the level of the socially-oriented activities implementation is quite high, a business entity adheres to all principles of the socially-oriented activities, demonstrates initiative, but in purpose to receive tax privileges needs to pay more attention to the socially-oriented activities.
C	75-84	«Good (high) level» – the level of implementation of socially-oriented activities is high, a business entity adheres to all principles of socially-oriented activities, but there is a need for an increase in the level of indicators. All laws regarding the conduct of economic activity are followed and a business entity shows initiative.
D	65-74	«Satisfactory level» – almost all principles of socially-oriented activities are adhered to, the main and the minimum requirements and criteria are met, but there are shortcomings, implementation indicators are average and need a significant increase. There is a probability that the most basic laws are being implemented, but the entity does not show its own initiative.
E	50-64	«Weak level» – not all principles of the socially-oriented activity are properly maintained, about half of the required. There is a need to increase the indicators by almost all the evaluation criteria.
FX	40-49	«Low level» – socially-oriented activities are almost not implemented, or implemented according to the several criteria, there is no initiative for the implementation. It needs a special attention from the management of a business entity.
F	1-39	«Initial level» – socially-oriented activity is at the initial level or almost absent. There is a probability of non-compliance with the basic legislative requirements and there are no own initiatives. In addition, this level can often be observed in the business entities that have just started their business activities.

* Adapted by the author based on ECTS

We believe that the quantitative or percentage indicators we propose, as well as the level of implementation and maintenance of the socially-oriented activities may indicate their quality.

It should be noted that each business entity carries out socially-oriented activities within the limits of its financial capabilities; therefore, we do not believe it has to be stated that without reaching the indicator of 98 points, it is completely absent. The levels of the socially-oriented activities implementation are developed and proposed by us with the aim of identifying and stimulating business entities. In addition, we believe that our developments can serve as one of the solutions to the problem of the tax burden reduction for the most responsible business entities, using our solutions predefined them using our developments.

Moreover, it should be pointed out that this method of the social responsibility level of the economic entities evaluation can be used by the state authorities (for example, the State Fiscal Service of Ukraine, the Ministry of Finance of Ukraine, etc.), auditors, various rating companies and publications.

References:

1. Kostiantyn Galak Classification of Socially-Oriented Business Entities Costs. [Text] / Kostiantyn Galak & Olga Romashko // Global Journal of Management and Business Research: D Accounting and Auditing / Volume 17 Issue 1 Version 1.0 Year 2017. – pages 44-50. [Electronic resource] / Access: [https://globaljournals.org/GJMBR_Volume17/E-Journal_GJMBR_\(D\)_Vol_17_Issue_1.pdf](https://globaljournals.org/GJMBR_Volume17/E-Journal_GJMBR_(D)_Vol_17_Issue_1.pdf).

2. Kuzhel V.V. The expected result of the implementation of the social responsibility and its impact on the strategic development of the economy of agro-food sphere [Electronic resource] / V.V.Kuzhel // Economy: Realities of the time. Scientific journal. – 2014. – № 3 (13). – P. 162-166.

3. Korsak V.I., Social responsibility of business: features of the national issues, ways of implementation / V.I. Korsak // Ukrainian scientific-industrial magazine «Sustainable development of the Economy» – 2012 – № 7. P. 68-71.

4. Kostiantyn Galak Specifics of the socially-oriented activities taxation on the example of Ukraine [Text] / Kostiantyn Galak // International Journal of Economics, Business and Management Research / Volume 1, № 03; 2017 – pages 320-333. [Electronic resource] / Access: http://ijebmr.com/uploads/ART_01_46.pdf.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ З УРАХУВАННЯМ ВИМОГ МСФЗ

Законом України № 2164-VIII визначено облікову політику, як сукупність методів, принципів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [1].

НП(С)БО 1 дає визначення, облікова політика – сукупність принципів, процедур і методів, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Облікова політика у відповідності до МСБО 8, це конкретні принципи, домовленості, основи, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності [3].

Порівнявши наведені визначення, ми бачимо розбіжності, причому суттєві, положення стандарти як національні, так і міжнародні, не передбачають впливу облікової політики на ведення бухгалтерського обліку, а мають вплив лише на формування показників звітності. Разом з тим, як у національній нормативній базі, так і міжнародних стандартах немає жодних зобов'язань підприємству оформляти будь-які документи, відносно застосовної облікової політики.

При цьому МСФЗ дозволяє можливість обрати підприємством прийнятну тільки для підприємства облікову політику та використовувати її послідовно.

МСБО 1 «Подання фінансової звітності» передбачено необхідність розкриття інформації про суттєві облікові політики, особливо відносно: основи оцінки, що застосовується для складання звітності; політик, які доречні для розуміння фінансових звітів [3].

На жаль, Законом про бухгалтерський облік в новій редакції, також не передбачено такий якісний принцип фінансової звітності, як доречність. Разом з тим, стаття 1 Закону № 2164-19 чітко визначає, що НП(С)БО – це нормативно-правовий акт, в основі якого покладені вимоги не тільки міжнародних стандартів фінансової звітності, а і законодавства Європейського Союзу [1].

На сьогодні позиція вчених і практиків є однозначною, тобто не потрібно у розпорядчому документі про облікову політику дублювати чіткі вказівки щодо того чи іншого питання, які прописані в стандартах.

На необхідність виконання вимог стандартів та інших нормативних актів не впливає той факт, що в наказі про облікову політику буде наведено положення, що суперечить вимогам стандарту. Тобто наказом про облікову політику не можна виправдати порушення стандартизованих указівок. Такий документ буде з юридичної точки зору нікчемним і змістовно порожнім.

Ще одним важливим моментом є випадок, якщо у стандартах немає вказівки щодо відображення у фінансовій звітності не типової операції. У такій ситуації керівництво підприємства має сформулювати власні судження на підставі

загальних положень системи стандартизації або використати досвід споріднених стандартизаційних систем.

Змішувати в одному документі облікову політику підприємства та облікові оцінки статей фінансової звітності є недоречним, це різні бухгалтерські категорії. Разом з тим, що вважається елементом облікової політики, а що відноситься до облікових оцінок, розмежувати не завжди можна однозначно.

В міжнародній практиці діє золоте правило: якщо не можна відрізнити зміну облікової політики та зміну облікової оцінки, зміна вважається зміною облікової оцінки. Бухгалтера повинні бути зацікавлені у тому, щоб мінімізувати кількість питань, що належать до сфери облікової політики.

Це дуже важливий момент, для прикладу, якщо віднести до облікової політики питання встановлення порога вартісної суттєвості при класифікації активу як основного засобу, то при кожній зміні такого критерію головному бухгалтеру доведеться перераховувати показники фінансової звітності «заднім числом» із застосуванням нового порогу. Тому головному бухгалтеру дані про пороги суттєвості, які використовуються менеджментом підприємства стосовно відповідних статей звітності, доцільніше розглядати як елемент облікової оцінки.

Міжнародними стандартами надаються підприємствам права вибору стосовно форматування фінансової звітності, вони встановлюють тільки загальні вимоги щодо подання фінансової звітності, настанови щодо її структури та мінімальні вимоги щодо її змісту.

Досить важливе питання, яке турбувало і турбує вітчизняних учених і практиків, при формуванні облікової політики, чи є управлінський облік, елементом облікової політики, чи ні?

Звичайно ми добре розуміємо, що управлінський облік безумовно може значно впливати на показники фінансової звітності.

Але слід чітко пам'ятати, що сфера управлінського (внутрішньогосподарського) обліку ні національними стандартами бухгалтерського обліку, ні міжнародними стандартами фінансової звітності не регулюються, тому її не можливо зіставити з фінансовою звітністю.

Метою управлінського обліку не є складання та подання фінансової звітності, підтвердження цьому є визначення самого терміну «внутрішньогосподарський (управлінський) облік» дане в Законі № 996-XIV, як система збору, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [1].

Якщо керуватись Методичними рекомендаціями № 635, то вони радять включати до розпорядчого документа, крім всього іншого, положення які дуже важливі на нашу думку, але прямо не відносяться до фінансової звітності, а більше стосуються процесу адміністрування. Зазначені вище положення повинні бути регламентовані, але тільки не в документі про облікову політику [2].

Підводячи підсумок, вище викладеного, не можна не торкнутися питання щодо зміни в облікових політиках. Необхідно чітко засвоїти, що в основі принципу послідовності передбачено постійне (із року в рік) застосування прийнятої стабільної облікової політики підприємством. Крім того, ми повинні розуміти що вважається зміною облікової політики, і потребує

додаткового розкриття у примітках до фінансової звітності, а що не вважається такою зміною. МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» дозволяє суб'єкту господарювання змінити облікову політику, тільки якщо зміна: вимагається стандартами фінансової звітності та/або призводить до того, що фінансова звітність надає достовірну та доречнішу інформацію про вплив операцій, інших подій або умов на фінансовий стан, фінансові результати діяльності або грошові потоки суб'єкта господарювання [3].

У ПСБО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», визначено, що облікова політика може змінюватися при: зміні статутних вимог; зміні вимог законодавчого органу; умові, що зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності.

Підходи як бачимо дещо відрізняються, не зрозумілим залишається питання, які критерії слід застосувати суб'єкту господарювання, щоб обґрунтувати, що зміни в застосованих облікових політиках призведуть до отримання користувачами більш достовірної та доречнішої інформації у фінансовій звітності.

Обов'язковою вимогою є те, що облікова політика суб'єкта господарювання наводиться у примітках до річної фінансової звітності у формі опису або шляхом прикладання до звітності копії розпорядчого документа.

Література:

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень. Закон України від 05.10. 2017 р. № 2164-VIII. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.

2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України. Наказ Міністерства фінансів України від 27.06. 2013 р. № 635. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id.

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (версія перекладу українською мовою – 2014 рік) [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=bjudzhet>.

Демченко Т. А., к.е.н., доцент,
*Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини
м. Умань, Україна*

Михайловина С. О., к.е.н, доцент,
*Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна*

ОБЛІК АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІДПОВІДНО ДО ГАРМОНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ОБЛІКУ З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Процес управління підприємством потребує прийняття складних управлінських рішень з підвищення ефективності діяльності підприємства і виведення його із збиткового становища, підвищення прибутковості, що передбачає здійснення діагностики поточного стану підприємства, правильного ведення бухгалтерського обліку та здійснення ґрунтовного економічного аналізу та аудиту фінансової спроможності підприємства, аналізу його виробничого потенціалу, аналізу можливостей покращення ефективності функціонування підприємства в сучасних реаліях господарювання, аналізу ефективного формування та використання активів підприємства, зокрема використовуючи сучасні комп'ютерні системи і технології.

Однією з основних характеристик ефективної господарської діяльності промислових підприємств є оцінка стабільності їхньої діяльності в довгостроковій перспективі, їхньої надійності як ділових партнерів. Цій меті служать показники фінансової стійкості, що характеризують ступінь захищеності інтересів інвесторів і кредиторів [5].

Побутує думка, що облік і аудит, бухгалтерська справа є прямим шляхом до нудної роботи, що працівники цього напрямку мають лише одну перспективу – сидіти і вести підрахунки цифр. Дане судження є лише стереотипом, який не має об'єктивного підґрунтя. Протягом століть професія бухгалтера була показником високих інтелектуальних здібностей, давала можливість добре заробляти та само реалізовуватися. До сьогоднішнього дня не змінилося нічого, окрім того, що ця професія стала більш цікавою.

Бухгалтерія виступає наукою, яка дозволяє зрозуміти багато того, що відбувається сьогодні. Зовсім недавно бухгалтерія великого підприємства являла собою чималий загін працівників обліку, де кожний відповідає за якийсь один вузький напрямок. Нерідко цей структурний підрозділ займав виробничу площу з десятками працівниками. Зараз роботу цілого відділу, завдяки автоматизації економічного процесу, може виконувати одна людина, яка пройшла відповідну професійну підготовку і володіє знаннями сучасних комп'ютерних технологій ведення бухгалтерського обліку.

В сучасних умовах господарювання кваліфікований фахівець з обліку повинен передусім відповідати сучасним потребам практики. Важливість

бухгалтерського обліку і аудиту визначається їх місцем та значенням як пріоритетної функції управління.

Облікова інформація має визначальне значення в забезпеченні конкурентоспроможності державних установ, організацій, підприємств промислового та сільськогосподарського виробництва. Роль бухгалтерського обліку і аудиту в економіці країни важко переоцінити. Крім того, сучасний етап розвитку економіки України потребує комплексних підходів до реформування базових складових інформаційної системи такої як бухгалтерський облік і аудит, котрі сприятимуть формуванню ефективної функції управління. Обліку й аудиту належить головна роль у процесі адаптації та задоволенні потреб спрямованих на інтенсивність виникнення попиту щодо надання своєчасної, об'єктивної та достовірної інформації. А тому існуватиме постійна потреба сучасної економіки держави у молодих кваліфікованих працівниках, які матимуть бажання і невпинну рішучість впроваджувати нові методи та форми ведення бухгалтерського обліку і аудиту, їх реформування та удосконалення.

Сучасні інформаційні технології і персональний комп'ютер відкрили великі перспективи посилення управлінських і контрольних функцій бухгалтерського обліку, перетворення бухгалтера з рахівника в аналітика. При цьому комп'ютерні системи повинні не тільки фіксувати події в режимі реального часу, але й забезпечувати їхню спрямованість у майбутнє. Вони повинні бути інтегровані в систему управління підприємства, що функціонує в сучасних ринкових умовах господарювання і мати властивості комплексності.

Аналіз теоретичних розробок і досвіду комп'ютеризації облікових робіт показав необхідність використання комп'ютерних бухгалтерських програм для здійснення аналізу господарської діяльності підприємства в цілому і його активів зокрема. Необхідність використання сучасних інформаційних систем полягає ще і в тому, що вони здатні підвищити інтелектуальний рівень рішень, що приймаються, своєчасність і швидкість реалізації обраних управлінських рішень.

Складність впровадження інтегрованих інформаційних систем на підприємствах пояснюється тим, що обробка облікової інформації не є кінцевою метою облікового процесу. Вона повинна бути передана споживачу і мати для нього потенційну корисність, що можливо досягти побудовою комунікаційних процесів.

Згідно досліджень Пушкар М.С. [4], важливим аспектом формування бухгалтерського обліку в країні є гармонізація і стандартизація. Під гармонізацією розуміють зростання подібності практики ведення бухгалтерського обліку в різних країнах світу, а під стандартизацією – застосування більш чітких та менш розпливчатих правил ведення обліку. Намагання гармонізувати і стандартизувати облік в різних країнах, зумовлюються наступними чинниками:

1. Необхідність розкриття у фінансових звітах економічних показників, підготовлених за єдиною методикою, з їх підтвердженнями аудиторами.
2. Гармонізація бухгалтерських систем дозволяє зменшити витрати компаній на підготовку звітності, знизити витрати внаслідок зменшення коригувань бухгалтерських документів і часу на складання консолідованих звітів.

3. Спільне використання бухгалтерських знань сприятиме вільному переміщенню бухгалтерів з однієї країни в іншу та наданню допомоги країнам, у яких є дефіцит спеціалістів [4].

На жаль, що стосується України, то досі діє ряд факторів, що перешкоджають гармонізації обліку, серед яких найвагомішими є:

- загальна економічна ситуація в країні;
- джерела фінансування досліджень з обліку;
- податкова політика, яка орієнтує облік на фіскальну мету;
- національні особливості сприйняття нових ідей у сфері бухгалтерського обліку.

Література:

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / [Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов]. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с.

2. Велш Глен А., Шорт Деніел Г. Основи фінансового обліку / [пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач]. – К.: Основи, 1999. – 943 с.

3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев [2-изд., перераб. и доп.] – М.: Финансы и статистика, 1997. – 512с.: ил.

4. Пушкар М.С. Фінансовий облік / М.С. Пушкар – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628с.

5. Stock company and its display on the financial statements / Demchenko T.A., Mykhailovyna S., Ivanova N.// Економічний простір. –2016.– № 105. – С. 164-173.

Домбровська Н. Р., к.е.н., доцент,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
м. Чортків, Україна

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ НИМИ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В економічній літературі наводиться чимало класифікацій витрат, що мають певні відмінності. Ми дійшли до висновку, що не має єдиного підходу до виокремлення класифікаційних ознак:

– розподіляючи витрати за економічними елементами та статтями калькуляції, в деяких джерелах виділяється єдина ознака класифікації: за економічним змістом, за економічними елементами та статтями калькуляції. Використання єдиної ознаки класифікації, наприклад за видами, означає, що всю сукупність витрат спочатку можна розподілити на дві групи, при цьому одні витрати будуть економічними елементами, інші – статтями калькуляції, а після цього в межах кожної групи, тобто в даному випадку використовується

ієрархічна система класифікації. Але мова йде про розподіл однієї і тієї ж сукупності витрат за двома різними ознаками – фасетна система класифікації. Цієї точки зору дотримуються О. Е. Ніколаєва, Т. В. Шишкова [1]. Погоджуємося з їх позицією з цього питання і вважаємо, що групування витрат за елементами – це класифікація витрат за економічним змістом, а за статтями калькуляції – це групування за цільовим спрямуванням;

– розподіляючи витрати на виробничі та невиробничі (загальнофірмові, комерційні) одні науковці відносять їх до класифікаційної ознаки – за участю у виробничому процесі; інші – за стадіями виробничого процесу;

– розглядаючи витрати як продуктивні та непродуктивні [2], і як доцільні та недоцільні відносять їх до класифікаційної ознаки – за доцільністю / ефективністю;

– розподіляючи витрати на довгострокові та короткострокові класифікують за такими ознаками: по відношенню до періоду або за календарними періодами [3];

– витрати на готову продукцію та витрати в незавершеному виробництві – відносять до різних класифікаційних ознак: групують за ступенем готовності продукції, групують за відношенням до продукту;

– витрати предметів праці, засобів праці, живої праці групують за відношенням до процесу виробництва, за економічним змістом, за функціональною роллю в процесі виробництва, за відношенням до форм праці / за характером праці.

Крім того, є група авторів, які виділяють свої власні ознаки класифікації витрат. В. В. Сопко виділяє наступні ознаки класифікації витрат: по відношенню до собівартості: витрати, що включаються до собівартості продукції (робіт, послуг) та витрати, що відносяться на фінансові результати; за порядком віднесення на період генерування прибутку: на продукт, на період [4, с. 496]. В. Г. Лебедєв, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев, А. Н. Асаул класифікують витрати за об'єктом управління: витрати в місцях їх виникнення, витрати в центрах витрат, витрати в центрах відповідальності [5, с. 22]. Інші науковці І. О. Бланк [3] М. О. Вахрушина [6] розглядають як окремі класифікаційні групування за місцями виникнення витрат, за центрами відповідальності. На нашу думку, поєднання різних класифікаційних ознак в одну порушує вимоги до побудови наукової класифікації витрат.

У П(С)БО 16 «Витрати» витрати класифікують за: видами діяльності; способом перенесення вартості на собівартість продукції; ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат; статтями витрат; елементами витрат [7]. У методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості витрати класифікуються: за центрами відповідальності; за видами продукції, робіт, послуг; за єдністю складу (однорідністю) витрат; за видами витрат; за способом перенесення вартості на продукцію; за ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат; за календарними періодами; за доцільністю використання; за відношенням до собівартості продукції [8, с. 6]. Наведені класифікаційні групування витрат підприємства можуть слугувати основою різних моделей організації обліку витрат. Ці моделі

обліку або способи організації аналітичного обліку витрат є основною базою необхідного масиву інформації для калькулювання, проведення моніторингу та контрольних дій, ухвалення тактичних і стратегічних рішень. Згідно Податкового кодексу усі витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються із витрат операційної діяльності та інших витрат, які у свою чергу має свою розгалужену архітектуру [9].

Моніторинг ознак класифікації витрат у вітчизняному і зарубіжному обліку показав, що основними класифікаційними ознаками для них є виокремлення витрат на прямі й непрямі, постійні та змінні, на продукт і період. Для зарубіжного обліку характерним є те, що класифікаційні ознаки і, відповідно, всі види витрат не є суворо визначеними для суб'єкта підприємства. Це, певною мірою, можна пояснити прагматизмом західного обліку, де домінує скерування на створення умов для зручності практичного застосування. Позитивним в цьому є те, що кожне підприємство у визначенні класифікаційних ознак має свободу вибору і використовує таку систему класифікації витрат, яка для нього є найбільш зручною. Негативний момент – така самостійність у виборі ознак класифікації і видів витрат створює плутанину в науковій економічній літературі, оскільки дослідники інколи використовують одне і те ж поняття для характеристики цілком різних за економічним характером витрат і, навпаки, для абсолютно ідентичних за своїми характеристиками та поведінкою витрат – різні поняття.

На відміну від вітчизняного, в західному обліку не існує чіткої класифікації витрат за елементами і статтями калькуляції. При цьому термін «елемент витрат», що використовується в зарубіжній лексиці (*element of charges*), більше відповідає українському поняттю «стаття калькуляції» (*article of calculation*). Частково такі невідповідності можливо було б віднести до недоліків перекладу. Напевне, в окремих випадках термін «елемент» (*element*) є еквівалентом терміну «складові» (*constituent*), але проблема зводиться не тільки до використанні того або іншого терміну. При класифікації важливо не те, влучно або невлучно сформульовано класифікаційну ознаку, а те, чи відображає обрана ознака суттєву властивість об'єкту, додає знань про нього, скерована на вирішення певного завдання.

Однією із вимог, що ставляться до класифікації, є орієнтування на вирішення конкретних завдань. Ми позиціонуємо бухгалтерську систему в площині фінансового, управлінського обліку та податкових розрахунків. Кожна позиція має свої завдання. Відповідно, класифікації витрат можна співвідносити з цільовою скерованістю підсистем обліку, що забезпечить як виконання традиційних завдань фінансового обліку, так і надання керівництву необхідного масиву інформації для ухвалення рішень, проведення податкових розрахунків.

Співвідношення тієї або іншої ознаки з управлінським або фінансовим обліком може здатися спірним, але це свідчить, що не можна говорити про абсолютну відокремленість фінансового та управлінського обліку, особливо щодо обліку витрат підприємства. В кожній підсистемі обліку можна додатково згрупувати класифікації витрат, конкретизувавши цілі.

Отже, чільне місце в управлінні підприємством посідає обґрунтована класифікація витрат, яка допомагає управляти ними та діяльністю суб'єкта господарювання. За таких умов потрібною є класифікація видів витрат за такими критеріями, які якнайповніше відбиватимуть та характеризуватимуть різні керунки діяльності підприємства.

Література:

1. Николаева О.Е. Классический управленческий учет / О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова / Учебник. – М.: Издательство ЛКИ, 2010. – 400 с.
2. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 841 с.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк // 3-е изд., перераб. и доп. – Киев: 2007. – 768 с.
4. Сопко В. Бухгалтерський облік: навч. посібник: Навч. посібник / В. Сопко // К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
5. Лебедев В. Г. Управление затратами на предприятии: Учебное пособие / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев; Ред. Г.А. Краюхин. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Бизнес-Пресса, 2006. – 340 с.
6. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов. / М.А. Вахрушина // 8е изд., испр. – М.: Издательство «Омега Л», 2010. – 570 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
8. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности. Энциклопедия бухгалтера и экономиста. – Харьков: Центр «Консульт», 2007. – 218 с.
9. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р., № 2275-VI. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Мартинів І. К., аспірант,

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Зважаючи на те, що підприємство є відкритою системою, яке здійснює свою господарську діяльність у постійному активному взаємозв'язку як із зовнішніми, так і внутрішніми факторами впливу, вони, безпосередньо, впливають і на процес комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Вагомий науковий доробок у процесі дослідження оцінки впливу факторів на процес інноваційної діяльності внесли Башинська І. О., Бутко М. П., Бутнік-Сіверський О. Б., Глухова С. В., Зозульов О. В., Кліпкова О. І., Попело О. В., Черешнюк О. М., Чорна М. В. В той же час, велика кількість

наукових напрацювань таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Долгошея Н. О., Мельничук І. В., Отенко В. І., Ушеренко С. В., Харів П. С., Черноіваноів Г. С., присвячена питанню оцінки ефективності реалізації інноваційних проектів підприємства. Зважаючи на те, що інноваційною діяльністю є діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1], а комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності це будь-яка діяльність, яка створює дохід від використання результатів наукових досліджень [2, с. 20], виникає необхідність у дослідженні факторів, що впливають на комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності з метою подальшої оцінки їх впливу.

Метою тез є уточнення зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на процес комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах.

Дослідження питання виокремлення внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності дозволило виявити відсутність єдиного підходу у науковій спільноті. Вітчизняні науковці Чорна М. В., Глухова С. В., пропонують виділяти зовнішні та внутрішні чинники впливу на інноваційну діяльність підприємства. Як зазначають науковці, «на основі класичної теорії розподілу чинників та представлений в науковій літературі сукупності чинників впливу на інноваційну діяльність вважається доцільним визначати їх з позицій джерела виникнення: зовнішні чинники непрямого впливу – макрорівень (держава); зовнішні чинники прямого впливу – мезорівень (галузь); внутрішні – макрорівень (підприємство)» [3, с. 45-46].

Відтак, до зовнішніх чинників прямого впливу віднесено стан економіки в цілому та стимулювання розвитку певної галузі, до зовнішніх чинників прямого впливу віднесено економічний стан регіону, економічний стан певної галузі та інноваційну активність певної галузі. Внутрішніми чинниками є: ресурсне забезпечення інноваційної діяльності підприємства, результативність інноваційної діяльності підприємства [3, с. 46].

Як влучно зазначає Кліпкова О. І., на розвиток процесу комерціалізації впливають позитивні (наявність вітчизняної науково-технічної бази з диверсифікованою структурою, високий потенціал фундаментальних досліджень, що виконуються в академічних інститутах, значимий для світової спільноти, велика кількість ідей, що були генеровані у попередньому періоді, але не перейшли в процес комерціалізації, наявність висококваліфікованих кадрів) та негативні (високий рівень морального та фізичного старіння обладнання, який не в змозі забезпечити реалізацію інноваційних рішень з приводу комерціалізації, не проведена перевірка інтелектуальної власності, запатентовані технології та ноу-хау не оцінені з позицій їх ринкового застосування та потенціалу їх комерціалізації, деякі найбільш привабливі розробки використовуються без ліцензійних або інших компенсаційних виплат або просто розкрадаються, потенційні можливості наукових кадрів і кваліфікованого персоналу використовуються не повною мірою, відповідно,

формування креативного потенціалу підприємства сповільнюється, недосконалі методи маркетингового аналізу потреб внутрішнього ринку, ринків ближнього і далекого зарубіжжя, з прив'язкою до науково-технічних можливостей) фактори. Здійснюючи групування наведених факторів, науковець поділяє усю сукупність зовнішніх факторів на: фактори попиту, фактори конкуренції та виробничо-технічні фактори) [4, с. 100-101; 5, с. 23-26].

Однак, процес комерціалізації підпадає під дію зовнішніх та внутрішніх (які також можуть бути позитивними чи негативними) факторів на усіх її етапах, що зумовлює необхідність розширення переліку наведених вище факторів.

Відтак, до зовнішніх факторів впливу на процес комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності пропонується відносити:

- положення нормативно-правових актів (Закони України, накази, постанови, ПСБО, МСБО, методичні рекомендації, інструкції);
- результати маркетингових досліджень;
- проектно-конструкторська документація;
- дані статистичних спостережень;
- дані опитувань та анкетувань;
- офіційна інформація та звіти Державної служби інтелектуальної власності України;
- офіційна інформація та звіти Державної служби статистики України.

У свою чергу, внутрішні фактори впливу на комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності залежать, у переважній більшості, від особливостей діяльності підприємства, обраного способу та форму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, а також від того, чи являється така діяльність основною для підприємства. Наприклад, для підприємств, що виробляють або використовують у своїй діяльності результати інноваційної діяльності шляхом безпосереднього виробництва, особливого значення набуває оцінка їх виробничих потужностей. При цьому, для торговельних підприємств зазначений внутрішній фактор взагалі не виникатиме. Натомість, може виникати такий фактор, як охороноздатність об'єктів інтелектуальної власності (охорона торгової марки тощо).

За будь-якого вибору способу та форми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності особливої уваги заслуговує такий фактор впливу, як їх конкурентоздатність, що підвищує можливості підприємства до захоплення частки ринку (або монопольного становища, що є більш характерним для більшої частини об'єктів інтелектуальної власності, зважаючи на їх унікальність).

Відтак, до внутрішніх факторів впливу на процес комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, яким властиві особистісні та поведінкові особливості учасників процесу комерціалізації кожного окремого підприємства, відносяться:

- охороноздатність об'єктів інтелектуальної власності;
- виробничі потужності підприємства;
- кваліфікація та мотивація персоналу;
- конкурентоздатність об'єктів інтелектуальної власності на ринку;

– фінансові ресурси.

Висновки. За результатами проведеного дослідження автором уточнено склад зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на процес комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. На нашу думку, до зовнішніх факторів слід віднести положення нормативно-правових актів, результати маркетингових досліджень, проектно-конструкторську документацію, дані статистичних спостережень, дані опитувань та анкетувань, офіційну інформацію та звітність Державної служби інтелектуальної власності України, офіційну інформацію та звітність Державної служби статистики України. До зовнішніх факторів впливу на комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності запропоновано віднести охороноздатність об'єктів інтелектуальної власності, виробничі потужності підприємства, кваліфікацію та мотивацію персоналу, конкурентоздатність об'єктів інтелектуальної власності на ринку, фінансові ресурси.

На основі уточнених зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на процес комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності набуває необхідність у подальших дослідженнях показників оцінки їх впливу для аналізу його ефективності.

Література:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Бут С.Ю. Сучасний стан і проблеми формування та розвитку організаційно-економічного механізму комерціалізації інноваційної діяльності в Україні / С.Ю. Бут, І.О. Совершенна // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2'2011. – № 21. – С. 20-23.
3. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: монографія / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Харків: ХДУХТ, 2012. – 210 с.
4. Кліпкова О.І., Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності в системі інноваційного розвитку підприємств: дис. на здобуття наук.с ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / О.І. Кліпкова; – Л., 2017. – 272 с. – укр.
5. Марков К.А. Коммерциализация научных исследований в университетах США / К.А. Марков // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2009. – № 5. – С. 22-30.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Умови функціонування сучасних промислових підприємств потребують удосконалення процесів управління, і перш за все його функцій: планування, обліку, регулювання та контролю, що є інформаційною базою здійснення аналізу та прийняття оперативних рішень. Але контроль як функція управління часто має не регулярний характер і являється малоефективним. Це пов'язано з тим, що на промислових підприємствах мало уваги приділяється організації та здійсненню внутрішнього контролю. Також недостатньо розроблені наукові та методичні підстави для здійснення цієї функції управління. Тому для реалізації всіх поставлених управлінських завдань та успішної розробки планів та прогнозів необхідно на промислових підприємствах організувати ефективну систему внутрішнього контролю. Вона дозволить вирішувати складні завдання, що пов'язані з управлінням підприємством та виявляти позитивні аспекти при здійсненні його діяльності.

Порівнюючи фактично досягнуті результати з запланованими керівництво підприємств одержує інформацію про виявлені проблеми та має можливість своєчасно їх корегувати, що дозволить запобігти негативних впливів на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Також система внутрішнього контролю має бути гнучкою і при зміні зовнішніх та внутрішніх умов функціонування підприємства оперативно налаштовуватися до вирішення нових завдань.

Ефективність системи внутрішнього контролю, зокрема оперативного, пов'язана з тим наскільки вона підпорядкована внутрішньому регламенту та методиці її здійснення. А це потребує додаткових досліджень та виявлення специфіки окремо для кожного підприємства.

Різні аспекти, що пов'язані з теоретичними питаннями внутрішнього контролю розглянуто в роботах таких вітчизняних вчених, як Максимова В. Ф., Петренко С. М., Пантелеєв В. П., зокрема оперативного контролю Кошкарів С. А., Бачинський В. І., Куцик П. О., Мельник К. П.

При вивченні досягнень вітчизняних вчених виявлено, що недостатньо приділено уваги формуванню саме ефективної системи внутрішнього контролю на сучасному промисловому підприємстві. Стосовно оперативного контролю, то деякі керівники навіть не замислювалися, що це таке і навіщо необхідно його здійснювати. Тому це питання потребує детального вивчення з врахуванням особливостей центрів відповідальності на промислових підприємствах.

Головною метою є розробка організаційних та методичних підходів до формування системи внутрішнього контролю, зокрема оперативного, що забезпечить ефективне управління промисловим підприємством.

Система внутрішнього контролю має включати організаційні заходи, методики, процедури, що необхідно застосовувати керівникам в якості засобів для ефективного ведення господарської діяльності на підприємстві та прийняття своєчасних управлінських рішень. При розробці служби внутрішнього контролю необхідно охопити всі сторони фінансово-господарської діяльності та виділити напрямки її формування: організаційну структуру; розподіл зобов'язань, повноважень та відповідальності; забезпечення умов зберігання активів; їх внутрішній контроль та контроль виконання планів та планових завдань.

Стосовно організаційної структури, то необхідно розробити та затвердити схему організаційної структури підрозділів з виділенням управлінських взаємозв'язків, сформуванню графік документообігу.

Також необхідно здійснити розподіл зобов'язань та повноважень, тобто визначити відповідальних осіб, їх відповідальність та обов'язки. Для цього на підприємстві розробити правила та посадові інструкції.

Для розробки методики внутрішнього контролю на промисловому підприємстві доцільно виділити її елементи. Більшість науковців виділяють такі елементи як система обліку, контрольне середовище та контрольні процедури.

Система обліку – це інформаційна база для здійснення контролю, тому вона має надавати необхідну інформацію про всі господарські операції, що відбуваються на підприємстві.

Контрольне середовище має безпосередній вплив на використання засобів контролю. Воно впливає на загальну атмосферу на підприємстві, що сприяє кращому розумінню та виконанню процедур контролю її співробітниками. Є базисом для всіх інших елементів внутрішнього контролю [1].

Достатньо уваги треба приділити процедурам контролю. Вони мають бути пов'язані між собою та систематизовані по рівням розподілу повноважень.

Процедури контролю – це заходи пов'язані з перевіркою документів, витрат, майна, виконання планів та інструкцій, що виконуються робітниками підприємства.

При формуванні системи оперативного контролю необхідно детально вивчити внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на діяльність промислового підприємства. А саме такі зовнішні фактори як конкурентоспроможність продукції, циклічність діяльності, вартість сировини, матеріалів та енергоресурсів, технологію виробництва. Безпосередньо правові фактори: загальний рівень економіки; нормативно-правові акти, що регулюють діяльність галузі та враховують її особливості; оподаткування; державна політика.

До внутрішніх факторів: поточна виробнича діяльність, а саме порядок здійснення розрахунків з постачальниками та покупцями; цінова політика; порядок формування витрат та доходів; підбір персоналу та інші.

Отже, правильне формування внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на діяльність промислових підприємств дозволить на початковому етапі формування системи оперативного контролю визначити самі важливі об'єкти, що необхідно оперативно контролювати.

Цьому також сприятиме виділення центрів відповідальності, які мають бути на кожному конкретному підприємстві. Таких як центр доходів, витрат, прибутку та інвестицій. Кожен з них має бути відокремленим структурним підрозділом, керівники яких мають відповідати за виконання планів, кошторисів, бюджетів. Контроль центрів мають здійснювати незалежні фахівці в кожній із сфер діяльності підприємства.

Центри контролю мають утворюватися у важливих економічних, технологічних, обслуговуючих контурах організаційної структури промислового підприємства, тобто в місцях зосередження релевантної інформації та формування оперативної звітності для цілей регулювання господарських процесів та прийняття оперативних управлінських рішень. Вони можуть бути організовані як на постійних так і на тимчасових засадах [2, с. 171-172].

Для здійснення ефективного контролю необхідно розробити інструкції, що мають включати методичні рекомендації по здійсненню перевірки певних об'єктів контролю, перелік процедур контролю та інші документи, що сприятимуть організації та здійсненню контролю.

В першу чергу необхідно створити та затвердити план контролю. В якому чітко визначити стадії перевірки по об'єктам, видам робіт, що виконуються. Розробити графік документообігу, в якому відобразити найменування та призначення документу, кількість екземплярів, хто та коли складає та куди надає документ, хто його перевіряє та підписує, термін надання та обробки документа.

Запропонована методика визначає алгоритми створення контрольного середовища, використання процедур контролю, забезпечує ефективне управління інформаційними потоками, що сприятимуть постійній взаємодії між підрозділами підприємства.

Отже, на промислових підприємствах необхідно створювати систему оперативного контролю, яка буде враховувати центри відповідальності та в якій будуть чітко координуватися процеси контролю, що сприятиме своєчасному прийняттю оперативних управлінських рішень та ефективному управлінню промисловим підприємством.

Література:

1. Тимотина С. С. Особенности организации системы внутреннего контроля в строительстве // Молодой ученый. – 2014. – №18. – С. 457-461. – URL <https://moluch.ru/archive/77/13412/>.
2. Кошкаров С. А. Внутрішньогосподарський оперативний облік і контроль у системі управління діяльністю виробничих підприємств / С. А. Кошкаров, В. І. Бачинський, П. О. Куцик. – Чернівці: Золоті литаври, 2012. – 264 с.

ОФОРМЛЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКИХ ЕКСПЕРТИЗ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЇХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Висновок експерта – єдина процесуальна форма, в якій експерт доводить свої висновки до відома органу або особи, що призначила експертизу. Усні відповіді експерта в ході допиту його на слідстві і в суді роз'яснюють письмовий висновок, але не можуть його замінити. Сутність висновку експерта полягає в тому, що за його допомогою органи попереднього слідства і суд отримують можливість використовувати в процесі встановлення істини по справі застосовувані фахівцями із знаннями бухгалтерського обліку, оподаткування, аудиту та економічного аналізу.

Оскільки судово-бухгалтерська експертиза є процесуальною дією, то і висновок має відповідати нормам, зазначеним у Кримінально-процесуальному кодексі України (ст.101 та 102).

В пункті 4.14 Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень визначено форму та зміст висновку судового експерта.

Експертний висновок складається з трьох частин (вступна, дослідницька та заключна) і повторює послідовність проведеного дослідження. Основу змісту висновку за результатами проведення судово-бухгалтерської експертизи становлять виявлені в ході дослідження факти спеціальної природи (економічні, фінансові, бухгалтерські та ін., залежно від предмета експертизи), застосована експертом методика і набір використовуваних прийомів (з обґрунтуванням її вибору), наукове обґрунтування (наукові положення, що пояснюють сутність встановлених експертом фактів), висновки.

Висновок експерта – це докладний опис проведених експертом досліджень та зроблені за їх результатами висновки, обґрунтовані відповіді на запитання, поставлені особою, яка залучила експерта, або слідчим, суддею чи судом, що доручив проведення експертизи. У висновку розрізняють зміст (висновок, обґрунтований проведеним дослідженням) і форму (письмовий висновок). Обидва компоненти однаково важливі при визначенні доказової сили висновку експерта. Якщо висновок експерта слідчий або суд визнає необґрунтованим, тобто викликає сумніви застосовувана експертом методика або не досліджені всі матеріали по кримінальній справі, то висновок як судовий доказ ними відкидається.

Важливим етапом використання експертного висновку є його оцінка з точки зору придатності в якості законного доказу. Спираючись на вимоги процесуального законодавства, можна стверджувати, що висновок експерта повинен відповідати критеріям відносності, допустимості, достовірності та доказового значення. Для цього необхідно встановити:

- 1) достатність об'єктів і матеріалів, спрямованих на експертизу;

2) наукову обґрунтованість методів, які використовував експерт при проведенні експертизи;

3) повноту проведених експертом досліджень, на підставі яких зроблено висновок;

4) обґрунтованість висновку дослідними положеннями науки, фактичними даними кримінальної справи і результатами проведених експертом досліджень;

5) повноту висновку, його ясність, відповідність відповідей експертному завданню.

Відзначаючи специфіку проведення судово-бухгалтерських експертиз, треба зауважити, що відповідно до вимог Кримінально-процесуального кодексу висновки з дослідження документів бухгалтерського обліку та звітності, інших об'єктів експертизи повинні складати єдину систему причинно-наслідкових (логічних) зв'язків, що складається з взаємозв'язаних елементів. У зв'язку з цим експерт-бухгалтер встановлює невідповідність вимогам нормативних актів, що регулюють організацію бухгалтерського обліку та контролю за його веденням і складанням звітності, внутрішнього контролю за дотриманням податкового законодавства, дотримання договірних зобов'язань, а також розміру заподіяної шкоди.

Таким чином, при оцінці висновку експерта воно зіставляється з іншими доказами по справі, виявляється ступінь його повноти і обґрунтованості, перевіряється дотримання процесуальних прав суб'єктів процесу (при призначенні і проведенні експертизи). Вивчення висновку дає слідчому необхідну інформацію для його оцінки. Допит експерта не є необхідним і обов'язковим елементом вивчення експертного висновку. Якщо слідчий не знаходить підстав для допиту експерта, висновок досліджується звичайними способами, тобто зіставляється з іншими доказами по справі.

У результаті оцінки висновку експерта слідчий (суд) може прийняти одне з таких рішень:

1) визнати висновок експерта повним та обґрунтованим, таким, що має значення у справі;

2) визнати висновок неповним або недостатньо зрозумілим та при необхідності призначити додаткову експертизу або допитати експерта відповідно до ст. 201 КПК;

3) визнати висновок експерта необґрунтованим або сумнівним щодо його правильності та при необхідності призначити повторну експертизу або провести інші процесуальні дії, спрямовані на перевірку висновків експерта.

Проте на даний час висновок експерта-бухгалтера не використовується повній мірі, тобто висновок оцінює слідчий (суд) і направляє в архів (рис. 1). Хоча зміст висновку часто містить суттєвий методичний матеріал з бухгалтерського обліку, ми пропонуємо запровадити організаційний механізм використання результатів судово-бухгалтерської експертизи, який дозволить повною мірою застосувати на практиці експертні знання (рис. 1).

Запропонований механізм передбачає накопичення, науково-прикладну обробку та оприлюднення матеріалів судово-бухгалтерської експертизи у вигляді брошур, методичних рекомендацій, посібників. Відповідальними за таке узагальнення доречно встановити науково-дослідні інститути судових експертиз. В подальшому узагальнені матеріали експертиз у вигляді брошур можуть використовуватись як мінімум за такими напрямками:

в освітньо-професійному процесі;
 в обліковій політиці сільськогосподарських підприємств;
 як інформаційно-довідкова база в державній аграрній політиці Міністерства аграрної політики та продовольства України;
 в законотворчій роботі Міністерства юстиції України.

Такий підхід розвиває межі сприйняття бухгалтерської експертизи від процесуальної складової судово-слідчої діяльності до повноцінної науки, здатної створювати власний методико-прикладний продукт, затребуваний у інших професійних сферах.



Рис. 1. Пропонований механізм використання результатів судово-бухгалтерської експертизи сільськогосподарської діяльності

—————> діючий порядок використання інформації з висновку експерта
 - - - - -> пропований порядок використання інформації з висновку експерта

FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES

*Бугель Ю. В., к.е.н., доцент,
Чортківський навчально-науковий
інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
м. Чортків, Україна*

РОЗВИТОК МИТНОГО ПОСТ АУДИТУ ЯК ФАКТОРУ МОДЕРНІЗАЦІЇ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДО МІЖНАРОДНИХ ВИМОГ

Вдосконалення та уніфікація процесів митно-тарифного регулювання передбачає визначення нових пріоритетів митної діяльності. Одним з них на сучасному етапі розвитку є митний пост аудит, що за економічним змістом являє собою процес комплексного або часткового нормативно-економічного моніторингу діяльності підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) з боку посадових осіб підрозділів митного пост аудиту митних органів, який здійснюється після факту первинної митної очистки (митного оформлення) з метою перевірки дотримання митного законодавства, митно-податкової дисципліни підприємством, а також забезпечення належного рівня економічної безпеки в частині захисту національних товаровиробників від товарів, відносно яких заходи митно-тарифного регулювання не вживалися чи застосовувалися на недостатньому рівні [1]. Відтак, основним завданням митного пост аудиту є забезпечення належного захисту законних економічних інтересів і об'єктивного захисту як внутрішнього ринку держави, так і імпортерів.

Проте, зважаючи на новизну проблематики митного пост аудиту, вважаємо за доцільне визначити ряд проблем, які перешкоджають швидкому та максимально ефективному провадженню, безумовно, перспективного процесу у вітчизняну практику митного регулювання.

1. Домінування фіскальної направленості митної справи. Як на зорі незалежності, так і зараз фіскальна функція наповнення державного бюджету «швидкими» грошима непрямого оподаткування (зокрема, імпортними ПДВ, митом і акцизом) залишилася практично незмінною. Як наслідок, захисна функція митного оподаткування нівелюється, а розвиток напрямків, що направлені на її забезпечення (зокрема, й митного пост аудиту) провадиться незадовільними темпами.

2. Нормативно-правове забезпечення. Митний кодекс 2012 р. хоча й удосконалив та розширив ряд положень контрольно-перевірочної діяльності систем обліку і звітності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, проте не позбавлений нормативної невизначеності та спірності багатьох важливих

питань. Про вказане свідчить той факт, що митний пост аудит (або ж «проведення документальних перевірок») так і залишився однією з форм митного контролю.

3. Слабка методологічна база контрольно-перевірочної діяльності, що призводить до практичної неможливості дослідження ряду важливих сторін діяльності суб'єкта ЗЕД та його зовнішньоекономічних операцій з метою донарахування платежів, стягнення яких віднесене до компетенції митної системи. Вказані питання зумовлені кількома чинниками.

По-перше, недостатнім освітнім, практичним досвідом та навичками більшості співробітників підрозділів митного аудиту. Відповідно до професійних якостей, митний аудитор – це особа, що достатньо добре розуміється у бухгалтерії, фінансово-господарській і зовнішньоекономічній діяльності підприємства водночас. Подібні фахівці у державних органах – досить велика рідкість. Практичної ж можливості набуття персоналом підрозділів митного аудиту подібного досвіду чи залучення фахівців-бухгалтерів та аудиторів на умовах підряду через закритість системи державної влади й нормативно-правові обмеження, на жаль, не існує.

По-друге, недосконалість та неповнота розробки тематики перевіркової діяльності. У багатьох випадках робота співробітників відділів митного аудиту обмежується перевіркою досить вузького кола нескладних перевірочних питань (повноти декларування транспортних витрат, витрат на страхування, подвійного фактурування та ін.) і не направлена на розробку більш складної (повнота включення роялті і ліцензійних платежів до митної вартості, давальницька сировина та ін.) тематики. Розробка ж новітньої тематики перевірки відповідності нормам законодавства трансфертного і офшорного ціноутворення у міжнародній торгівлі відсутня взагалі. Як наслідок, державний бюджет втрачає мільярди, а національний товаровиробник – переваги конкурентності власного товару у порівнянні з тим, що «заїжджає» із заниженим рівнем митних платежів.

Найбільш швидке вирішення вказаного питання, як і у попередньому випадку, на нашу думку, можливе через залучення висококваліфікованих аудиторів провідних національних та міжнародних аудиторських компаній, з одного боку, до робочих груп із штатними працівниками підрозділів митного аудиту (для підвищення кваліфікаційного рівня останніх), з іншого – на умовах підряду за окремими тематиками чи перевітками (так званий – аутсорсинг). У даному випадку підкреслимо, що жодної законодавчої можливості подібної співпраці нині не існує.

4. Нерозвиненість системи формування та аналізу ризиків підприємств на предмет можливого порушення норм митного й податкового законодавства, що не дозволяє досягти максимальної ефективності планування перевірок суб'єктів ЗЕД, а отже й максимального фіскального ефекту. Автоматизація вказаного процесу, що нині практично відсутня, є ключовим фактором досягнення відчутного прогресу у даному напрямку.

5. Недостатня кількість співробітників відділів митного пост аудиту. Оцінка задекларованих керівництвом митної системи намірів про пріоритет уведення

ефективної системи митного пост аудиту розходиться з діями на це направленіми – кількість співробітників, що займаються перевірками, практично не змінилася і є дуже малою.

6. Слабка взаємодія з підрозділами митного органу в частині реалізації функції митного пост аудиту. Враховуючи те, що контроль після моменту митного оформлення вимагає комплексного підходу до перевірки різноманітних сторін зовнішньоекономічної операції (митна вартість, класифікація, визначення країни походження товарів та ін.), до проведення документальних перевірок залучаються спеціалісти практично усіх оперативних підрозділів митниці. І хоча вказана взаємодія і координується окремими наказами й розпорядженнями, розуміння з боку співробітників митниці про необхідність виконання окремої ланки аудиторської перевірки дійти досить важко.

Практично у всіх випадках, разом із необхідністю виконання окремих завдань голови робочої групи документальної перевірки, посадовим особам взаємодіючих підрозділів доводиться виконувати й основні функціональні завдання підрозділу основної роботи. Як наслідок, втрачається час, якість і повнота здійснення процесу перевірки.

7. Нормативна-правова незахищеність митного аудитора. Виконання функцій співробітника підрозділу митного аудиту пов'язано з провадженням особливо важливої, наукоємної і небезпечної роботи. Окремі документальні перевірки охоплюють періоди до трьох років діяльності великих підприємств з тисячами митних оформлень і зовнішньоторговельним обігом у сотні мільйонів гривень. Донарахування за результатами перевіркової діяльності сягають мільйонів гривень і часто ведуть до відкриття кримінальних справ і притягнення до відповідного виду відповідальності посадових осіб суб'єктів ЗЕД. Натомість законодавчо жодних пільг чи нормативного захисту для співробітників підрозділів митного аудиту не передбачено.

8. Низький рівень матеріального забезпечення. Робота кваліфікованого співробітника підрозділу митного аудиту носить специфічний характер і у сфері недержавного сектору співставна за специфікою з діяльністю спеціалістів-бухгалтерів та аудиторів підприємств. Разом з тим, рівень матеріального забезпечення митного аудитора є у багато разів меншим від забезпечення відповідних позицій приватного сектору. У результаті зростає корупційна складова митної діяльності, втрачається мотивація до продуктивної праці, бажання і можливості до професійного розвитку [2, с. 93].

Як наслідок, частка платежів, донарахованих у результаті митного пост аудиту, у відношенні до загальної суми митних платежів, зважаючи на сучасний рівень тінізації ЗЕД, є дуже низькою і становить менше 0,5%. Указаний факт свідчить, що превентивна функція контрольних заходів, направлена на сумлінну сплату податкових зобов'язань, суб'єктами ЗЕД повною мірою не виконується.

Але, незважаючи на труднощі, перші кроки на шляху до становлення системи пост аудиту зроблені. Основними факторами, що позитивно сприяли б цьому процесу, був би відхід від домінування фіскальної складової митного

регулювання, побудова митно-податкової системи на нових наукових, професійних, і інноваційних началах та оперативне вирішення проблем як нормативно-правового, так і матеріального забезпечення новітньої та перспективної галузі митної справи, що активно сприяє побудові розвинутої системи митно-тарифного регулювання й забезпечує ефективну й безпечну інтернаціоналізацію національної економіки.

Література:

1. Пелешак І. О. Система митного контролю зовнішньоекономічних операцій в Україні та напрями її вдосконалення [Електронний ресурс] / І. О. Пелешак. – Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/926/>.

2. Сторожук В.М. Реалізація тарифного регулювання в межах угоди про асоціацію між Україною та ЄС / В.М. Сторожук // Економічний аналіз. – 2016 – № 1. – С. 88-97.

3. Chauvin N. The welfare effect of the new wave of protectionism: The case of Argentina / Nicolas Depetris Chauvin, Maria Priscila Ramos // Agricultural and applied economics Association. – 2013. – Washington. – Annual meeting. 4-6 August 2013. – P. 15-46.

Данік Н. В., к.е.н., доцент,

Гривківська С. М., к.е.н.,

*Миколаївський національний університет
імені В. О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна*

КОНЦЕПЦІЯ ЖИТТЄВИХ ЦИКЛІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗМІН У ФІНАНСОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ БАНКУ

Еволюційна теорія як парадигма, дає найбільш адекватне уявлення про функціонування організації у сучасних економічних умовах. Як відзначають Є. В. Попов, Н. В. Хмелькова, сьогодні еволюційна теорія претендує на роль теоретичної системи, яка найбільшою мірою відповідає сучасним реаліям мінливого, невизначеного й нелінійного зовнішнього середовища [4, с. 6]. Тому, для ефективного механізму управління фінансами банку можна запропонувати використовувати положення еволюційної економіки, яка наслідує біологічні аналоги природи.

Відповідно до еволюційної теорії, будь-яка економічна система може бути представлена як живий організм, що має багатомірну природу, діяльність якого спрямована на виживання. Оскільки будь-яка система, чи то жива, чи то штучно створена, розвивається та змінюється, проходячи типові стадії або циклічні стани свого розвитку, одною із найбільш важливих та часто використовуваних у практиці управління засад є концепція життєвих циклів, яка може бути застосована до будь-якої системи, у тому числі й до банку при виборі технологій управління фінансами [5, с. 68].

Концепція життєвого циклу виникла наприкінці ХХ століття як комплекс ідей, що включав ідеї спадковості та розвитку на рівні індивідумів та організмів, а також адаптації, виживання та вимирання на рівні окремих видів та популяцій живих організмів. Модель циклу, яка домінувала у той час, передбачала нелінійний процес змін (трансформацій), які відбуваються в організмі з плином часу – від ранніх стадій існування до наступного покоління [7, с. 4]. Як зазначає В. О. Дресвянніков, еволюційний життєвий цикл систем в економіці подібний до еволюційного життєвого циклу в біології, який забезпечується процесами філогенезу (історичного розвитку організмів та окремих груп) та онтогенезу (індивідуального розвитку організму від моменту зародження до кінця життя) [1, с. 19].

Отже, можемо зі впевненістю зазначити, що проведення аналогії банку з живим організмом та використання концепції життєвого циклу в управлінні його фінансовою діяльністю має високу практичну значущість, оскільки дозволяє передбачати можливі зміни та враховувати потенційні ризики на різних етапах розвитку банку [6, с. 271].

Оскільки в процесі свого розвитку організація проходить ряд стадій стійкості та турбулентності, в процесі управління банком із застосуванням теорії життєвих циклів важливим завданням є завчасне виявлення та усунення проблем, що супроводжують банк на тому чи іншому етапі його розвитку [3, с. 17].

Найбільш вразливим банк є саме у процесі переходу від однієї стадії життєдіяльності до іншої, який супроводжується ризиками і може бути біфуркаційним. За таких умов, знання поточної стадії і моменту переходу до наступної дозволяє максимально ефективно подолати проблеми розвитку банку, що є умовою для забезпечення його сильної конкурентної позиції. На шляху до найвищої точки розвитку банк проходить кілька точок біфуркації, тобто зміни усталеного режиму роботи системи.

При цьому є два варіанти розвитку подій:

1) банк проходить точку біфуркації і переміщується до наступного етапу життєвого циклу;

2) банк не проходить точку біфуркації, при цьому він або перестає існувати, або повертається на попередній етап свого розвитку.

У точці біфуркації відбувається різка зміна характеру процесу, зміна просторово-часової організації системи, її якісна зміна. На кожному етапі життєвого циклу організації існують так звані хвороби, які умовно можна поділити на дві складові [2, с. 63]. Відповідно до цієї точки зору, до першої відносяться хвороби зростання банку, тобто проблеми, які обумовлені його незрілістю та яких, подібно дитячим інфекційним захворюванням, складно уникнути. В той же час хвороби зростання можуть бути подолані силами самого банку. Друга категорія проблем має назву організаційних патологій. Суть відмінностей між цими категоріями полягає в тому, що непереборні хвороби зростання перетворюються в патології, вилікувати які банк самостійно не спроможний. За таких умов одним із головних завдань керівництва є недопущення виникнення патологій. Взагалі, загрози стійкості розвитку банку

та його економічній безпеці існують постійно, на кожній із стадій життєвого циклу. Більшість із загроз є очікуваними та диктуються самою природою розвитку, його діалектикою. Отже, такі загрози є цілком прогнозованими, а їх поява повинна супроводжуватись визначеними заходами превентивного характеру.

Проведений аналіз літературних джерел показав, що, попри тривале існування концепції життєвого циклу організації та активне її використання зарубіжними ученими для вивчення процесів життєдіяльності, все ще можливо виокремити такі проблемні питання щодо використання цієї концепції для пошуку закономірностей розвитку банку: 1) недостатня розробленість емпіричних моделей життєвого циклу; 2) недостатня обґрунтованість критеріїв та об'єктивних параметрів, які дозволяють віднести банк до тієї або іншої стадії життєвого циклу; 3) недостатньо повне врахування особливостей банківської діяльності при визначенні характеристик стадій життєвого циклу.

Також, враховуючи необхідність узгодженого функціонування складових системи фінансового менеджменту банку та скоординованого виконання його функцій, слід вирішити питання адаптації цієї системи до циклічності розвитку банку. На кожній стадії життєвого циклу банку можна застосовувати подібні технології та інструменти управління фінансами, проте для підвищення ефективності управлінського процесу доцільно визначити найбільш пріоритетні та дієві, спираючись на основні цілі, що відповідають певній стадії життєвого циклу.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що можливість застосування положень еволюційної теорії при реалізації завдань фінансового менеджменту банку, зокрема формування ефективних технологій управління фінансами, обумовлена наступним: 1) більшість технологій, у тому числі в економіці, розвиваються подібно до їх біологічних аналогів; 2) елементом наслідування в еволюційній економіці є «організаційні рутини», які за змістом схожі з технологіями управління; 3) банк розвивається за певним циклом, який в узагальненому вигляді складається зі стадій виникнення, зростання, зрілості, спаду та припинення діяльності.

Концепція життєвого циклу в фінансовому менеджменті банку може використовуватись як інструмент відстеження динаміки функціонування, уникнення порушення стійкості, надійності, стабільності, ранньої діагностики кризи, прогнозування фінансового розвитку та виявлення його критичних періодів, оцінювання та встановлення відповідності діяльності та фінансових рішень стадії розвитку, управління змінами, планування масштабів та структури здійснюваних операцій, пропорцій у русі фінансових потоків, визначення фінансової стратегії на різних етапах розвитку, своєчасного здійснення стратегічних та тактичних перетворень, підвищення ефективності діяльності [6, с. 272].

Проведений аналіз розвитку технологічних та еволюційних теорій, об'єктивних змін у фінансовому менеджменті й у концепціях управління в цілому, тенденцій у банківській системі України є підставою для висновку, що трансформації у фінансовому менеджменті банку є результатом еволюційного процесу.

Література:

1. Дресвянников В.А. Особенности жизненных циклов различных экономических систем / В.А. Дресвянников // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 6. – С. 18-35.
2. Жизненный цикл малого предприятия / Под общ. ред. А.А. Шамрая – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 244 с.
3. Лобахина Н. А. Управление устойчивостью развития малых и средних предпринимательских структур: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н.А. Лобахина. – Ростов-на-Дону, 2011. – 27 с.
4. Попов Е.В. Эволюционная теория: «рутинный» подход к анализу стабильного и изменчивого в функционировании предприятия / Е.В. Попов, Н.В. Хмелькова // Вестник УГТУ-УПИ. Серия: Экономика и управление. – Екатеринбург: Изд-во Уральского федерального университета им. Первого Президента России Б.Н. Ельцина. – 2003. – № 9. – С. 5-12.
5. Сокиринська І.Г. Вплив стадії життєвого циклу на стан динамічної рівноваги підприємства / І.Г. Сокиринська // Экономика и управление. – 2011. – № 4. – С. 68-74.
6. Чмутова І. М. Роль теорії життєвого циклу в управлінні фінансовим розвитком банку / І.М. Чмутова // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Формування інноваційної економіки: світовий досвід та вітчизняні реалії» (Херсон, 12–13 грудня 2014 р.). – Херсон: «Гельветика, 2014. – С. 270-273.
7. Широкова Г.В. Концепция жизненного цикла в современных организационных и управленческих исследованиях / Г.В. Широкова, Т.Н. Клемина, Т.П. Козырева // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2007. – Вып. 2. – С. 3-31.

Дем'яненко А. Л., аспірант,
Гірченко Т. Д., к.е.н, професор,
Інститут банківських технологій та бізнесу
Університету банківської справи
м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЇ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ

Для ефективної діяльності та розвитку країни необхідне економічне підґрунтя, яким виступає послідовна, прозора та зрозуміла стратегія банківської системи країни. Стратегія розвитку банківської системи країни є невід'ємною частиною єдиної державної економічної стратегії. Здійснимо порівняння підходів до визначення стратегій банківської системи України, Республіки Білорусь, Грузії та Республіки Вірменії.

Стратегія розвитку банківської системи України є складовою комплексної програми розвитку фінансового сектору України (далі – Програма), тоді як в більшості країн Європи стратегія банківського сектору формується як окремий документ для цілковитої концентрації на проблемах, цілях і перспективах банківської системи. Головна мета діючої Програми визначається у створенні

фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища. Для реалізації Програми виділяється необхідність досягнення наступних цілей: макроекономічна стабілізація (в т.ч. низька та стабільна інфляція, відновлення економічного зростання), проведення економічної дерегуляції та стимулюючої податкової реформи.

Також в Програмі містяться ключові моменти розвитку банківської системи за попередній період, в тому числі описується вплив зовнішнього середовища та внутрішніх шоків, які в попередньому періоді негативно вплинули на розвиток економіки, знизивши довіру споживачів фінансових послуг до банківського сектору та розбалансувавши фінансові ринки.

Також в Програмі виділяються кількісні показники, за досягненням яких визначається ефективність проведеної стратегії. Серед них частка/динаміка проблемних активів на балансах банків, відплив/приріст депозитів банківського сектору, необхідність/відсутність необхідності жорстких адміністративних заходів від регулятора, доларизація кредитів та депозитів, збалансованість бази активів і пасивів банків, кількість неплатоспроможних банків, розміри та достатність власного, регулятивного капіталу банків, вхід/вихід великих європейських гравців фінансового сектору з країни тощо. Для реалізації визначеної стратегії виділяються чіткі завдання на наступний стратегічний період, які наразі згруповані в 4 блоки за змістом та метою: фінансова стабільність та сталий розвиток, інфраструктура фінансового сектору, захист прав споживачів та кредиторів, інституційна спроможність регулятора [1].

Говорячи про стратегію розвитку банківського сектору економіки Республіки Білорусь відмічаємо, що (на відміну від України) банківський сектор має окрему сформовану стратегію на 5 років. Стратегія розвитку банківської системи і грошово-кредитної політики здійснюється як невід'ємна частина єдиної державної соціально-економічної стратегії з урахуванням особливостей економіки Білорусі. Даний документ також містить підсумки результатів, яких досягнуто в попередньому періоді з акцентом на зростання рівня показників активів банків, величини співвідношення активів до ВВП, вимог банків до економіки (кредити, цінні папери, лізинг, факторинг, інші вимоги) тощо.

Оскільки стратегія держави має на меті зростання добробуту і поліпшення життя людей, створення сприятливих умов ведення бізнесу, інноваційний розвиток і підвищення конкурентоспроможності економіки, а банківська система відіграє істотну роль в економічному розвитку, то стратегічні цілі розвитку банківської системи Республіки Білорусь підпорядковуються та перекликаються з вектором розвитку держави.

Серед визначальних моментів виділяється:

- 1) забезпечення стійкості білоруського рубля, в тому числі його обмінного курсу;

2) підтримка процентних ставок на позитивному рівні, що забезпечить збереження і привабливість ресурсів в національній валюті і доступність фінансових ресурсів для економіки;

3) залучення іноземних ресурсів в банківський сектор для забезпечення припливу сучасних банківських технологій на вітчизняний ринок.

Головними кількісними критеріями стратегії визначаються показники співвідношення активів банків до ВВП, співвідношення власного капіталу банків до ВВП, співвідношення вимог банків до економіки до ВВП, збільшення обсягів виданих довгострокових кредитів (в тому числі підприємствам промисловості), співвідношення активів банків до ВВП, обсяг нормативного капіталу банків до ВВП, збільшення реальних доходів, ріст реального ВВП.

Також звертається увага на підвищення ролі банківської системи у вирішенні соціально-економічних завдань шляхом нарощення її ресурсного потенціалу, включаючи власний капітал і залучені кошти, ресурсної бази банків, суми депозитів, розмір і динаміку власного капіталу банківської системи. Підхід до стратегії з точки зору вирішення соціально-економічних завдань є бажаним для запровадження і акцентування уваги при формування стратегії банківської системи України [2].

Говорячи про стратегію банківської системи Грузії слід відзначити схожість політичних, економічних та соціальних проблем Грузії та України. Однак, Грузія враховуючи обмеженість ресурсів в національних економіках зробила акцент в розвитку банківського сектору на іноземних інвесторів і обрана стратегія розвитку в цілому показала достатню ефективність. Ні один з комерційних банків Грузії не заявив про неплатоспроможність, що пояснюється відносною незалежністю банківської системи від залучених коштів через високі вимоги і жорсткий нагляд та слабким впливом фінансової кризи.

Рівень довіри до банківської системи Грузії є достатньо високим в Європі, а ефективність його роботи цікава для України. Банківський сектор країни є одним з лідерів економіки країни. В країні відсутні державні банки, а більше 90% сектору належать нерезидентам (великим групам). Також відсутні «кептивні» банки і банки, які належать бізнес-групам. Серед відмінностей стратегії є акцент на важливості якості комунікацій Центрального банку і всебічної підтримки регулятора в країні.

Стратегія Національного банку визначається Постановою Парламенту Грузії. В даній постанові зазначаються цілі інфляції, очікувана динаміка споживчих цін, а також мета щодо забезпечення фінансової стабільності та сприяння сталому економічному зростанню [3].

Для банківської системи Республіки Вірменія також діє окремий документ затвердженої стратегії розвитку. Серед стратегічних напрямків розвитку рада Центрального банку виділяє забезпечення стабільності цін, фінансової стабільності, обігу національної валюти, інституційного розвитку. Основною відмінністю стратегії фінансового сектору Республіки Вірменія, що є актуальним для України, є бажання зробити стратегію та дії регулятора прозорими та максимально зрозумілими для сприйняття спільнотою країни.

Основними задачами розвитку поставлені:

- 1) вдосконалення і розвиток системи шляхом використання найкращого міжнародного досвіду і якісно нової інформації;
- 2) здійснення відкритої, прозорої, найбільш зрозумілої для суспільства грошово-кредитної політики, яка формує стійкі очікування;
- 3) забезпечення високого рівня довіри суспільства до Центрального банку і стримування інфляційних очікувань.

Центральний банк Вірменії проводить координовані антикризові заходи, в результаті яких негативний вплив світової фінансово-економічної кризи на фінансову систему Вірменії виявився незначним [4].

Висновок. Розвиток банківської системи є визначальним для розвитку країни в цілому. Стратегія розвитку описується в окремому документі, в окремих випадках вона є частиною документу затвердженої стратегії розвитку фінансового сектору. Стратегія розвитку містить основні завдання перед банківською системою країни на період 3-5 років, а також визначає основну мету розвитку в даному періоді. Особливостями стратегій розвитку є акценти на підтриманні соціально-економічної діяльності країни, необхідності та важливості комунікацій для висвітлення програми дій для суспільства країни, а також необхідності всебічної підтримки дій регулятора.

Література:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. – затв. Постановою Правління Національного банку України від 18.06.2015 року № 391. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>.
2. Програма розвитку банківського сектору економіки Республіки Білорусь – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbrb.by/>.
3. Дані Всесвітнього банку – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vsemirnyjbank.org>.
4. Стратегія Центрального банку Республіки Армения – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.cba.am/RU>.

Длугопольський О. В., д.е.н., професор,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

Чекаловська Г. З., к.е.н., викладач,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
м. Чортків, Україна

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

Високоякісна освіта стає на сьогодні одним із головних індикаторів соціально-економічного прогресу України в контексті євроінтеграції. Болючими питаннями, однак, залишаються джерела фінансування освіти та максимально ефективного використання обмежених ресурсів з метою досягнення якісних результатів.

Фінансування університетів у європейських країнах переважно здійснюється за формульним принципом, який об'єктивно враховує якість студентів та професорсько-викладацького складу, а також досягнення окремих ВНЗ, стимулюючи конкурентну боротьбу за ресурси (як фінансові, так й інтелектуальні). Зважаючи на те, що практично в усіх країнах Європи державне фінансування становить від 50 до 90% в структурі доходів університетів [1], грамотне фінансове планування з орієнтацією на результат суттєво впливає на довгострокову фінансову стабільність окремих університетів. Адже якщо звернутися до досвіду країн Європи, то плата за навчання становить лише від 5% (Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія, Швеція, Бельгія, Австрія, Чехія, Естонія, Франція, Німеччина) до 10% (Угорщина, Ірландія, Італія, Нідерланди, Латвія, Польща, Словаччина, Іспанія, Великобританія) загального бюджету ВНЗ, і близько 10% – кошти, акумульовані через різноманітні дослідницькі контракти, надання платних послуг, благодійні внески та Європейські фонди [2].

Позитивний досвід країн ЄС, що давно і успішно використовують систему блочного фінансування або блочних грантів (block grants), може бути також використана в Україні для модернізації застарілої моделі фінансового забезпечення діяльності ВНЗ через державне замовлення. Різні країни використовують різні процедури алокації ресурсів окремо для навчального процесу, а окремо для наукових досліджень. Закладаючи різноманітну систему індикаторів результативності (performance-based), можливо досягти збалансованого фінансування як навчального процесу, так і дослідницької активності, базуючись на конкурентних засадах (табл. 1).

Обсяг блок-гранту для окремого ВНЗ визначається кількома способами: через переговори з профільними міністерствами, базуючись на історичній справедливості, через формульний принцип, через т. з. «контракт досягнень». Часто ці елементи поєднуються, в такому разі перша частина гранту видається із домовленостей із міністерством, друга – зумовлена історичними причинами, третя – розраховується за формульним принципом. Згідно формульного

фінансування в європейських університетах забезпечується 65-70% їх загальних доходів, інша ж частина залежить від результатів діяльності попередніх періодів та активності залучення додаткових ресурсів через різноманітні проекти, договори із бізнес-агентами тощо. Так, наприклад, у багатьох європейських країнах існує механізм цільового фінансування специфічних завдань, особливо це стосується дослідницької роботи. Зокрема, в Ірландії існує «Strategic Innovation Funding», що дозволяє ВНЗ залучати кошти на інституційну перебудову та модернізацію; у Великобританії – «Higher Education Innovation Funding scheme», що фокусується на обмінні знаннями; у Франції – «Successful Bachelor Degrees plan», що базується на результатах успішності отримувачів бакалаврського диплому [1, с. 156].

Таблиця 1

Алокаційні механізми блочного фінансування вищої освіти в Європі

Види робіт	Формульне фінансування (funding formula)		Контракти досягнень (performance contracts)	Переговори чи історична обумовленість (negotiated or historically-determined)
	орієнтоване переважно на вхідні показники (input-oriented)	орієнтоване переважно на вихідні показники (output-oriented)		
1. Виключно навчальна робота	Польща, Румунія, Швеція, Ірландія	Данія	-	-
2. Виключно дослідницька робота	-	Ірландія, Польща, Швеція	-	Данія
3. Навчальна та дослідницька роботи	Німеччина, Чехія, Іспанія, Бельгія, Угорщина, Ісландія, Латвія, Нідерланди, Португалія	Великобританія, Франція, Естонія, Фінляндія, Норвегія, Італія	Австрія, Німеччина, Великобританія, Норвегія, Франція, Ірландія, Латвія, Нідерланди, Португалія	Естонія, Франція, Італія, Норвегія, Німеччина, Швейцарія, Австрія, Чехія, Іспанія, Угорщина, Польща, Швеція

З огляду на нагальну потребу реформування системи вищої освіти України та механізмів її фінансового забезпечення за доцільне вважаємо використовувати принцип орієнтації на результат (performance-based funding). Його розуміння, однак, не є однозначним: одні вважають його еквівалентом формульного фінансування без врахування вхідних та вихідних показників, інші – конкурентним фінансуванням, яке перерозподіляє кошти між

університетами залежно від рівня їх досягнень. Контракти досягнень, цільові угоди, погодження із грантодавцем та університетами також можуть виступати варіантом результативного фінансування.

Найчастіше в якості вхідних показників формульного фінансування використовується кількість студентів бакалаврського та магістерського рівнів (enrolled students), однак в окремих випадках аналогічним показником виступає вихідний параметр – кількість виданих дипломів бакалаврського та магістерського рівнів. У дослідницькому фінансуванні кращим варіантом є орієнтація на вихідні параметри: кількість присуджених докторських ступенів, обсяг залучених міжнародних фондів, обсяг дослідницьких видатків та кількість дослідницьких контрактів. Показник кількості міжнародних студентів та міжнародного викладацького складу також є важливими індикаторами з огляду на стратегію інтернаціоналізації освіти та академічної мобільності (студентів та викладачів). Наприклад, завдяки критерію інтернаціоналізації у Фінляндії залучаються до 9% загальної кількості бюджетних ресурсів. У Данії використовується т.з. «internationalization taximeter», згідно якого університети країни отримують фіксовану суму на одного студента.

Контракт досягнень (performance contract, target agreements, development contracts) стосується узгодження цілей між державними інституціями та університетами. Наприклад, у Австрії контракт є похідним від бюджетних переговорів між міністерством і університетами щодо фінансування, однак мінімальний рівень бюджетного фінансування зафіксований законодавчо. У Нідерландах контракти досягнень були введені у 2012 р. і в середньому забезпечують 7% загального фінансування університетів у результаті переговорів між Міністерством освіти та окремими ВНЗ. Кожні 3 роки спеціальна комісія перевіряє, чи об'єктивно виділялися кошти за цим видом фінансування. У Німеччині частка фінансування за контрактом становить лише від 2-5%.

Отже, зважаючи на вищенаведене, за доцільне вважаємо запровадження блочного фінансування вищої освіти в Україні (рис. 1), яке дозволить університетам конкурувати за кращих студентів, викладачів, залучати міжнародні гранти, покращувати якість навчальної та дослідницької роботи, що відобразатиметься на обсягах їх фінансового забезпечення на перспективу.

Ключові фінансові проблеми вищої освіти в Україні потребують рішучих кроків їх розв'язання, а блочне фінансування здатне стати тим механізмом, що суттєво покращить ситуацію у сфері вищої освіти як в кількісному, так і якісному сенсах.

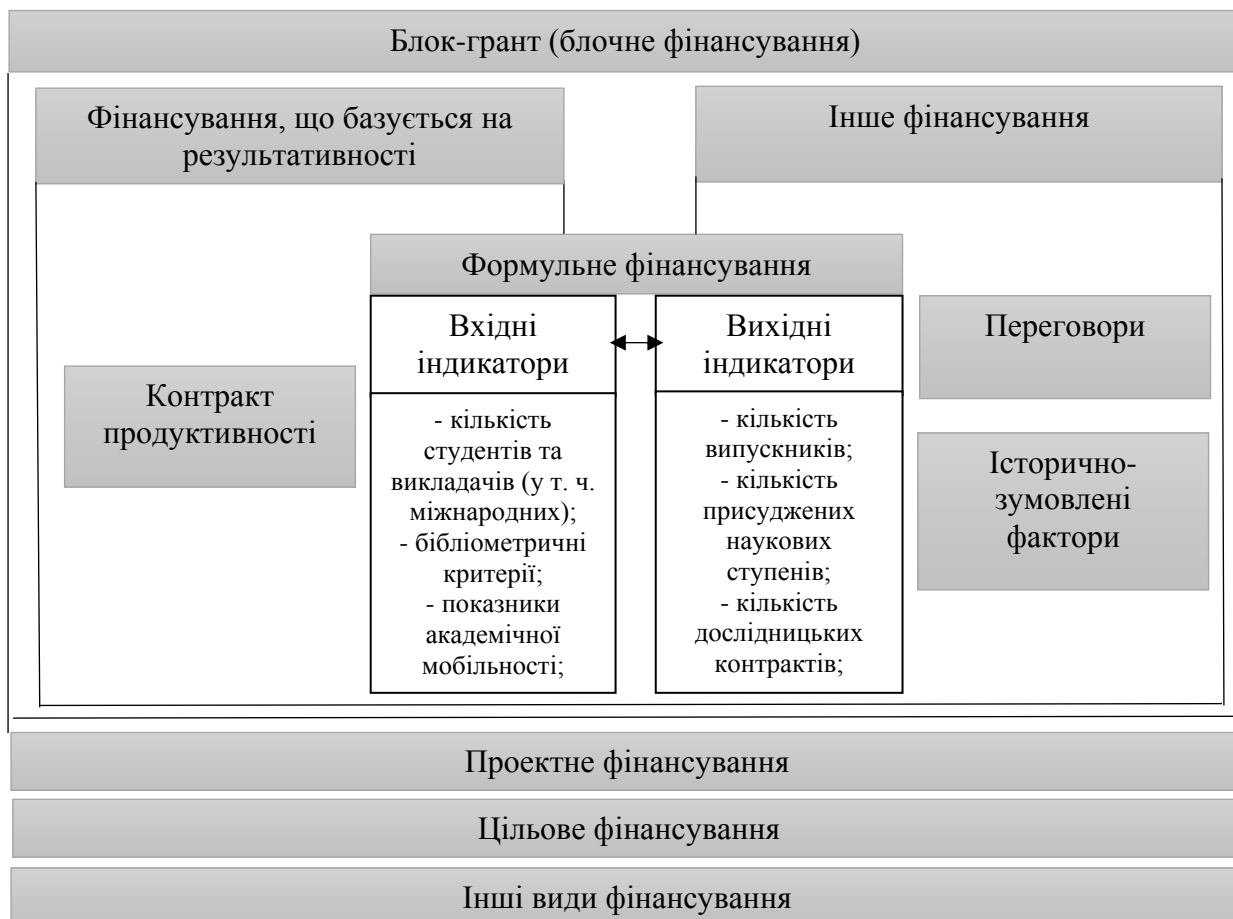


Рис. 1. Механізми алокації фінансових ресурсів для фінансування вищої освіти

Література:

1. Pruvot E.B. Strategies for Efficient Funding of Universities in Europe / E. B. Pruvot, A.-L. Claeys-Kulik, T. Estermann // Curaj A. et al. (eds.). The European Higher Educational Area, 2015. – P. 153-168.
2. Glossary of statistical terms [Electronic resource] – Assecc mode: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6267>.

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТУВАННЯМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ В УКРАЇНІ

Суб'єкти господарювання є однією з важливих складових ринкової економіки, так як відіграють важливу роль у забезпеченні сталого розвитку економіки, а також політичної і соціальної стабільності в державі. Завдяки функціонуванню суб'єктам господарювання створюються нові робочі місця, знижується рівень безробіття, формується середній клас та забезпечується конкурентне бізнес-середовище. Водночас доводиться констатувати, що в Україні потенціал суб'єктів господарювання використовується недостатньо, а самі підприємці відчують скоріше перешкоди, невпевненість у стабільності умов ведення бізнесу, надмірний адміністративний та податковий тиск, аніж підтримку з боку держави, що спричинено економічною ситуацією в країні, браком інвестицій, відсутністю достатніх джерел фінансування, малодоступністю кредитних ресурсів комерційних банків, недосконалістю законодавчої бази, тощо.

З одного боку кредити є основним прибутком для українських банків, а з іншого – купуючи ресурси на вільному ринку кредитних ресурсів і продаючи їх підприємствам, комерційні банки здійснюють прямий вплив на розвиток національної економіки. Тому, так чи інакше, сучасний стан банківського кредитування є важливим і для національної економіки і для суб'єктів господарювання.

В Україні операції з надання кредитування суб'єктам господарювання здійснюються переважно комерційними банками, які є головними посередниками при проведенні операцій на внутрішньому та світовому ринках фінансових послуг. Здійснюючи ці операції, комерційні банки використовують конкретні стратегії, в яких обґрунтовуються довготривалі заходи, що зорієнтовані на отримання оптимального фінансового результату. Спираючись на світовий досвід, застосування та подальший розвиток прогресивних банківських технологій у практиці роботи комерційних банків має слугувати поштовхом в розвитку вітчизняної економіки.

Проте, українська економіка пережила чимало, і зрозумівши та проаналізувавши причини та фактори впливу на економічні кризи, можемо планувати та прогнозувати наше економічне майбутнє. Відтак нещодавні (2015–2016 рр.) причини кризи полягають у певній недосконалості економіки України і загальнодержавних фінансів. Об'єктивні чинники призвели до масового відпливу капіталу нерезидентів, підвищення попиту на іноземну валюту, накопичення платежів за зобов'язаннями держави, внаслідок чого економіка опинилася у переддефолтному стані. При цьому наслідками кризи

стали девальвація гривні, зростання інфляції, втрата ліквідності і платоспроможності деяких банків [1, с. 318].

Аналізуючи ринок банківських послуг за 2014–2017 роки [2] слід зазначити, що у 2014 році платоспроможних банків було 147, а на кінець 2017 року їх кількість становила 82 банки, при тому що за даний досліджуваний період спостерігалася чітка тенденція до зменшення, що в загальному підсумку склало величину зменшення у 65 банків, зокрема протягом 2017 року з ринку пішло 14 банків. Загальні активи за групами банків за 2014–2017 роки свідчать про те, що у 2014 році найбільшу частку займали іноземні банки, частка яких склала 460 млрд. грн., така ж тенденція спостерігалася і в наступний рік, так як їх величина склала 591 млрд. грн. Починаючи з 2016 року ситуація щодо досліджуваної величини кардинально змінилася, що спричинено націоналізацією ПАТ КБ «Приватбанк», тому фактично загальні активи за даним банком перейшли у державні активи. Відтак, у 2017 році загальні активи усіх груп банків збільшилися до 1,85 трлн. грн., а найбільший приріст спостерігався у держбанків.

Серед статей активу банків України вагоме місце займають кредити, які важливі для розуміння стану кредитування на сучасному етапі та проблем, що виникли в процесі цього. Аналіз наведених даних на офіційному сайті НБУ [2] вказує на те, що відбувається суттєве зменшення обсягів кредитування суб'єктів господарювання, при чималому збільшенні величини коштів цих суб'єктів. Зокрема, величина як валових кредитів суб'єктам господарювання в національній валюті, так і в іноземній валюті мала тенденцію до збільшення, на 6,10% і 5,75% відповідно. Динаміка чистих кредитів суб'єктам господарювання виражалася чітким спадом, за досліджуваний період зменшившись на 252 млрд. грн. (у 2014 році – 710 млрд. грн., у 2015 році – 614 млрд. грн., у 2016 році – 477 млрд. грн., у 2017 році – 458 млрд. грн.).

На сьогодні поява проблемних кредитів зумовлена як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Основними з них є: погіршення фінансового стану позичальників в результаті економічної кризи, скорочення обсягів ВВП та промислового виробництва, девальвація гривні, інфляційних, ведення бойових дій на сході України, а також скорочення обсягів та відсутність зовнішніх джерел фінансування. Ця ситуація в Україні не сприяє розвитку банківської справи та економічному зростанню [3, с. 72].

Зважаючи на вищезазначене слід запропонувати перспективні напрями кредитної політики банків в Україні, які дадуть змогу покращити поточну ситуацію, зокрема: вдосконалення системи оцінки кредитоспроможності позичальника, покращення аспектів кредитної діяльності, оптимізацію організаційної структури, створення умов для акумуляції у банках значних вкладів, оптимізацію кредитних вкладень за галузевим ризиком, збільшення обсягу й видів кредитування, покращення маркетингової діяльності, зниження ціни на кредити, здійснення адаптації міжнародного досвіду кредитування до українських реалій і перспективне стратегічне планування діяльності банківської установи.

Для успішного ведення системи стратегічного планування з метою оптимізації кредитної політики банківських установ можна рекомендувати достовірно оцінювати наступні умови: виявлення необхідності стратегічного планування; відповідні зобов'язання і підтримка керівництва; допомога фахівців; відповідна реорганізація; розвиток інформаційної бази; створення відповідної системи контролю; розробка системи заохочень і санкцій; налагодження системи внутрішніх комунікацій; наявність достатнього часу.

Стратегічне планування реально сприятиме здійсненню перспективного управління кредитною діяльністю банківських установ, а вдало налагоджена система планування, заснована на професійному аналізі клієнтів, партнерів, конкурентів і інших суб'єктів ринку, здатних прямо чи побічно вплинути на діяльність банку, дозволяє гарантувати стабільний подальший розвиток банку і відсутність можливих ризиків. Задача стратегічного планування банків в сфері кредитування полягає в створенні передумов, що сприяють зміні умов роботи в середині банку, тобто в приведенні їх у відповідність з вимогами ринку. Стратегія діяльності має показувати, що і як необхідно робити для досягнення цілей, поставлених вищим керівництвом банку. Головним суб'єктом, що здійснює остаточний вибір стратегії розвитку, є керуючий банком. Тому найважливіші проблеми, пов'язані з розробкою стратегії розвитку банку, стосуються території, продукту, клієнтів, конкурентів і безпосередньо самого банку.

Отже, узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що банківське кредитування суб'єктів господарювання за 2014–2017 роки знаходиться в не найкращому стані, так як отримані результати вказують на втрату довіри до банків, погіршення репутації банківської системи України. Проте із врахуванням чималої кількості проблем при кредитуванні слід приймати стратегічні рішення, що дозволять наблизити українське сьогодення до зарубіжних реалій.

Література:

1. Сергєєва О.С. Проблеми кредитної діяльності банківської системи України [Електронний ресурс] / О. С. Сергєєва, М. О. Тищенко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління, 2017. – № 3 (08). – С. 317-321. Режим доступу: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/01.pdf.
2. Офіційний сайт НБУ. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс], 2018. – № 6. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64628171>.
3. Літвін Я. А. Проблемні аспекти банківського кредитування в кризових умовах фінансового ринку / Я. А. Літвін // Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М.М. Палінчак. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Вип. 7, Ч. 2. – С. 70-73.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ

На сьогоднішній день термін «капіталізація» стрімко входить в коло часто вживаних категорій. В зарубіжній практиці рівень капіталізації тісно пов'язаний з показниками, що характеризують інвестиційну привабливість та фінансову стійкість суб'єктів господарювання.

У розумінні та тлумаченні терміну «капіталізація» ще й досі не склалося єдиного підходу, хоча в сучасній літературі, присвяченій питанням фінансової теорії і практики, воно вживається достатньо часто. Спільним у дослідженнях науковців є поєднання капіталізації з капіталом, оскільки саме це поняття походить від слова «капітал». Тому доречним буде спочатку розібратися в сутності такого складного поняття, як капітал.

Термін «капітал» (франц., ісп., англ. capital – усе, що приносить дохід; нім. kapital – гловне майно; латин. capitalis – головний) означає економічну категорію, створені людиною ресурси, що використовуються для виробництва товарів та послуг і приносять дохід [1, с. 198].

На підставі проведеного дослідження праць вітчизняних та закордонних науковців, пропонуємо розуміти під терміном «капітал» ресурси матеріальної чи нематеріальної форми, які необхідні для здійснення господарської діяльності, та мають здатність приносити дохід своїм власникам.

Неоднозначність і багато спрямованість категорії «капітал» вплинули на трактування сутності капіталізації. Капітал, виходячи із загальновизнаних трактувань даної категорії, представляє собою завершену вартісну форму і виступає в цьому сенсі статичною величиною. Термін же «капіталізація» в самій своїй назві несе рух, динамізм, розвиток і по відношенню до підприємства реалізується у вигляді певного процесу [2, с. 258].

Еволюція трактування сутності терміну «капіталізація» охоплює декілька періодів.

Періоди трактування сутності терміну «капіталізація»

Період	Характеристика	
1-й період (початок XIX ст.)	Марксизм	Капіталізація характеризується як процес накопичення капіталу шляхом капіталізації прибутку, що призначений для розширення виробництва з одного боку, і як капіталізація ринкової вартості, тобто як потік майбутньої вартості, розрахованої з врахуванням ставки відсотка.
2-й період (початок XIX ст. – кінець XX ст.)	Неокласична школа	Представники неокласичного напрямку економічної теорії доповнили своїх попередників і капіталізацію вважали як процес створення та накопичення вартості, яка приносить дохід, рівний ставці відсотка, розмір якого визначається продуктивністю капіталу. (Малова Т.А. Капитализация в условиях российской экономики: Теоретические и практические аспекты. – 2-е изд. – М.: Книжный дом «Либроком», 2009. – 208 с)
	Кейнсіанство	Капіталізація базується на накопиченні капіталу за рахунок грошового обороту. При закінченні виробничого циклу частина грошового доходу використовується, а інша – спрямовується на підтримку та розвиток активів і таким чином накопичується.
3-й період (кінець XX століття)	З другої половини XX століття процес дослідження сутності цього терміну призупиняється. Довгий час термін «капіталізація» не вживається у вітчизняній та зарубіжній літературі.	
4-й період (сучасність)	Спостерігається збільшення інтересу вчених всього світу до сутності і значення капіталізації суб'єкта господарювання як економічної категорії.	

Джерело: складено автором

У великій радянській енциклопедії подано визначення капіталізації як «перевтілення доданої вартості у капітал, тобто використання її на розширення капіталістичного виробництва» [3, с. 350]. За даним визначенням капіталізація розглядається стосовно реального сектору економіки, коли частина доходу підприємства використовується для розвитку капіталістичного виробництва.

У своїх роботах Т. А. Малова розглядає капіталізацію як фундаментальний процес, економічний сенс якого полягає в підвищенні вартості капіталу, що належить суб'єктам всіх рівнів господарювання, у результаті зростання їхнього господарського потенціалу й ефективності [4, с. 287].

Дослідження сутності капіталізації також посідає важливе місце серед зарубіжних учених. Так, Д. М. Розенберг розглядає капіталізацію як процес перетворення «чогось» в капітал; загальна сума, на яку, компанія випустила цінні папери, загальна сума коштів, інвестованих власниками в компанію (підприємство) [5, с. 360]. На думку Д. Пірса, капіталізація – це загальний обсяг і структура акціонерного капіталу компанії [6, с. 640].

У класичному розумінні термін капіталізація означає реінвестування отриманого фірмою прибутку або, іншими словами, перетворення прибутку в додатковий капітал [7, с. 41].

Цього ж підходу дотримується відомий український вчений А. Гриценко. На його думку, капіталом може стати все, що залучається в ринковий оборот, має вартість і використовується для примноження вартості, а капіталізація є складним багаторівневим процесом, що охоплює всю економіку й модифікується залежно від того, на якому рівні у якій сфері та за допомогою яких механізмів вона здійснюється [8, с. 192].

Ще один контекст, в якому використовується поняття «капіталізація» є капіталізація банківської сфери. В працях, присвячених цьому питанню [9], капіталізація розглядається як нарощення комерційними банками обсягу власного капіталу за рахунок припливу додаткових фінансових ресурсів.

Деякі з науковців, говорячи про капіталізацію мають на увазі фінансовий ринок і розуміють капіталізацію як оціночна вартість цінних паперів, що перебувають в обігу на фондовому ринку.

Приведені вище підходи до розуміння «капіталізації» мають одну спільну рису, яка полягає в тому, що капіталізація представлена у вигляді певної величини, що визначається різними способами. Тобто, капіталізація – це показник, яким можна охарактеризувати підприємство в конкретний час.

На підставі проведеного дослідження сутності капіталізації дає можливість зробити висновок про виокремлення п'ятьох напрямів, що представленні на рис. 1.

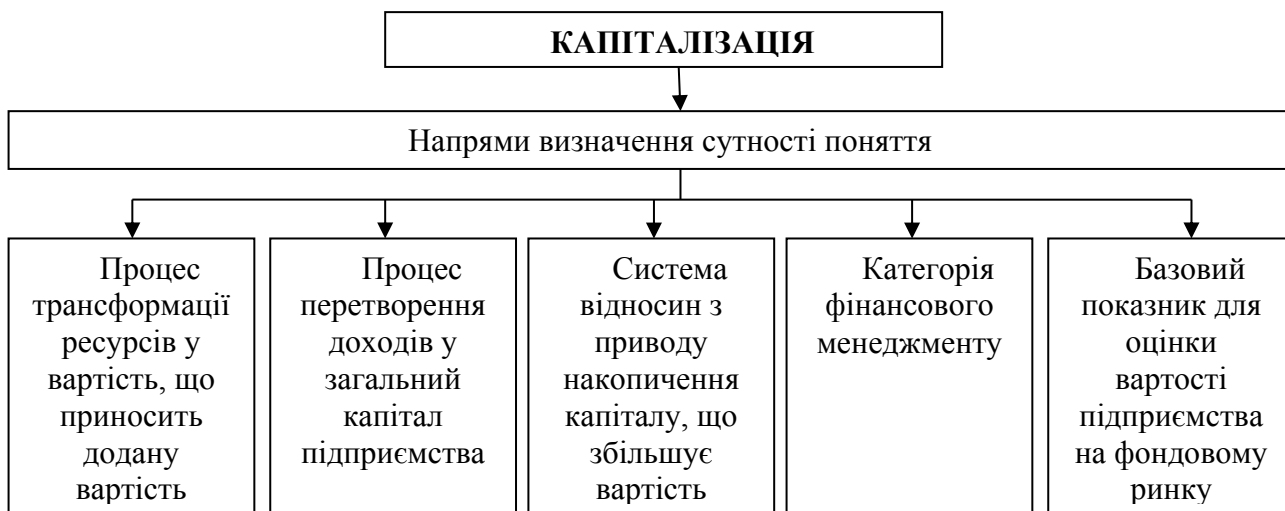


Рис. 1. Напрями визначення сутності поняття капіталізації

Джерело: складено автором за [10]

Підсумовуючи викладене пропонуємо розглядати капіталізацію як процес формування капіталу та покращення якості його використання в результаті підвищення ефективності та потенціалу господарської діяльності, з метою збільшення вартості підприємства.

Висновок. Відсутність чіткого тлумачення поняття капіталізації унеможливорює створення єдиного методичного підходу до аналізу капіталізації підприємства. Але це дає перспективу науковцям для подальшого вивчення сутності капіталізації.

Література:

1. Большой энциклопедический словарь / А. Б. Борисов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2007. – 860 с.
2. Макарова Г. С. Теоретичні підходи до визначення економічної категорії «капіталізація» / Г. С. Макарова. – Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 6 (Т. 1). – С. 257-262.
3. Большая советская энциклопедия. – Т. 11. – Третье издание. – М.: Издво «Советская энциклопедия», 1973. – 608 с.
4. Малова Т. А. Капитализация в условиях структурных особенностей российской экономики (концептуальный подход) / Т. А. Малова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5. – С. 287-291.
5. Розенберг Д. М. Словарь банковских терминов; пер. англ. / Д. М. Розенберг – М.: ИНФРА-М, 1997. – VIII, 360 с.
6. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАНА / пер. з англ. – Кю: АртЕк, 2000. – 640 с.
7. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: [монографія] / В. Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ В-во «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
8. Гриценко А. А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе / А. А. Гриценко // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – Вип. 15. – 2009. – С. 191-195.
9. Присяжнюк О. П. Дослідження та узагальнення теоретичних засад банківського капіталу / О. П. Присяжнюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – С. 231-135.
10. Давиденко Н. М. Концептуальні підходи до капіталізації підприємств / Н. М. Давиденко. – Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі України. – Луцьк: «Вежа-Друк». – 2016. – № 1 (5). – С. 6 2-67.

**Slatvinskyi M. A., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University
Uman, Ukraine**

COMPLEX INVESTMENT PROJECTS AS THE BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF TERRITORIES

Innovative way of Ukrainian development is seen in the modernization of agglomerations, in the construction of infrastructure corridors between large cities and the arrangement of outlets to seaports to reduce economic distance, etc. The mentioned innovative way of development with the designation of agglomeration and infrastructure priorities is impossible without the support of the development of large cities, monotowns and separate territories as «points of investments attraction». However, one of the most serious reasons is to be noted: in Ukraine only the large cities have an opportunity to become potential centres of innovation and investment growth due to the concentration of human capital.

In this case, the task of identifying problems and opportunities of the territories defined in the region or each specific area as a «potential investment attraction point» becomes relevant.

Using an integrated approach, working out all the possibilities for the development of the territory in advance, involving all potential related business directions in the project, will enable the formation of state target programs and investment projects for the development of territories.

Among the main problems of interaction between strategies for regional development and investment instruments are:

1. In developing strategies as a mechanism for their implementation, the financial instrument of state target programs is usually used and the possibility of using other financing instruments, including extra-budgetary sources, for the harmonious development of the territory is not taken into account.

2. There is no comprehensive approach to determining the amount of funding and assessing the effectiveness of using different financial instruments to achieve a single strategic goal.

3. As a rule, there is no single strategic objective and coordination of investment activity participants in the implementation of various investment programs in a separate territory.

In this case, combination of different tools into a single integrated project under a single strategic objective using different mechanisms for improving the investment climate is necessary to attract extrabudgetary sources. Complex investment project of the territory development is a set of investment projects that combine the development of territories, business and transport, aimed at achieving the strategic objectives of integrated and harmonious development of the territory (Figure 1). Application of integrated investment project gives an opportunity to get a synergistic effect from the creation of production facilities, infrastructure, related business, project implementation, as well as the consolidation of budgetary and extrabudgetary sources.

The main areas of effective state regulation should be constructed taking into account the specifics of each procedure. Eight directions that provide such regulation can be defined:

1. Control over the justification of support from the state (regional) authorities:

- a) the decision to support the implementation of the project is based on an assessment by the state or region of the economic and social value of the project;

- b) State financial support may be provided through such instruments as subsidies, financial instruments (various debt and financial obligations) or guarantees.

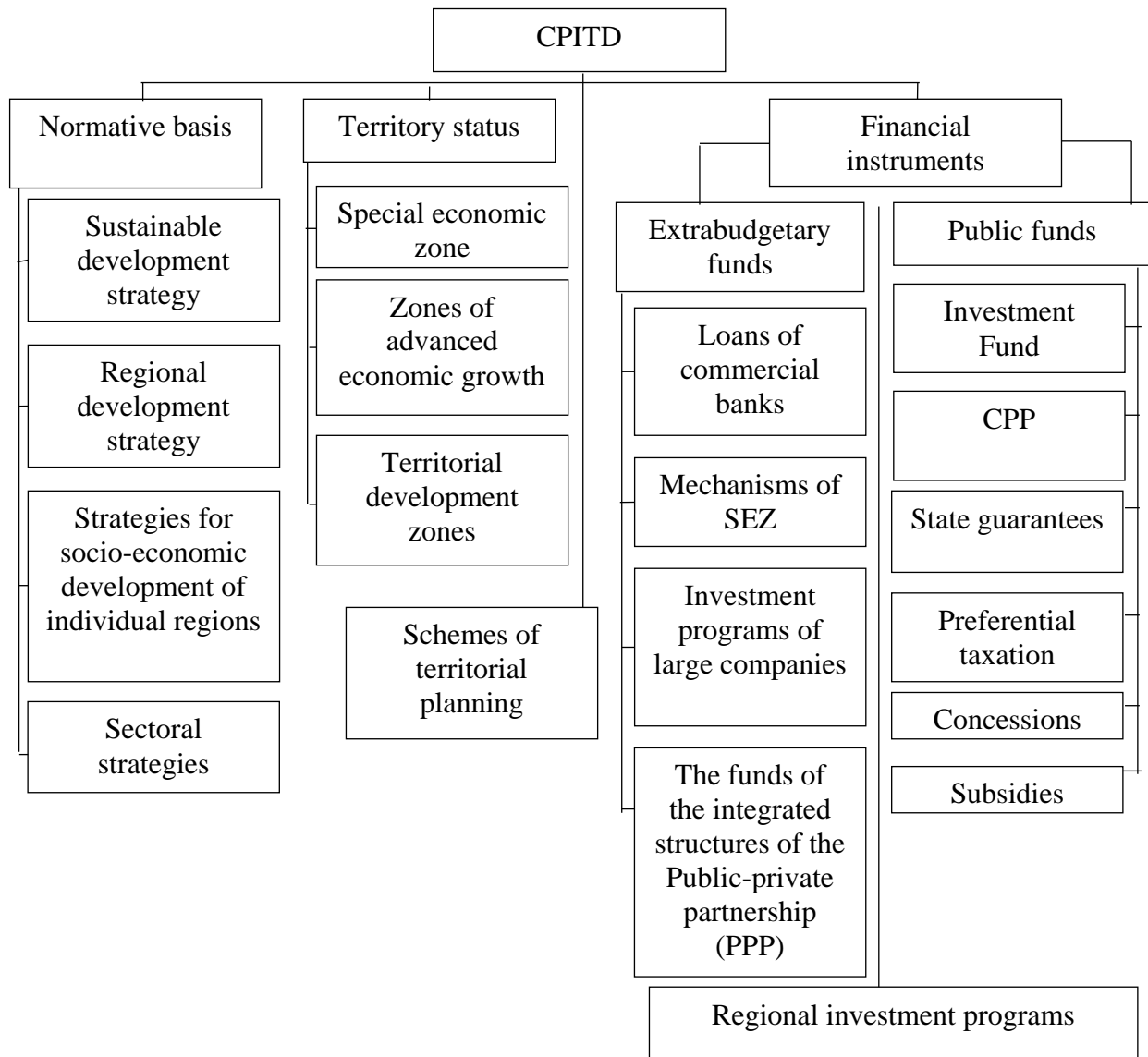


Fig. 1. Structure of a complex investment project for the development of the territories

2. The demand for various forms of state support (loans, guarantees, subsidies, etc.).

3. Other economic guarantees. The state (region) may not guarantee the company that implements the project, or creditors to repay the loan, and provide «proper conduct» and fulfil the obligations of the contractor. However, failure to comply with the relevant arrangements entails the emergence of monetary obligations for damages, which include, among other things, the cost of paying certain amounts to creditors in connection with the reduction of the due dates for loan obligations in case of the project default.

4. Tax and customs privileges and preferences. FDI legislation often provides special taxation regimes to attract foreign investment (exemptions from taxes and duties, tax rate reductions, market benefits).

5. Availability of adequate protection against competition: the state or region where the project is being implemented guarantees the project company that no

competing infrastructure development project will be implemented within a specified time period and on a specific territory.

6. Regulation on the creation, improvement and strengthening of credit protection instruments. These issues require a legal system for the absence of any legislative or regulatory barriers.

7. Ensuring the control of property safety.

8. Monitoring of cash flows by the implementation of the project.

The formation of market of the PPP projects should take place in line with sectoral and regional development strategies, with the main mechanism for their implementation being the start of tenders for PPP contracts and their further implementation. We consider that the bodies of state and local government should be responsible for organizing PPP projects.

One of the key criteria for using budget funds in PPP projects is the criterion of budget efficiency, which implies that the state invests money in infrastructure development, the business makes the construction of production facilities and these objects in the future provide enough budget revenues in order to redeem current budget expenditures. This implies the effective use of budget funds. However, the mass development of such projects in this case is limited by the amount of budget funds, since it turns out that the infrastructure in such conditions can only develop at the expense of the budget, and everything else – at the expense of a private investor.

Therefore, a model in which a private investor can invest both in the creation of industrial facilities and in the construction of infrastructure is becoming a demand. At the same time, the return of investments, in accordance with this model, goes not only at the expense of tariffs, but also at the expense of future incomes or savings of budget funds.

Another form of cooperation between the state and business, which can also be co-financed by the budget, is concessions.

Another option for cooperation is to attract private investors to develop projects. However, in this case, it is not necessary to increase the barriers for business entry into the market, as it is happening now, and, on the contrary, to reduce them.

In order to form the mass market of PPP projects, it is expedient to develop competition for projects not at the stage of their preparation and selection, but for the operation of already constructed objects. This will improve the quality of project implementation, and in case of ineffective implementation will allow the replacement of an investor or operator.

Thus, the formation of public-private partnership in Ukraine is one of the most up-to-date and topical issues of the modern economic life of the country. The PPP model better corresponds to the current needs of the regional economy, as the partnership between regional governance and business has specific advantages in comparison with budget funding. The functioning of the PPP mechanism becomes a reality in connection with the formation of the legal, financial and institutional framework for its development.

Трощенко І. О., студентка,
Славкова А. А., к.е.н., доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

ІННОВАЦІЇ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Малі підприємства є важливим сегментом ринкової економіки та атрибутом сучасної моделі господарювання. Вони виконують широкий спектр важливих функцій: сприяють вирішенню проблеми зайнятості; відіграють особливу роль, зокрема, у розвитку торгівлі, сфері послуг; створюють велику частку товарів в економіці; сприяють формуванню конкуренції та протистоять монополістичним тенденціям; задовольняють специфічні потреби споживачів; формують індивідуальний попит; пом'якшують економічні кризи; підтримують соціальну та політичну стабільність тощо [1, с. 32]. Малі підприємства є одним із важливих джерел інновацій та у деякій мірі визначають швидкість розвитку економіки. У період переходу до ринкових відносин необхідно створювати новітні інструменти національної економіки, які б забезпечили конкурентоспроможність держави, її господарської діяльності поряд з економіками інших країн. Такі інструменти (заходи, методи, важелі) варто впроваджувати у діяльність малих підприємств, їх розвиток та інноваційне оновлення.

Сьогодення нам демонструє прогрес, який постійно набирає все більших обертів. Ми спостерігаємо як розвивається наука і техніка, як відбувається розширення економічного простору, все це набуває інтернаціонального характеру. Відбувається постійна економічна інтеграція, яка з часом тільки розширює свої межі. Таке прискорення економічних процесів сприяє розвитку та удосконаленню інновацій. В таких умовах кожна держава має розробити свою стратегію інноваційного розвитку та методи її реалізації для створення конкурентоспроможної інноваційної структури.

У 2014 році Європейський Союз підписав з Україною «Угоду про асоціацію» [2]. Інтеграція України у сучасний європейський економічний та правовий простір передбачає адаптацію та гармонізацію національного законодавства з нормами й стандартами правової системи Європейського Союзу. Інтеграційні процеси потребують виконання певних умов для їх завершення: проведення реформ, вдосконалення роботи відповідних інститутів національної економіки та суб'єктів господарювання, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Звісно, Угода про асоціацію між Україною та ЄС передбачає також зміни у веденні національного бізнесу. Проте, спочатку потрібно створити належні умови для того, щоб, зокрема національний малий бізнес став тією рушійною силою, яка б допомогла досягнути економічного процвітання.

У країнах Європейського Союзу розвиток малого бізнесу на високому рівні є основою для панування ринкової економіки. Це забезпечується через

впровадження інновацій – нових або вдосконалених конкурентоспроможних технологій (продукції або послуг) у малому бізнесі, що істотно поліпшують структуру та якість товарів (робіт, послуг). Висока ефективність інновацій у малому бізнесі досягається завдяки мобільності управління, швидкості прийняття рішень, залученню висококваліфікованих фахівців тощо.

Вітчизняний малий бізнес, у напрямку впровадження інновацій, відстає від інноваційного розвитку всієї української економіки взагалі. Відтак, він не може конкурувати із малими підприємствами провідних країн світу. За офіційними даними лише 2% підприємств малого бізнесу долучилися до інноваційних процесів. В той час як в Німеччині малий бізнес на 60% є активним в інноваційному напрямі розвитку. Низький ступінь інноваційної активності малого підприємництва у національній економіці можна пояснити наступними причинами, зокрема:

- обмеженість нормативно-правової бази, яка б підтримувала малий бізнес у різноманітних сферах, велика кількість змін у законодавстві;

- неефективність державного управління та податкової політики, яка не забезпечує в достатній мірі пільгами малий бізнес;

- недостатня забезпеченість фінансовими ресурсами та матеріально-технічною базою;

- недоотримання інформації, інформаційно-методичних консультацій з приводу ведення інноваційної діяльності; наявність інформаційного монополізму у різних галузях економіки;

- недосконалий механізм державно-приватного партнерства [3, с. 35].

Застосування інновацій, активні дії, направлені на інноваційні процеси, посідають одне із найважливіших місць у прогресі суспільства, бізнесу і країни загалом. Ринкова економіка передбачає створення належної кон'юнктури ринку з умовами конкуренції. Малий бізнес значно відрізняється від великого, адже він є більш ризикованим, мінливим, вразливим. Він більш чутливий до зовнішніх факторів впливу, таких як: митне та податкове законодавство, зміна цін на валюту, ресурси та товари збуту тощо. Малий бізнес також страждає від того, що немає належної підтримки кредиторів. Роль малого інноваційного бізнесу є визначальною, адже це є фактором зменшення розривів між проведенням наукових досліджень та втіленням їх у реальне життя. Ця особливість малого інноваційного бізнесу є важливою для його представників у виникненні та розробці нових інноваційних задумів, впровадження та застосування нових технологій сучасності. Інноваційна діяльність, впровадження інновацій у малому бізнесу знаходиться під впливом багатьох факторів. Такі фактори можна розділити на дві групи: розвинуті та основні. Розвинутими факторами є наявність висококваліфікованих кадрів та науковий потенціал. Саме розвинуті фактори сприяють створенню стійких конкурентних переваг у порівнянні з іншими країнами. Основними ж факторами є недостатність фінансових ресурсів, природні ресурси та кліматичні умови, а також недостатня кваліфікація робочої сили [4, с. 52].

Отже, інноваційні «здібності» малого бізнесу в Україні майже не застосовуються, а його потенціал ще недостатньо розкритий. Саме це створює

гальмуючий ефект у розвитку інновацій та здійсненні інноваційної діяльності малого бізнесу. Сучасний стан економіки України, стан розвитку інноваційної діяльності показує, що країна ще не є достатньо конкурентоспроможною. Національна економіка не має досконалої, ефективної інноваційної системи, яка б забезпечила процвітання економіки, підняття її до міжнародних стандартів європейського рівня. Інтеграційні процеси передбачають вихід економіки України на міжнародну арену, де б вона стала конкурентоздатною. Варто зазначити, що розвиток української нації, у соціальному та економічному розрізі, має опиратися на інноваційний розвиток малого бізнесу. У той же час малі підприємства повинні бути забезпеченими комплексом належних для цього умов. Стратегія інноваційного розвитку України має бути мотивацією для тісного співробітництва малого бізнесу та держави. Саме держава повинна підтримувати інноваційний потенціал малих підприємств, в першу чергу шляхом удосконалення нормативно-правової бази та забезпечення наступних умов:

- розробка системи компенсаційних заходів щодо оподаткування, кредитів та позичок, системи страхування інноваційних ризиків;
- розвиток програм для наукових та освітніх закладів, які б спрямовували свою діяльність на винайдення інноваційних технологій і продуктів;
- створення інноваційних центрів та центрів розвитку підприємництва;
- надання цільової підтримки інноваційного малого бізнесу та сприяння отриманню ним державних замовлень.

А малий бізнес, у свою чергу, має бути зацікавленим у підвищенні свого інноваційного потенціалу та конкурентоздатності задля успішного розвитку ринкових відносин і стабільності економіки.

Література:

1. Славкова А.А. Спрощена система оподаткування: баланс державних і підприємницьких інтересів / А.А.Славкова // Збірник матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2016. – 171 с. – С. 32-34.
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. – [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
3. Усік В.І. Стратегія інноваційного розвитку України: від проблем до перспектив / В.І. Усік // Економічна теорія. – 2013. – № 3. – С. 34-44.
4. Палиця С.В. Інноваційна діяльність в Україні / С.В. Палиця // Економіка та держава. – 2008. – № 10. – С. 52-53.

**Туманцова О. В., старший викладач,
Убийвовк І. І., старший викладач,
Полтавський інститут економіки і права
«Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
м. Полтава, Україна**

РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Основним завданням на шляху до становлення та розвитку демократичного суспільства в Україні є управління його життям на основі становлення ринкових відносин, встановлення принципів правової, соціально-орієнтованої держави, де свобода і права громадян були б найбільшою соціальною цінністю. На даному етапі свого розвитку пенсійне забезпечення в Україні можна охарактеризувати відсутністю соціальної справедливості, пенсійної культури, надійних та дієвих фінансових механізмів, які б надавали можливість забезпечити її громадян необхідними коштами.

Рівень пенсійного забезпечення є показником економічного та соціального становища населення країни. Пенсіонери становлять значну частину населення суспільства, і держава не може не звертати увагу на таку численну категорію громадян. Уряд гарантує соціальну захищеність пенсіонерам виплатою пенсій, а також регулярного перегляду їх розмірів у зв'язку із збільшенням вартості мінімального споживчого кошика.

Пенсійне забезпечення в Україні є державною системою і є основною складовою системи соціального захисту населення. Пенсійна система України – сукупність створених в Україні правових, економічних і організаційних інститутів і норм, метою яких є надання громадянам матеріального забезпечення у вигляді пенсії [1, с. 4].

Незважаючи на те, що, починаючи з 2004 року, в Україні почала діяти пенсійна реформа, основною із невирішених і болючих проблем на сучасному етапі і надалі залишається дефіцит у власних коштах бюджету Пенсійного фонду України, що автоматично не дає можливості повною мірою покривати його видатки. Ця різниця систематично покривається коштами з Державного бюджету України, що свідчить про те, що загальний рівень пенсійного забезпечення громадян в Україні і надалі залишається незадовільним та недостатнім. Зміст пенсійної системи країни полягає в тому, що вона повинна забезпечувати людей реальним, надійним, постійним та достойним доходом у старості, по інвалідності, у зв'язку з втратою годувальника та в інших випадках, який відповідав би особистому внеску кожної людини протягом періоду її економічної активності. Але на сучасному етапі свого розвитку система пенсійного забезпечення в Україні не відповідає цим вимогам. Вона не забезпечує гідний рівень пенсії і створює масу проблем у фінансовій системі країни.

Протягом останніх років, замість комплексного розвитку всієї пенсійної системи йде однобічне нарощування ресурсів Пенсійного фонду (і це чомусь називають пенсійною реформою). Та грошей у фонді не вистачає. І це при тому,

що в Україні, зокрема, один із найвищих у світі обов'язковий збір до Пенсійного фонду. А середня пенсія за віком набагато менша ніж в Європі.

Доходи Пенсійного фонду становлять значну частину доходів Державного бюджету України та направляють на фінансування дефіциту поточні податкові надходження, чим держава послаблює економіку. Від таких диспропорцій страждає все суспільство. До речі, всі економічні кризи в Україні розпочиналися з негараздів у державних фінансах. Отже пенсійна політика має орієнтуватися на помірне зростання державної пенсії при випереджаючих темпах збільшення пенсій із накопичувальної пенсійної системи і, особливо – з її приватної складової [2, с. 21].

В Україні система недержавного пенсійного забезпечення знаходиться на початковому етапі становлення, проте розвивається високими темпами. У після кризовий період відбулося зменшення кількості недержавних пенсійних фондів, проте з року в рік зростає загальна кількість укладених пенсійних контрактів, кількість осіб, що отримують пенсії, та загальний обсяг пенсійних виплат. Позитивно характеризує діяльність недержавних пенсійних фондів також постійне зростання у ВВП країни активів недержавних пенсійних фондів, пенсійних внесків та пенсійних виплат. Підвищення ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів підтверджується постійним зростанням пенсійних виплат по відношенню до активів та до пенсійних внесків. Позитивним є також факт зростання відсотка отриманого інвестиційного доходу. Недержавна пенсійна система відіграє важливу роль у пенсійному забезпеченні громадян, а також є гарантом гідного життя після виходу на пенсію. Розвиток ринку недержавних пенсійних фондів в Україні має стати одним зі стратегічних інвестиційних джерел, спрямованих на підтримку економічного зростання загалом в Україні. Місце недержавних пенсійних фондів в структурі пенсійного забезпечення, можна розглядати в двох аспектах:

а) через механізм формування фінансових ресурсів та рух грошових потоків у цій системі;

б) як показник активності клієнтів сфери недержавного пенсійного забезпечення.

Зазначимо шляхи вдосконалення системи недержавного пенсійного забезпечення:

– необхідно вдосконалити відповідну законодавчу базу, спираючись на вже отриманий досвід впровадження недержавних пенсійних фондів;

– досягнення оптимального для учасників фондів співвідношення між рівнями ризиків і прибутковістю в інвестиційних портфелях недержавних пенсійних фондів – шляхом внесення урядових змін до регуляторної бази в рамках ширшої програми розвитку ринків капіталу;

– слід скасувати обмеження на операції з валютою і розглянути можливість запровадження управління ризиками, підпорядкованого детальніше розробленому регулюванню, що має передбачати інвестування в ліквідні інструменти з низьким рівнем ризику, які перебувають в обігу на розвинутих ринках;

– регулятори повинні дозволяти здійснювати інвестиції лише в такі активи, для яких можна застосовувати методи оцінювання вартості, єдині для всіх фондів;

– підвищення рівня управління інвестиційним портфелем фонду, завдяки запровадженню в законодавстві загальних положень про управління ризиками та накладенню обмежень на частки акціонерного капіталу, які може утримувати недержавний пенсійний фонд;

– дотримуватися граничних допустимих обсягів інвестицій, шляхом моніторингу дотримання законодавчо встановлених обмежень щодо інвестування пенсійних активів, який має ґрунтуватися на їх середньомісячних значеннях;

– вирішити питання низького рівня прозорості недержавних пенсійних фондів в Україні шляхом запровадження обов'язковості використання суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення міжнародних стандартів фінансової звітності;

– вирішити питання з кількістю недержавних пенсійних фондів, із нерівномірним розміщенням фондів по Україні;

– також важливим для належного функціонування недержавних пенсійних фондів, зокрема щодо залучення пенсійних активів, є підвищення рівня роз'яснювальної роботи серед населення, роботодавців, профспілок, об'єднань громадян та юридичних осіб, зокрема:

а) поширення серед населення інформації про переваги недержавного пенсійного забезпечення та можливості отримання додаткових виплат під час досягнення громадянами пенсійного віку внаслідок участі в недержавних пенсійних фондах;

б) запровадження системи публічної оцінки фінансового стану недержавних пенсійних фондів шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів та введення в дію системи розкриття інформації про недержавні пенсійні фонди.

Ми вважаємо, що потрібно створити єдиний, державний орган контролю за діяльністю суб'єктів недержавних пенсійних фондів. Підвищення ефективності управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавним компаніям функцій управління пенсійними активами.

Література:

1. Бурков Ю. А. Сучасна система накопичення / Ю. А. Бурков // Фінансові послуги. – 2012. – № 2. – С. 4-7.
2. Зайчук Б. О. Система пенсійного забезпечення: сьогодні і завтра / Б. О. Зайчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 20-21.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНОЇ БАЗИ ПРОЦЕСУ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Для забезпечення ефективної діяльності банківських установ в умовах мінливості фінансових ринків та дестабілізації економіки першочерговою необхідною наявністю є чітка та зрозуміла методологічна база, яка виконує функцію так званого фундаменту здійснення банківських операцій при одночасному задоволенні потреб клієнтів, максимізації прибутковості та мінімізації ризиків.

Як показала світова фінансово-економічна криза 2008–2009 років, ризик ліквідності є одним із найзагрозливіших та найнебезпечніших для банківських інститутів за швидкістю своєї дії. У зв'язку з цим актуальним є питання аналізу методологічної бази процесу регулювання ліквідності банків в Україні з метою виявлення у ній недоліків та пошуку шляхів їх вирішення.

В Україні методологічну базу процесу регулювання ліквідності можна умовно поділити на три блоки: закони України, нормативні документи НБУ щодо регулювання ліквідності на мікрорівні (на рівні окремого банку) та на макрорівні (на рівні банківської системи загалом) (рис. 1).

Закони України визначають загальні аспекти здійснення банківської діяльності, розкривають поняття «банківське регулювання» та «кредитор останньої інстанції», визначають особливий статус НБУ як органу, який здійснює регулювання діяльності спеціалізованих банків, описують компетентність НБУ щодо видачі кредитів банкам для підтримання їх ліквідності, вимоги щодо встановлення регулятором нормативу обов'язкового резервування, тощо.

Процес регулювання ліквідності на мікрорівні, або на рівні кожного окремого банку, представлений «Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні» (інструмент жорсткої дії, що є загальнообов'язковим до виконання всіма банками та визначає економічні нормативи, у тому числі щодо підтримання ліквідності) та Методичними рекомендаціями щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України та щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України (гнучкий інструмент координуючої дії щодо порядку розроблення власних внутрішньобанківських методик) (рис. 1).

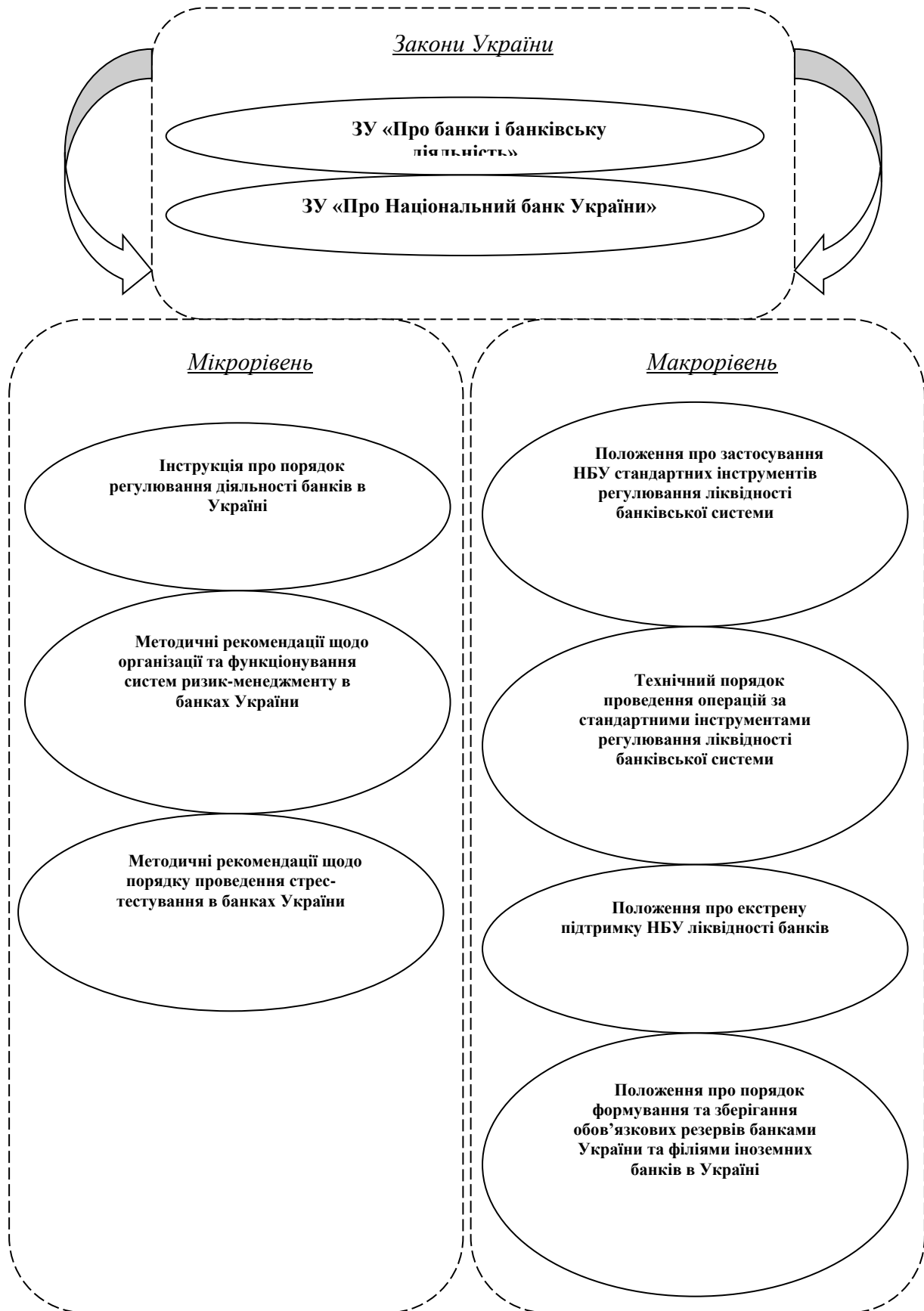


Рис. 1. Методологічне забезпечення процесу регулювання ліквідності в Україні

Джерело: розроблено автором

З питань регулювання ліквідності «Інструкція про порядок регулювання діяльності банків» описує методику розрахунку, граничні значення та періодичність обчислення нормативів миттєвої, поточної та короткострокової ліквідності (Н4, Н5 та Н6 відповідно), що на жаль не повністю відповідає сучасній світовій банківській практиці. Базельським комітетом з питань банківського нагляду (BCBS) у грудні 2010 року введено нові коефіцієнти ліквідності:

1) Коефіцієнт покриття ліквідності (*Liquidity Coverage Ratio – LCR*) – визначаються як співвідношення суми високоякісних ліквідних активів до суми загального чистого відпливу коштів протягом наступних 30 календарних днів. Даний коефіцієнт має становити $\geq 100\%$;

2) Коефіцієнт стабільного фінансування (*Net Stable Funding Ratio – NSFR*) – визначається як співвідношення суми доступного стабільного фінансування до суми необхідного стабільного фінансування. Даний коефіцієнт має становити $> 100\%$ [1].

Зазначені коефіцієнти носять обов'язковий характер для виконання всіма країнами, які є членами Базельського комітету або офіційно проголосили про дотримання його вимог. Відсутність даних коефіцієнтів у Інструкції не тільки говорить про недостатньо ефективне регулювання діяльності банків України, але й вказує на порушення міжнародних світових стандартів регулювання.

Методичні рекомендації (рис.1) призначені перш за все для допомоги банківським інститутам у формуванні власної адекватної методологічної бази з питань регулювання ліквідності, яка буде враховувати як індивідуальні особливості банківського інституту (розмір активів, види діяльності, сегментацію клієнтів), так і відповідати загальноприйнятим стандартам, викладеним у вищенаведених документах.

Стрижневим документом регулювання ліквідності на макрорівні виступає «Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи», яке визначає 4 інструменти регулювання ліквідності: операції з рефінансування, операції прямого репо, операції з власними борговими зобов'язаннями, операції з державними облігаціями. Для вдосконалення даного документу доцільно було б вжити таких заходів: 1) розробити надкороткі механізми рефінансування, такі як внутрішньоденні кредити; 2) покращити порядок аналізу платоспроможності потенційного банку, якому планується надати кредит рефінансування; 3) встановити жорсткий контроль цільового спрямування наданих банку через кредит рефінансування коштів.

«Технічний порядок проведення операцій за стандартними інструментами регулювання ліквідності банківської системи» розкриває процес взаємодії структурних підрозділів НБУ та банків України під час здійснення даних операцій, порядку підписання та реєстрації договорів, вимоги до майна та інші необхідні деталі.

«Положення про екстрену підтримку Національним банком України ліквідності банків» визначає новий надшвидкий інструмент підтримання ліквідності, а саме: кредит для екстреної підтримки ліквідності банку

(*Emergency liquidity assistance – ELA*). Дія чого інструменту полягає в короткостроковому покритті тимчасового дефіциту ліквідності банків, кошти по якому не можуть спрямовуватися на заміщення необхідної додаткової капіталізації банку або вирішення його структурних проблем.

«Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні» регулює порядок формування та функціонування буферу (запасу) ліквідних коштів, які можуть бути використані у момент надзвичайних обставин. Такі кошти зберігаються на окремому кореспондентському рахунку в НБУ та/або окремому рахунку, рішення про розміщення яких на останньому може прийняти тільки Правління НБУ з урахуванням ситуації та грошово-кредитному ринку країни. За стандартних умов зберігання коштів обов'язкових резервів на кореспондентському рахунку в НБУ, проценти не нараховуються. На противагу цьому, центральні банки більшості економічно розвинутих країн (зокрема США, Англії, а також Європейський центральний банк) на суму середнього значення обов'язкових резервів протягом періоду підтримання нараховують проценти, що пом'якшує податкову функцію механізму резервних вимог [2, с. 70]. Забезпечення нарахування відсотків на кошти обов'язкових резервів дозволило б банкам отримувати додатковий дохід, а також акумулювати достатній (в межах норми резервування) грошовий запас на випадок непередбачуваних обставин з метою підтримки ліквідності.

Проведений аналіз методологічної бази процесу регулювання ліквідності банків вказує на наявність певних недоліків, усунення яких на основі запропонованих рекомендацій дозволить не тільки більш якісно захищати банківські установи від можливої кризи ліквідності, а й привести нормативні документи до вимог передового досвіду регулювання ліквідності загалом.

Література:

1. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems // Basel Committee on Banking Supervision, December 2010 (rev June 2011). – 69 p.
2. Вишивана Б.М., Щуревич О.І. Обов'язкові резервні вимоги – монетарний механізм регулювання грошового ринку / Б.М. Вишивана, О.І. Щуревич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Випуск 23.10. – С. 164-174.

Ціско Л., доктор,
доктор філософії, викладач кафедри,
Ужгородський національний університет
м. Ужгород, України

МОЖНА ВВАЖАТИ СТАБІЛЬНЕ ТА ЗВАЖЕНЕ ЗАКОНОДАВСТВО ОСНОВОЮ ПІДТРИМАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА

У зв'язку із встановленим об'ємом даного публічного виступу спробуємо представити та висвітлити у статті обрану проблематику словацького законотворення звернувши особливу увагу на галузь приватного (господарського) права. Звертаємо Вашу увагу на необхідність (термінового) врегулювання тривалої проблеми законодавства, яка характеризується несистематичністю, непослідовністю та нестабільністю правового регулювання та загалом правового середовища.

Законодавчі очікування у вигляді (поступового) створення сприятливого підприємницького середовища є економічними умовами. Проте, економічне зростання та процвітання є основним для кожної функціональної економіки, в свою чергу необхідно підкреслити, що має мати (обов'язково?) врегульоване законом.

На підставі цього, зв'язку між економікою та правом розуміємо як (функціональну) цілісність у більш широкому сенсі. Демонстративно могли б розглянути ці два елементи як єдине ціле (невід'ємний набір інструментів), який практично перевищує потенційний вплив індивідуальних (як окремих) компонентів.

Ключовим аргументом може бути той факт, що держава здійснює управління економічними процесами використовуючи в основі правові норми. Проте й надалі залишається відкритим питання, наскільки бажаною є ця законодавча ініціатива. Якщо необхідно зв'язати з правовими стандартами то важливо також знати обставини та процеси їхнього походження [1].

Актуальною важливою проблемою формування законотворчості є ефективно оприлюднення законодавства, що дозволяє правильно орієнтуватися в постмодерністському багатомовному правовому порядку або орієнтуватися в сумісних правових порядках. Доступ до закону – це виклик постмодерної складної структури права, що характеризується багатоцентризмом нормативного формування, *гіпертрофією правового регулювання*, надзвичайно високими рівнем змін правових норм та складним взаємозв'язком правових норм та їх суттєвими доповненнями юридичної практики [2; 3].

З урахуванням відповідного складного стану національного законодавства та у інших державних установах. З цим не можна повністю погоджуватися, що держава, як гарант публічної влади у суспільстві, має опиратись на чітко

визначені механізми, включаючи санкції, створити та підтримувати належну правову систему, яка враховує потреби суспільства. Бажано взяти на себе роль гаранту її належне функціонування.

Є законною вимогою, щоб правова система була чіткою та продуманою, щоб могла забезпечити стабільність та перспективний розвиток підприємства, з тим щоб можна було усунути або принаймні (лояльно) пом'якшити сумніви щодо безперешкодного функціонування (конституційної) держави [4].

Необхідно також розглянути аспект моральності закону та можливості сприйняття його власниками мандатів. Виникає питання про визначення точки зору і таким чином, визначення кордону між аморальністю та правовою системою, як можна визнати (застосувати). Проте, якщо ми говоримо про цілісну фундаментальну аморальність правової системи не є обґрунтована відповідно до актуального пошуку відмінності. Ми повинні з'ясувати, чи існує необхідний концептуальний причинний зв'язок між правовою системою та мораллю з огляду на порушення (моральних) вимоги, які відбирають від правової системи її правові властивості [5].

Несистематичність, нестабільність та відсутність чіткості у законотворчості та його подальше застосування юридичними інститутами може на практиці створити небажані юридичні наслідки, що негативно впливатиме на середовище бізнесу. У приватному (господарському) праві це чітко видно особливо в контексті концепції окремих видів юридичної відповідальності [6], які можуть (в тісному сенсі слова) діяти самостійно. Наприклад, можемо тут відзначити відповідальність за несвоєчасну оплату [7] або відповідальність за збитки [8]. В основному проблеми пов'язані з тлумаченням правових норм, що є (часто) свідченням різних судових рішень, незалежно від інстанції [9].

У зв'язку з цим ми вважаємо за потрібне зазначити, що, хоча і існують (нібито) згадані юридичні інститути в вітчизняній та порівняльній правовій теорії, думки з деяких питань незрозумілі. Вважаємо, що найбільш сміливі вони можуть бути з точки зору концептуального визначення, внутрішнього складу та визначення правового характеру [10].

Розвиток підприємницького середовища має насамперед бути сприятливим ефективному правовому регулюванню, який повинен позбавитися механізмів гальмування, і в такому сенсі підтримувати підприємницьку діяльність, щоб сприяти застосуванню волі підприємців при укладенні та реалізації договорів [11; 12]. При застосуванні на практиці приватноправових інститутів необхідно вказати, що договірні сторони можуть виключити використання диспозитивних положень закону за умови, що вони не порушують обов'язкові стандарти [13].

Можна було би сподіватися, що (вже декілька років) рекодіфікація приватного права в Словацькій Республіці метою якої є прийняти новий Цивільний кодекс та суміжні закони, що в свою чергу пропонує практично створити концептуальну та логічно структуровану систему принаймні приватних стандартів, які будуть взаємопов'язані. Успішне завершення вплине на діюче господарсько-правове регулювання, в ширшому значенні на законодавчі акти, що регулюють підприємницьку діяльність.

У висновку хочемо зауважити, що правова система в цілому законно розуміється, що буде раціональним та моральним засобом регулювання суспільного життя [14]. Тому в межах відкритої (галузевої) дискусії, яка і досі залишається відкритою слід приділяти особливу увагу внескам науковців академіків, які працюють в університетах (юридичних факультетів) та академічних інститутах, від представників професійного спрямування, а також від державних установ (судів, арбітражів та торгово-промислової палати), для застосування право-теоретичних питань законодавчої системи. У сфері правової дисципліни це може стати суттєвим стимулом для розробки законодавства у більш широкому сенсі на користь національної економіки [15; 16].

Представлені у цій статті окремі підстави слід розуміти лише з точки зору академічних поглядів та пропозицій *de lege ferenda*.

Література:

1. HODÁS, M.: Simulované zasadnutie Ústavnoprávneho výboru Národnej rady Slovenskej republiky (vybrané dokumenty pre semináre a cvičenia). 1. vydanie. Bratislava: Parlamentný inštitút Kancelárie Národnej rady Slovenskej republiky v spolupráci s Právnickou fakultou Univerzity Komenského v Bratislave, str. 9, 2016, 208 s., ISBN 978-80-89052-82-0.

2. KUKLIŠ, P. – HODÁS, M.: O súčasnej situácii v slovenskej právnej normotvorbe. Právny obzor. Roč. 99, č. 6, 2016, str. 486, ISSN 0032-6984.

3. K tomu bližšie: BURDA, E.: Využitelnost' zahraničnych judikátov a starších judikátov pri výklade nových právnych predpisov. In: Fenomén judikatury v právu. Praha: Leges, 2010, str. 90 a nasl., ISBN 978-80-87212-29-5.

4. Porovnaj: HODÁS, M.: Historický vývoj ľudských práv a ústavného štátu (a niektoré súčasné výzvy). 1. vydanie. Bratislava: História ľudských práv, o. z., 431 s., 2016, ISBN 978-80-972218-0-5.

5. ALEXY, R.: Pojem a platnosť práva. Prvé vydanie. Kalligram, Bratislava, 2009, str. 55, ISBN 978-80-8101-062-0.

6. Najmä: OVEČKOVÁ, O.: Zodpovednosť v obchodnom práve. Právny obzor, Roč. 78, č. 4, 1995, str. 267 a nasl., ISSN 0032-6984.

7. Napríklad: LUKÁČKA, P.: Zodpovednosť za vady diela v Obchodnom zákonníku. In: LUKÁČKA, P. – DUFALOVÁ, L. – LENHARTOVÁ, K.: Zodpovednosť za vady diela. Wolters Kluwer s. r. o., Bratislava, str. 115 a nasl., 2016, 187 s., ISBN 978-80-8168-416-6.

8. Zhliadni tiež: OTRADNOVA, O. A.: Contracts in Tort Obligations: Possibilities and Restrictions. In: SUCHOŽA, J. – HUSÁR, J. (eds.): Právo, obchod, ekonomika II. Zborník vedeckých prác. Praha: Leges, str. 164 a nasl., 2012, 624 s., ISBN 978-80-87576-33-5.

9. Napríklad: GABANI, I. I.: Окремі теоретичні практичні особливості укладання арбітражної угоди, як основна компетентність комерційного арбітражу. In: LAZUR, Y. V. (ed.): The May Congress of Lawyers. Materials of the II. International Scholarly Conference, 15.–17. May 2015. Uzhhorod National University. Faculty of Law. Uzhhorod, str. 57 a nasl., 2015, 272 s., ISBN 978-966-37-14-6

10. VITÉZ, M.: K niektorým otázkam bankovej záruky. In: SUCHOŽA, J. – HUSÁR, J. (eds.): Právo, obchod, ekonomika IV. Košice: Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, str. 270, 2014, 664 s., ISBN 978-80-8152-164-5.

11. Pozri bližšie: MAREK, K.: Jak uzavírat smlouvy. Justičná revue, č. 12, 2015, str. 1477 a nasl., ISSN 1335-6461.

12. Pozri tiež: PELIKÁN, M.: Zajištění a utvrzení dluhu v praxi. Praha: Wolters Kluwer ČR, a. s., str. 1 – 4, 2017, 416 s., ISBN 978-80-7552-192-7.
13. DIKOVSKA I. A.: Material Freedom of International Private Contract: Content and Limits. In: The Journal of Eastern European Law. 2015, č. 16, str. 22, ISSN 2409-6415.
14. GABUNIA M.: Criminological views on fairness and justice. In: BOSTAN S. K. – MAKSAKOVA R. M. – LEONENKO T. E. (eds.): Actual problems of the state-legal development of Ukraine in the context integration processes: Materials of International Scientific and Practical Conference devoted to the 10th anniversary of the Institute of Management and Law Zaporizhzhya National Technical University. Chapter 2. Zaporizhzhya. 20. May 2017, str. 38, 2017, 376 s., ISBN 978-966-653-437-1.
15. LAZUR Y. V. – FEŤKO, Y. I.: Formation of a system of cross-border cooperation according to european standards. In: SAVCHYN M. V. – MENDZHUL M. V. (eds.): Fundamentálne problémy jurisprudencie. Zborník vedeckých prác. Užhorodská Národná Univerzita v Užhorode. Vydavateľstvo Olexandra Harkuša, Užhorod, str. 5, 2016, 260 s., ISBN 978-617-531-154-7.
16. Porovnaj: KUZNIETSOVA, N. S.: Problems of harmonization the civil law of Ukraine with the standards of European Union law. In: University Scientific Notes. Khmelnytsky University of Management and Law. Khmelnytsky. 2005, č. 1 – 2, str. 66 a nasl., ISSN 2078-165.

НОТАТКИ

Izdevniecība «Baltija Publishing»
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespēsts tipogrāfijā SIA «Izdevniecība «Baltija Publishing»
Parakstīts iespiešanai: 2017. gada 24. marts
Tirāža 150 eks.