

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ**

**II ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ**

***"СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
СУЧАСНОСТІ"***

Маріуполь – 2018

УДК 082(063)

ББК 94я43

С-69

С-69 Соціально-економічні проблеми сучасності: Матеріали ІІ Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, м. Маріуполь, 15 червня 2018 р. – Маріуполь, 2018. – 476 с.

Матеріали ІІ Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Соціально-економічні проблеми сучасності» містять результати наукових досліджень вітчизняних вчених щодо питань економічної теорії, розвитку світового господарства і міжнародних економічних відносин, управління національним господарством, економіки підприємства, економіки природокористування, економіки праці, фінансів та соціально-економічних проблем внутрішньо переміщених осіб. Матеріали будуть корисними для наукових та практичних працівників, керівників підприємств, викладачів вищої школи, аспірантів, магістрантів, студентів.

Головний редактор

Балуєва О.В., д-р екон. наук, доцент

Матеріали подано в авторській редакції
© Донецький державний університет управління, 2018 рік
© Автори тез, 2018 рік

ЗМІСТ

Секція 1. ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.

Аракелова І.О., Бугаєнко І.І. УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ	12
Берідзе Т.М. СИНЕРГЕТИЧНА ПАРАДИГМА МОДЕЛЮВАННЯ МОНІТОРИНГУ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ	15
Білан О.В., Криворучко С.А. СУЧАСНІ ВИМОГИ ДО БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	19
Бітюк І.М., Ткаченко О.О. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ОРГАНІЗАЦІЇ	23
Вороніна А.В., Есаулова О.О. ДОСЛІДЖЕННЯ СЕРЕДОВИЩА КОКСОХІМІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ВИРОБУ ЙОГО СТРАТЕГІЧНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ	27
Гапочка Ю.П. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	32
Дубовик С. Г. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	36
Жук О.П., Кратік І.В. БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ У ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ	40
Коляда А.Л., Іванова А. І. ОСОБЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КРИЗИ ЛІКВІДНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	44
Корнілова О.В., Семененко Д.О. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	48
Котова С.О. ПІДХОДИ ДО ПОЛІПШЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ САДІВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	51

Левковець Н. П. МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ТРАНСПОРТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	54
Лобода Н.О. МЕНЕДЖМЕНТ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ: ФОРМИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ	58
Лохман Н.В. СИСТЕМАТИКА ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	64
Ляшко І.І. ЛІЗИНГ ЯК МЕХАНІЗМ ДОВГОСТРОКОВОГО ІНВЕСТУВАННЯ	67
Могилевская О.Ю., Марценюк Е.Р. КЛЮЧЕВЫЕ ФАКОРЫ УСПЕХА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	70
Мосолова Ю.О., Лобода Н.О. ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	75
Мостова Ю.Б., Туболець І. І. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	79
Письменний М. І., Туболець І. І. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ	83
Радченко Б.Г., Білан О.В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА	87
Серьогін С.С., Філімонова Д.А. ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ	91
Скрипець Д.О., Аракелова І.О. ПРОБЛЕМА СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ ДЛЯ СПОЖИВАЧА, ЯК ОСНОВА ПОЛІТИКИ КЛІЄНТООРІЄНТУВАННЯ	95
Сурай А.С., Яковенко Я.В. СТАНДАРТ ЗВІТНОСТІ ЩОДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ	98
Тарасенко О.Ю., Закорецька Ю.Е. НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	104

Титенко Л.В., Гура І. В. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	107
Троц І.В. АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА	112
Туболець І. І., Булигіна Д. О. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	117
Шемігон О.І. ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	120
Шкрабак І.В., Седлецька Е. Г. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	124
Яворська Є.А., Єременко О.М. ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНІ І ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПАРАМЕТРИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	128

Секція 2. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, ДЕМОГРАФІЯ, ПРОБЛЕМИ ВНУТРІШНЬО ПРЕМІЩЕНИХ ОСІБ

Боднарук О.В. ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ	134
Бочарова В.Г., Гапочка Ю.П. СУЧАСНА МІГРАЦІЙНА КРИЗА ЯК ВЕЛИКА ЗАГРОЗА БЕЗПЕКИ ЖИТТЯ ТА ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ	140
Бутенко Д.С., Носок І.В. КОНТРОЛІНГ ТРУДОВИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ	142
Гузенко О.П. ТРУДОВИЙ СЕГМЕНТ ЯК КЛЮЧ ДО ДІЄВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ	144
Дацько Л.В., Троц І.В. БЕЗРОБІТТЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА УКРАЇНИ	148
Жуков Д.С., Корнілова О.В. ПОЛІТИКА ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ	152

Захарова О.В. ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНІ ОСОБИ: УМОВИ ВИЖИВАННЯ	155
Кіреєва І.В., Гузенко О.П. РОЛЬОВИЙ АСПЕКТ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУРАХ	158
Мась Р. В., Фоміна О. О. АНАЛІЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	162
Мохова Ю.Л. СИСТЕМИ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	166
Никифоренко Н.О. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТУПНОСТІ ОСВІТИ ВПО В УКРАЇНІ	171
Николаєва В.І., Суровцева І.Ю. ЕФЕКТИВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ (ОСУ) СИСТЕМОЮ СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ	177
Пархуць В.Д. ПРОБЛЕМИ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	181
Polovin S.M. USING FREE WEB TOOLS TO HELP INTERNALLY DISPLACED PEOPLE LEARN FOREIGN LANGUAGES.	186
Пономарьов А.В., Боднарчук О.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ	189
Сіренко Н.М., Лункіна Т.І., Бурковська А.В. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	194
Пужайло О.І., Митяй С.А. МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	199
Юріна Г.Г., Гапочка Ю.П. СУЧАСНІ УКРАЇНСЬКІ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНІ ОСОБИ: ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ТА ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ	203
Цуркан С.М. ДИСЦИПЛІНАРНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ, ОРГАНІЗАЦІЙ	205

Чеботарьова Н.М. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	210
---	------------

Секція 3. ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Антоненко В.М., Баздирев І. В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ	215
Білінець М.Ю., Богомаз Р.С. РОЛЬ ПРЯМИХ ПОДАТКІВ У ФОРМУВАННІ БЮДЖЕТНИХ ДОХОДІВ	220
Бодня Д.А., Терещенко Т.Є. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ОДНА З УМОВ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	224
Брежнєва-Єрмоленко О.В., Дахлалла А.М. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ	228
Лисяк Л.В., Величко Р.О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ	232
Вергейчикова С.В. БІТКОЇН: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РИЗИКИ ВИКОРИСТАННЯ	237
Войцеховська К.О. КРИПТОВАЛЮТА - ГРОШІ МАЙБУТНЬОГО	240
Гайдим Т.В., Білінець М.Ю. ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	246
Закорецька Ю.Е., Тарасенко О.Ю. НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	250
Іванова І.Г., Пенез О.В. ОСОБЛИВОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ НА ЦЕНТРАЛЬНОМУ, РЕГІОНАЛЬНОМУ ТА МІСЦЕВОМУ РІВНЯХ	252
Кадала В.В. TO THE ORDER OF TERMINATION OF ACTIVITIES OF JOINT INVESTMENT INSTITUTIONS	256
Каптур О.С., Гузенко О.П. СУЧАСНІ ПОГЛЯДИ НА ДОЦІЛЬНІСТЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ	259

Качан А.В., Терещенко Т.Є. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВНИЙ НАГЛЯД ЗА СТРАХОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ	264
Кочубей Д.А., Пенез О.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ ОЧІКУВАНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	269
Кухарук К.В., Паскалова А.Г. МОДЕЛЬ «ВАРТІСТЬ-РИЗИК» У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ	273
Мігаль К.С., Дідусенко О.І., Паскалова А.Г. ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЇ BLOCKCHAIN ТА ЇЇ ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ	276
Мостова Ю. Б., Лисяк Л.В. ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ	279
Мумладзе А.О., Кесарь Я.П. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ	283
Олійник Н.М., Сапіло К. В., Макаренко С.М. АНАЛІЗ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ РОЗВИТКУ	287
Опанасенко А.О., Бухтіарова А. Г. ПРОЗОРИСТЬ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ ЯК ЗАПОРУКА БОРОТЬБИ З КОРУПЦІЄЮ	292
Опешко Н.С., Лєсна В.М., Сергієнко К.М. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ	296
Підгрушний В.А., Ровенець Т.О. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З КРИПТОВАЛЮТАМИ	302
Поривай А.О., Терещенко Т.Є. НОВІ КРИТЕРІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	307
Ткачук Н. М. СИНЕРГЕТИЧНА МЕТОДОЛОГІЯ: СУТНІСТЬ І НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ	310

Секція 4. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Балуєва О.В., Лісютін А. І. ЗАВДАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКОМ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	315
Білинська А.Р., Дзюрах Ю.М. СТАЛЕВА МАГІСТРАЛЬ ЯК ЗАПОРУКА ТУРИСТИЧНОГО УСПІХУ М. ЛЬВОВА	318
Божок К., Слюсарєва Л.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНІ	321
Величко Г.В. РОЗУМНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	326
Волобоєв В.І., Бахшалієва Ш.Б. МУНІЦИПАЛЬНИЙ ЕКОУПРАВЛІНСЬКИЙ ДОСВІД США ТА ЯПОНІЇ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	332
Даниленко Н.Б. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ МАКРОСЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ	335
Дзюрах Ю.М., Ханік Ю.-Б.Р. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ У М. ЛЬВОВІ	341
Єременко О.М. ВИБІР СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	344
Іоненко Г.В. РЕАЛІЗАЦІЯ МИТНОГО ЕКСПЕРИМЕНТУ ЯК ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	348
Карімов Г. І., Гарагуля О. І, АЛГОРИТМ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ В ПРОГНОЗУВАННІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ	353
Карабута А.О., Тарасенко О.В. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	356
Клименко А.В., Бухтіарова А.Г. ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ ПОТРАПЛЯННЯ ДО «СІРОГО» СПИСКУ ФАТФ	359

Комар Ю.М. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВНОЦІННОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ І ЇЇ ОСНОВНИХ КОНЦЕПТІВ	362
Кумачова А.С. РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	371
Кучеркова С.О. ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ УКРАЇНИ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ	373
Лівінцева О.О., Чебаненко А.А.,Тарасенко О.В. РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ	378
Макєєва Л.М.,Аракелова І.О. ВИКОРИСТАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКУВАННЯ ТОВАРІВ, ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ ВИРОБНИЦТВА	381
Малішевська Б.О., Кулиняк І.Я. ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ М. ЛЬВОВА	385
Манченко К.І., Тодорова Т.І., Ломачинська І.А. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПОЛЬЩІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	388
Нікітіна М.К., Ляшко І.І. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПТОВИХ ПРОДАЖІВ ТОВАРІВ: СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ	393
Нестеренко С.В., Вороніна А.В. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПрАТ «ДКХЗ»	396
Новік С.О., Бутенко Д.С. КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕДЕННЯ	401
Оніщенко М.Л., Дутченко О.О. СУЧАСНИЙ СТАН ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНУ	404
Паршина М.Ю. ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	408
Семчишина І.П., Сурай А.С. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ – ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ	412

Сивець І.А., Бітюк І.М. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ОРГАНІЗАЦІЇ: ДЖЕРЕЛА, ЗМІСТ, ТРАНСФОРМАЦІЇ	417
Сисоєва Т.Г., Тарасенко О.В. ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ У ФІНАНСОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	422
Тишковська А. С., Семенюк Н. В. ОСОБЛИВОСТІ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ В МІСТІ ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ	426
Трохименко О.О, Вороніна А.В. ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	430
Ханик Ю.-Б. Р., Хім М.К. ЗНАЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	435
Чернишов О.Ю. КЛАСТЕРНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	437
Чернишов О.Ю., Євреїмова Є.О. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	443
Чернишов О.Ю., Кропівіна Н.Д. НЕОБХІДНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА КОНЦЕНТРАЦІЄЮ	447
Чернічкіна О.В., Іващенко М.В. ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	452
Шагіна С.О., Ло Тхі Зунг, Ломачинська І.А. РОЗВИТОК НАФТА ЯК ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ	458
Яцишин С.Р. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА: РОЗКРИТТЯ ЗГІДНО МСФЗ	461
Ященко І. В., Гришко Н.Є. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	467
Яцишина І.В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЯВЛЕННЯ СУТНОСТІ СМАРТ-ІННОВАЦІЙ	471

Секція 1.
ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.

УДК 339.137.22

*Аракелова І.О.,
кандидат економічних наук,
Бугаєнко І.І.,
Донецький державний університет управління*

УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ

Сфера послуг вважається важливим елементом будь-якої економічно розвиненої країни. Для того щоб удосконалити управління сферою послуг, необхідні нові прийоми і методи, які зможуть задовольнити потреби суспільства. Як відомо, лояльність споживачів сприятливо відбивається на результатах діяльності фірми, тому велика кількість підприємств в умовах конкуренції, як в Україні, так і за кордоном, ґрунтуються у своїй стратегії саме на цьому показнику. Виявити базис формування лояльності споживачів і визначити основні вимоги, за допомогою яких задовольняються їх потреби – основна задача керівництва підприємств сфери послуг.

Багато фахівців надають величезного значення вірності споживачів, тобто їх лояльності, оскільки вважають, що саме цей фактор є головним в успіху підприємства. Саме наявність схвального ставлення споживача до товарів і послуг компанії є базисом для стабільних продажів (рис.1).

Споживча лояльність дуже вагома для компаній, вона здатна реалізувати будь-якого роду комерційні вигоди. Згідно з дослідженням Фредеріка Райхельда та Тила Томаса, клієнт, задоволений товаром або послугою, безсумнівно, буде його рекомендувати серед свого оточення, що вплине на їх думку і збільшить клієнтську базу компанії [2].

Концентрація на обслуговуванні клієнтів стає все більш значущою, оскільки утримати своє частку ринку важко через велику конкуренцію і труднощі від позиціонування від основних конкурентів.

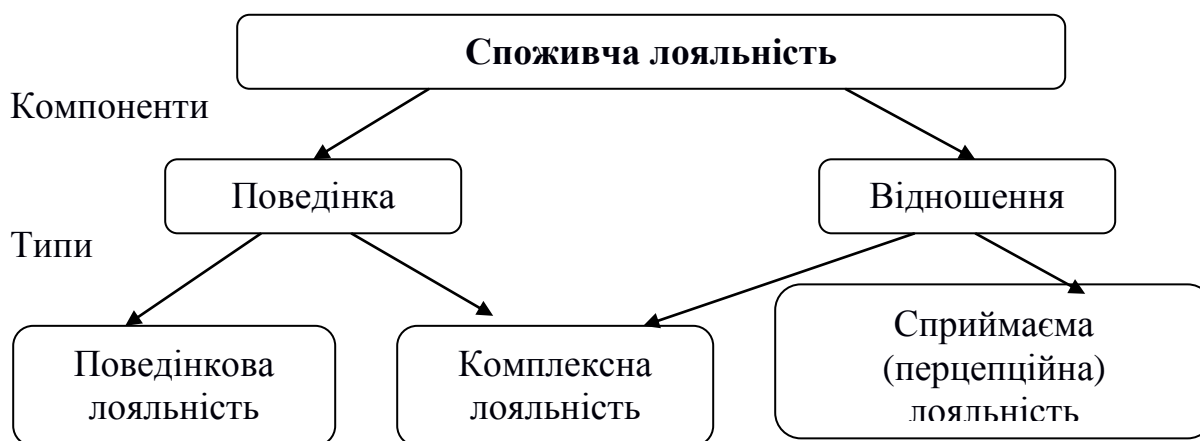


Рис. 1. Структура і типи споживчої лояльності

Велика кількість компаній протягом десятиліть (витрачаючи при цьому великі кошти) досліджують поведінку, настрої, перевагу споживачів, щоб знати і орієнтуватися на їх бажання і можливості для просування продукції. Зараз є досить методів, завдяки яким можна вивчити лояльність споживачів. Наприклад, програма лояльності, яка містить в собі сукупність методів, за допомогою яких зростає лояльність споживачів до товарів і послуг, а відповідно зростає бізнес і розвивається бренд компанії. До такої програми відносять як матеріальні, так і нематеріальні заохочення, завдяки чому підприємства зберігають купівельну активність і створюють стійку клієнтську базу [1].

Так само існує так звана методика SERVQUAL, за допомогою якої встановлюється рівень задоволеності покупця від зробленої покупки або отриманої послуги, а також придбаного сервісу, за допомогою чого можливо визначити джерела зниження попиту на товар або послугу.

Програма лояльності повинна постійно вдосконалюватися для того, щоб активізувати та підтримувати купівельний інтерес у реальних та потенційних споживачів. Саме програма лояльності може виявитися дієвим елементом маркетингу компанії. Відповідно до закону Парето - 20% постійних покупців приносять 80% прибутку. Зокрема через це підприємства намагаються не тільки залучити нових клієнтів, а й зберегти стару клієнтську базу, до того ж, що це є набагато вигідніше і менш витратним для фірми.

Також не варто забувати про те, що якщо споживачеві не потрібна продукт чи послуга, то він не буде готовий придбати це, якими б способами залучення клієнтів не користувалися виробники.

В даний час для великої кількості підприємств перевага віддається ступеню задоволеності покупців, її вивчення і згодом введення надбаної інформації в особисті програми лояльності. Аналіз потреби споживачів і точно створена програма лояльності стане гарантією благополучного і результативної роботи підприємства, не дивлячись на вид діяльності.

Література:

1. Райхельд Ф.Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф.Ф. Райхельд, Т. Томас ; пер. с англ. – М., ИД «Вильямс» 2005. – 384 с

2. Пілюшенко В.Л. Маркетинг послуг: навчально-методичний посібник з дисципліни /В.Л. Пілюшенко, Л.В. Сердечна, І.О. Аракелова // - Донецьк: вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2012. – 164 с.

3. Петриченко П.А. Еволюція концепцій маркетингу взаємин: пріоритети, концептуальна база, домінуюча логіка / П.А. Петриченко // Бізнес інформ. – 2013. – №3. – С. 367-372.

4. Соціально-етичний маркетинг : монографія / А. А. Мазаракі, Є. В. Ромат, Г. В. Алданькова та ін. ; за ред. А. А. Мазаракі та Є. В. Ромата. – К. : КНТЕУ, 2013. – 327 с.

5. Мельникович О. М. Значення стимулювання продажів у досягненні стратегічних цілей роздрібною торгівлі / О. М. Мельникович, О. В. Юсупова // Економіка розвитку. – 2015. – № 1 (73). – С. 70–76.

УДК 65.014.1.009.12

*Берідзе Т.М.,
кандидат технічних наук, доцент,
Криворізький факультет
Запорізького національного університету*

СИНЕРГЕТИЧНА ПАРАДИГМА МОДЕЛЮВАННЯ МОНІТОРИНГУ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

Основні засади синергетики пов'язані з поняттями «розвиток системи» та «еволюція системи». Тому доцільно провести попередній аналіз цих термінів.

С.І. Ожегов під розвитком розуміє «процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого». Є.М. Коротков розглядає розвиток як «сукупність змін, що ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища» [1]. На думку Ю.С. Маслеченкова, «розвиток – перехід від одного якісного стану до іншого». В.А. Забродський і М.О. Кизим вважають, що «розвиток економіко – виробничих систем – це процес переходу економіко – виробничої системи у новий, більш якісний стан за рахунок накопичення кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, в результаті чого її здатність чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування» [2].

Аналіз наукової літератури показує, що існують 3 основних концептуальних підходів до опису еволюційного процесу розвитку систем: 1) фізичний; 2) біологічний; 3) хімічний.

В основі фізичного підходу допису еволюційних процесів розвитку систем лежить механістична наукова картина світу на базі експериментально – математичного природознавства. При даному підході система розглядається як складно механічна.

Характерні риси механічної картини світу такі.

1. Час вважається оборотним. Усі стани механічного руху тіл стосовно години виявляються в принципі однаковими. Простір і час розглядається поза зв'язком і безвідносно до властивості системи, що рухається. Простір у ній виступає у вигляді своєрідного вмістилища для тіл, що рухаються, а час ніяк не враховує реальні зміни, що відбуваються з ними, і тому виступає просто як параметр, знак якого можна змінювати на зворотний. Інакше кажучи, у механіці розглядаються лише оборотні процеси, що значно спрощує дійсність.

2. Усі механічні процеси підпорядковуються принципу суворого або жорстокого детермінізму, суть якого полягає у визначені можливості точного й однозначного визначення стану механічної системи її попереднім станам.

3. Для механічного опису процесів достатньо задати лише додаткові координати і швидкість тіла, що рухається. Тоді за допомогою системи диференційних рівнянь, описують рух, можна однозначно визначити положення тіла в будь якій момент, як в минулому, так і в сьогодення. Тому фактор часу по суті не відіграє ніякої ролі у механіці.

4. Згідно з принципом детермінізму випадковість цілком виключається с природи. Усе в світі суворо детерміновано (або визначено) попередніми станами, подіями і явищами [3]

Визначаючи складові ефективного управління, як одну із важливіших, зазначають моніторинг. Моніторинг на сучасному етапі соціально-економічного

розвитку зазнав значних перетворень. Моніторинг поєднує в собі емпіричні дослідження як процес спостереження і методи аналізу щодо визначених процесів. Система моніторингу повинна забезпечити виявлення та своєчасне реагування на негативні виклики внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Тому система моніторингу може бути визначена як інформаційно-аналітична складова управлінської діяльності.

Основна перевага наявності системи моніторингу на підприємстві полягає в можливості одержання інформації, недоступної в рамках традиційної статистичної й фінансової звітності. У цьому зв'язку, основна сфера практичного застосування моніторингу - це управління, а точніше інформаційне обслуговування управління в різних галузях діяльності.

Система моніторингу виробничих систем промислових підприємств представляє широкий комплекс заходів організаційного, методологічного й управлінського характеру. Тобто, організація моніторингу пов'язана з визначенням і вибором оптимального сполучення різноманітних форм, видів моніторингу, з урахуванням особливостей конкретної ситуації. Динамічність об'єкта, можливість виникнення небезпеки в процесі його функціонування й розміри небезпеки визначають необхідність і доцільність використання моніторингу для дослідження, а також вибір тієї або іншої конкретної системи моніторингу. Крім цього необхідно відзначити й ще одну особливість - можливість побудови прогнозу розвитку тієї або іншої системи в умовах відсутності флуктуаційних відхилень або форс-мажорних обставин, що надає моніторингу особливу цінність і значимість із погляду потенційного користувача.

Розглядаючи моніторинг, як системоутворюючу складову, доцільно визначати моніторинг, як комплекс заходів, спрямованих на певний об'єкт, для оцінки стану та прогнозування, результатом якого є отримання зворотного зв'язку. На нашу думку, доцільно виділити три складові моніторингу, як системного елемента [4]:

на вході – перевірка ресурсів, необхідних для виконання програми ефективної діяльності об'єкта дослідження (наприклад, предметом моніторингу може бути готовність персоналу до проведення економічного аналізу щодо стабільність підприємства);

моніторинг процесу – перевірка діяльності по виконанню програми (в ході такого моніторингу можна, наприклад, визначити - чи відповідають реальні процеси раніше розробленому плану, розробка прогнозу.);

на виході – перевірка результатів програми.

Таким чином, процедурну частину моніторингу економічного стану підприємства можна відобразити у вигляді ланцюжка: вимірювання - аналіз - опис - моделювання – прийняття управлінських рішень.

Синергетична інтерпретація процесу моніторингу відкриває нові можливості і напрямки дослідження виробничих процесів.

Література:

1. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова = Издательство "Азъ", 1992. – 680 с.
2. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. - Харків : ІНЖЕК, 2003. - 328 с.
3. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным явлениям / Г.Хакен - М.Мир. 1991 - 240 с.
4. Берідзе Т.М Особливості моніторингу економічного стану підприємств гірничорудного комплексу / Т.М Берідзе // Науково-практичний журнал. Інвестиції практика та досвід № 6 березень - 2016.- С. 44-48.

*Білан О.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Криворучко С.А.,
Черкаський державний технологічний університет*

СУЧАСНІ ВИМОГИ ДО БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Для всіх без винятку керівників складання бізнес-плану є актуальною проблемою. Продажі впливають на багато факторів, багато факторів впливають один на одного. Ніхто не бачить майбутнього і з безліччю нечітких змінних ми змушені скласти точний бізнес-план. Бізнес-план, за який ми несемо відповідальність.

Очікується, що бізнес-план перетворить стратегії розширення та зростання в бізнес-результати. Бізнес-план повинен включати ряд стратегій у вигляді набуття переваги над конкурентами або отримання стратегічної переваги від постачальника до очікуваних успіхів у бізнесі окремих клієнтів. У бізнес-плані зазвичай є два основні показники: обсяг продажів і його маржа. Зазвичай це бізнес-мета яку безпосередньо реалізує відділ продажів. Бізнес-група як правило не вникає в подробиці, як виконати план, пов'язаний зі збільшенням обороту. Ускладнюють виконання нарощування обороту чинники, які є характерними для процесів стагнації компанії: конкуренти, товари яких дешевше і краще і маркетинг реалізований на високому рівні та ін.

Фактори, які впливають на бізнес-план, часто суперечливі. Кількість і неоднорідність факторів, на основі яких компанія компілює бізнес-план, вимагають процесу аналізу і усунення розрізнених впливів. Прикладом може бути планове збільшення продажів бренду, яке паразитує на інших брендах в одній і тій же категорії товарів [1, с.16]. Іншим фактором є успіх конкурентів у продажу цих брендів і продажу інших брендів в тій же категорії. Не менш важлива

лояльність клієнта і дистриб'ютора до кожної марки. І щоб досягти цього результату, необхідно вживати заходів, специфічних в кожному регіоні і періоді часу.

Основні фактори, що впливають на бізнес-план:

- фактичні продажі за попередній період;
- ринковий потенціал і його еволюція зі знанням потенціалу окремих клієнтів і потенціалу на решті частини ринку;
- позиція окремих постачальників, яка проявляється в здатності вести переговори про конкурентні переваги;
- бізнес-плани постачальників, їх цінова і маркетингова стратегія на передбачуваний період;
- сталість співпраці з клієнтами та дистриб'юторами, здатність і бажання розвивати співпрацю;
- уподобання продукту і бренду клієнтами та дистриб'юторами;
- наявність конкуренції та, зокрема, здатність мати кращий статус у постачальника і у замовника;
- виробничі потужності та логістичний потенціал;
- і багато інших, в залежності від галузі, в якій реалізується бізнес.

Процес складання плану повинен включати кроки, що ведуть до співпраці всіх учасників, як управлінських, так і низових ланок, і подальшу інтеграцію всіх наявних і прогнозованих фактів. Планування повинно мати порядок і чіткі правила.

Бізнес-планування передбачає постановку і реалізацію стратегічних цілей [2, с.47]. Бізнес-план заснований на даних попереднього періоду. Наступною характеристикою є набір прогнозованих показників в прогнозований період. Керівництво компанії буде допускати припущення про розвиток продажів на основі відомих і очікуваних факторів. Ці стратегічні міркування будуть автоматично відображатися аж до самих базових сегментів плану, де незначні

розбіжності спочатку, можуть привести до відходження від стратегії. Ці та подібні труднощі, що виникають у зв'язку з перенесенням глобальних стратегічних цілей на більш низькі рівні, повинні бути оброблені керівництвом середньої ланки. Керівництво середньої ланки, а іноді і торгові представники повинні збалансувати свої цілі, щоб вони могли реалізовувати свої стратегічні цілі в цілому.

Шляхом балансування і пошуку шляхів досягнення стратегічних цілей кожен менеджер і торговий представник отримують індивідуальні цілі, які «адаптовані» до області, довіреної йому.

Співпраця в побудові плану з бізнес-командою є основою для успішного делегування цілей [3]. Саме прийняття відповідальності є частиною делегування. Для того, щоб делегування було завершено, необхідно також встановити метрики для вимірювання, а потім оцінити успішність постановки мети. Практично це вибір ключових показників з області плану, за який відповідає менеджер, і визначення показників успіху для окремих сфер. Результатом є список параметрів, за якими менеджер оцінює ефективність тієї чи іншої сфери його відповідальності. Двостороннє узгодження (менеджер і підлеглий) по бізнес-плану призводить до його прийняття. Стимулом виконання цього бізнес-плану є винагорода за досягнення цілей. Для того, щоб стимуляція була значущою і ефективною, винагорода повинна бути прив'язана до цілей кожної людини. Кожен повинен мати свої індивідуальні цілі і свою оцінку їх виконання.

Проміжна оцінка результатів є основою управлінської дисципліни. Вимога - це короткий огляд відхилень від плану або історичної тенденції. Такий огляд дозволить негайно реагувати на неминучу небезпеку, чий тригер прихований у відхиленні, яке є зайвим для винесення на рівень топ-менеджменту, але в деталях є явним індикатором проблеми.

Кожен, хто несе відповідальність за досягнення бізнес-мети, має доступ до проміжних результатів. Немає більше мотивації, ніж негайне визнання вашого

успіху і, можливо, інформація про те, де ви не допрацюєте. Безперервне вимірювання успіху особистості - це шлях до досягнення цілей компанії [4, с.434-438].

Проміжні та остаточні оцінки є об'єктивними, і винагорода за виконання є справедливою, позбавленою будь-яких, і особливо особистих, наслідків. Цей стан досягається шляхом послідовності кроків, коли план був узгоджений спільно, а визначення показників і їх меж є об'єктивним і зрозумілим, і всі учасники мають доступ до поточної інформації про досягнення цілей. Сама оцінка може бути зосереджена на пошуку причин невдачі або визначенні більш складних цілей.

Таким чином, бізнес-планування - це складний процес з точки зору кількості дій і кількості обчислень і перетворень. Необхідно визнати, що сьогодні вмиле планування і моделювання є незаперечною конкурентною перевагою компанії. В рамках бізнес-плану можливо створити річний план в декількох версіях і створити щомісячні прогнози. Це дозволяє моделювати вплив управлінських рішень, роблячи ці рішення більш кваліфікованими. Всі вживані кроки компанії повинні бути спрямовані на досягнення бізнес-цілей.

Література:

1. Барроу П. Бизнес-план, который работает / Пол Барроу; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 288 с.
2. Осовська Г.В. Економічний словник: наук. видання / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. — К.: Кондор, 2007. — 358 с.
3. Алексеєва М.М. Планування діяльності фірми: навч.-метод. посібник / М.М. Алексеєва. — К.: Фінанси і статистика, 2011. — 248 с.
4. Смаковська Ю. Критерії експертної оцінки бізнес-плану підприємницького проекту / Ю. Смаковська // Формування ринкової економіки в Україні. — 2009. — №19. — С. 434—438.

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ОРГАНІЗАЦІЇ

Головною характеристикою функціонування суспільства, економіки сьогодні є процес глобалізації. Оточуюче середовище, що стрімко змінюється та конкуренція, яка перманентно зростає, збільшують важливість комунікації між людьми, а це, відповідно, висуває більш високі вимоги до культури у міжособистісних відносинах. «Поняття культури в широкому сенсі відноситься до специфічного способу організації та розвитку людської життєдіяльності, матеріалізованої в результатах фізичної та розумової праці» [1, с.261], в системах соціальних норм і установ, в духовних цінностях, в системі відносин людей до природи, один до одного та відношення людини до самої себе.

Людина народжується в певній культурі, і основним соціальним та культурним осередком є сім'я, в якій вона набуває певних звичок, поглядів та поведінкових норм, переданих від батьків, з покоління в покоління. Проте акультурація також відбувається в інших соціальних структурах, членом якої є особа, включаючи організацію, в якій працює. Кожна людина протягом життя потрапляє до великої кількості соціальних угруповань і, таким чином, зустрічається з різними культурними особливостями.

Характер корпоративної культури досить точно описав Білл Бейн, генеральний директор міжнародної консалтингової компанії, що входить в Велику трійку консалтингових компаній разом з McKinsey & Company і Boston Consulting Group та спеціалізується на стратегічному консалтингу Bain & Company: «Корпоративна культура є те, що визначає поведінку людей, коли вони

думають, що за ними не спостерігають» [2]. Корпоративна культура відображає спільні цінності компанії та її працівників і відображається в їх повсякденному мисленні та поведінці. Вона являє собою сукупність цінностей, норм відносин, які формуються в процесі взаємодії між співробітниками організації і суттєво впливають на всі внутрішні процеси, діяльність і відносини з іншими людьми. Зовні корпоративна культура проявляється як усталена форма спілкування між співробітниками компанії, закріплена різними правилами і ритуалами. Така форма є відносно ізольованою середовищем підприємства і більш-менш відрізняється від його оточення. Корпоративна культура є важливим показником довгострокового успіху компанії.

Вже в середині минулого століття М.Вебер охарактеризував корпоративну культуру, в якій з'являються деякі принципи сучасної корпоративної культури Google, концепція догляду від колиски до могили, яка пов'язана з Toyota [3, с.48].

В українській літературі зустрічаються поняття корпоративної культури та частіше організаційної культури. Ряд вітчизняних дослідників аргументують нерівнозначність даних термінів [4, с. 99-102]. В англomовній літературі поняття організаційної та корпоративної культури є еквівалентними.

Згадки про культуру організації можна знайти в літературі 1960-х років та в управлінській сфері 30 років минулого століття. Інтерес до корпоративної культури значно зріс наприкінці 70-х і на початку 80-х років, головним чином, в зв'язку з так званім «Економічним дивом» Японії. Культурологічна концепція компанії є однією з точок зору на організацію, яка дозволяє зрозуміти її функціонування. Традиційно організаційна культура визначається двома способами. Інтерпретаційний підхід розуміє культуру як "те, що є організацією". Як наслідок, усі функції організації розглядаються як елементи культури організації. Організація розуміється як система спільних значень, опосередкованих символами. Знання організаційної культури дозволяє зрозуміти людський аспект функціонування організації. Об'єктивістський підхід сприймає

культуру як те, «що організація має», тобто лише як певний аспект або підсистема організації. Ця підсистема, (організаційна культура) справляє істотний вплив на функціонування і ефективність організації, може бути цілеспрямовано сформована і змінена.

Не існує єдиного визначення корпоративної культури, а також визначення культури. Звернімось до деяких визначень, які наявні в науковій літературі.

Організаційна культура може бути зрозуміла як набір базових припущень, цінностей, поглядів і норм поведінки, які є спільними в рамках організації, яка знаходить своє відображення в думках, почуттях і поведінці членів організації і явищах матеріальної і нематеріальної природи. За В.Оучи: «Корпоративна культура насправді продукт групового досвіду і, отже, може існувати тільки в організаціях з репутацією. Культура є результатом навчання, розвивається з новими враженнями. Це впливає на більшість аспектів організації: стратегія, структура, механізми контролю та винагороди, метод взаємного поведінки членів тощо» [5, с.29].

М. Армстронг стверджує: «Культура організації або корпоративна культура являє собою сукупність цінностей, норм, переконань, поглядів і припущень, які, ймовірно, ніколи не були явно сформульовані, але визначають поведінку, дії людей і способи виконання роботи» [6, с.305].

За Р.Інглехарт корпоративна культура є «...формула основних і найважливіших ідей, знайдених або розвинених, експонованих та проявлених, відповідно до яких організація навчилася впорядковуватися з проблемами зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції, і які довели, що вони розглядаються в якості загальнообов'язкових. Нові члени організації повинні пристосуватися, якщо це можливо, ідентифікувати себе з ними і виконувати їх» [7].

Отже, на основі аналізу визначень організаційної культури можна узагальнити деякі особливості організаційної культури:

є важливою підсистемою організації та визначальною в організаційній ефективності;

не має об'єктивної форми існування;

є груповим явищем;

є результатом навчального процесу;

є відносно стабільною, але може бути змінена.

Організаційна культура знижує конфлікти всередині організації, забезпечує безперервність, забезпечує і полегшує координацію та контроль. Розвинена організаційна культура знижує рівень незахищеності працівників і впливає на їх задоволеність роботою та емоційний стан, є джерелом мотивації. Сильна та змістовна організаційна культура є вагомим конкурентним перевагою.

Література:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Г. Бусел]. – К. : Ірпінь: ВТ “Перун”, 2001. – 1440 с.

2. Корпоративна культура. Bain & Company [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт, – Режим доступу: www.bain.com.

3. Weber M. Economy and Society. Berkeley, University of California Press, 1978, vol. I, p. 48.

4. Синицька, О. І. Організаційна чи корпоративна культура: теоретичні підходи до тлумачення понять [Текст] / О. І. Синицька, О. О. Білецька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 5, т. 1. – С. 99-102.

5. Оучи В. Теория “Z”. Методы организации производства. Японский и американский подходы / Оучи В.; [пер. с англ]. – М. : Экономика, 1984. – 183 с.

6. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина / М. Армстронг // – СПб.: Питер, – 2009. – 848 с.

7.Инглехарт Р. Культура і демократія [Електронний ресурс] /Р. Инглегарт// Незалежний культурологічний часопис «І», – 2008. – № 53. – Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n53texts/inglehart.htm>.

УДК 658.012.12

***Вороніна А.В.,**
кандидат економічних наук, доцент,
Есаулова О.О.,
Дніпровський державний технічний університет*

ДОСЛІДЖЕННЯ СЕРЕДОВИЩА КОКСОХІМІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ВИРОБУ ЙОГО СТРАТЕГІЧНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ

Актуалізація питання використання стратегічного планування на державному рівні визначає необхідність його застосування й на рівні окремих суб'єктів господарювання. Нами було проведено дослідження аналізу стратегічного становища та оцінки подальших дій розвитку на підприємстві ПрАТ «Дніпровський коксохімічний завод», використовуючи SPACE-аналіз, який дає змогу оцінити позицію підприємства на ринку, проаналізувати ряд характеристик діяльності підприємства та визначити оптимальну стратегію.

Використовуючи методологію SPACE-аналізу, було оцінено стратегічне становище та дії ПрАТ «ДКХЗ» в 2017 році.

Такий результат можна пояснити низькими значеннями показників ліквідності, від'ємним значенням рентабельності власного капіталу, який отриманий через присутність збитків у 2017 році; та низьким ступенем фінансової незалежності.

Зважена оцінка критерію конкурентоспроможності підприємства для ПрАТ «ДКХЗ» представлена в табл. 2. Загальна оцінка становить 2,34 бала.

Таблиця 1

**Розрахунок зваженої оцінки критеріїв фінансового становища
за методом SPACE-аналізу для ПрАТ «ДКХЗ»**

Критерій	Значення в 2016р.	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка, балів
		1	2	3	4	5		
Ліквідність	1,048	1	2	3	4	5	0,05	0,1
Оборотність оборотних активів	7,06	1	2	3	4	5	0,05	0,2
Фондовіддача	7,51	1	2	3	4	5	0,1	0,3
Рентабельність власного капіталу	-39,5	1	2	3	4	5	0,2	0,2
Фінансова незалежність	0,15	1	2	3	4	5	0,1	0,2
Стабільність отримання прибутку		1	2	3	4	5	0,5	1
Фінансове становище								2

Таблиця 2

**Розрахунок зваженої оцінки критеріїв конкурентоспроможності за
методом SPACE-аналізу для ПрАТ «ДКХЗ»**

Критерій	Значення у 2016 році	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка, балів
		1	2	3	4	5		
1	2	3					4	5
Ринкова частка	9,8%	1	2	3	4	5	0,1	0,3
Якість продукту		1	2	3	4	5	0,4	1,6
Стадія життєвого циклу продукту*		1	2	3	4	5	0,05	0,15
Прихильність покупців		1	2	3	4	5	0,3	0,09
Рентабельність продаж	-9,5%	1	2	3	4	5	0,1	0,1
Ступінь вертикальної інтеграції		1	2	3	4	5	0,05	0,1
Конкурентоспроможність								2,34

*кокс доменний

Значення критерію конкурентоспроможності пояснюється середніми оцінками значень факторів, що її характеризують. Основним видом продукції, що виробляє ПрАТ «ДКХЗ», є кокс доменний. Зміна масштабів виробництва,

підвищення технічного рівня виробництва і ускладнення технологічного обладнання, значне розширення і нестабільність сировинної бази коксування, привели до збільшення і ускладнення комплексу питань, пов'язаних з процесом формування якості продукції. Для успішного вирішення завдань, які зачіпають основи технології виробництва коксу, і для забезпечення конкурентоспроможності продукції в лабораторії використовується сучасне випробувальне і вимірювальне обладнання, проводилися роботи по вдосконаленню технологічних процесів коксохімічного виробництва.

За привабливістю галузі зважена оцінка становить 2,8 бала (табл. 3).

Таблиця 3

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв привабливості галузі за методом SPACE-аналізу для ПрАТ «ДКХЗ»

Критерій	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка, балів
	1	2	3	4	5		
Потенціал зростання	1	2	3	4	5	0,2	0,6
Конкурентна ситуація	1	2	3	4	5	0,1	0,3
Стадія життєвого циклу галузі	1	2	3	4	5	0,1	0,3
Використання ресурсів	1	2	3	4	5	0,2	0,4
Капіталоемність	1	2	3	4	5	0,1	0,4
Бар'єри входження на ринок	1	2	3	4	5	0,1	0,4
Державна підтримка	1	2	3	4	5	0,2	0,4
Привабливість галузі							2,8

В економічній системі України коксохімічна галузь відіграє важливу роль, оскільки, її продукція забезпечує функціонування металургійного виробництва, яке залишається для країни стратегічно важливим. Скорочення виробництва внаслідок втрати зовнішніх ринків збуту, падіння внутрішнього попиту на продукцію галузі, заміщення внутрішнього виробництва коксу імпортованим – все це є доказом неефективної державної підтримки коксохімічної галузі в Україні. Ця проблема обумовлена розвитком глобальної системної економічної

кризи, формами прояву якої є: криза індустріальної моделі розвитку та загострення енерго-екологічних проблем [1].

Стабільність середовища діяльності ПрАТ «ДКХЗ» оцінена в 2,8 бала та здійснювалася за критеріями, поданими в табл. 4.

Таблиця 4

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв стабільності середовища за методом SPACE-аналізу для ПрАТ «ДКХЗ»

Критерій	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка, балів
	1	2	3	4	5		
Інновації та НТП	1	2	3	4	5	0,1	0,2
Інфляція	1	2	3	4	5	0,1	0,4
Варіація попиту	1	2	3	4	5	0,3	0,9
Державне регулювання галузі	1	2	3	4	5	0,15	0,3
Агресивність конкурентів	1	2	3	4	5	0,3	0,9
Маркетингові та рекламні можливості	1	2	3	4	5	0,05	0,1
Конкурентоспроможність							2,8

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що для досягнення динамічного розвитку коксохімічної промисловості України потребує інвестицій, технічного переоснащення й розширення виробничих потужностей коксохімічних підприємств, якісного поліпшення наявних ресурсів, сучасного менеджменту і державної підтримки.

Таким чином, результати зважених оцінок чотирьох груп критеріїв SPACE-аналізу, на прикладі ПрАТ «ДКХЗ», наведені в таблиці 5.

Наступним етапом SPACE-аналізу є відображення результатів зважених оцінок критеріїв у системі координат XOY.

**Результати зважених оцінок критеріїв SPACE-аналізу
для ПрАТ «ДКХЗ»**

№ з/п	Критерії	Зважена оцінка, балів
1	Фінансова стабільність (ФС)	2
2	Конкурентоспроможність підприємства (КП)	2,34
3	Привабливість галузі (ПГ)	2,8
4	Стабільність середовища (СС)	2,8

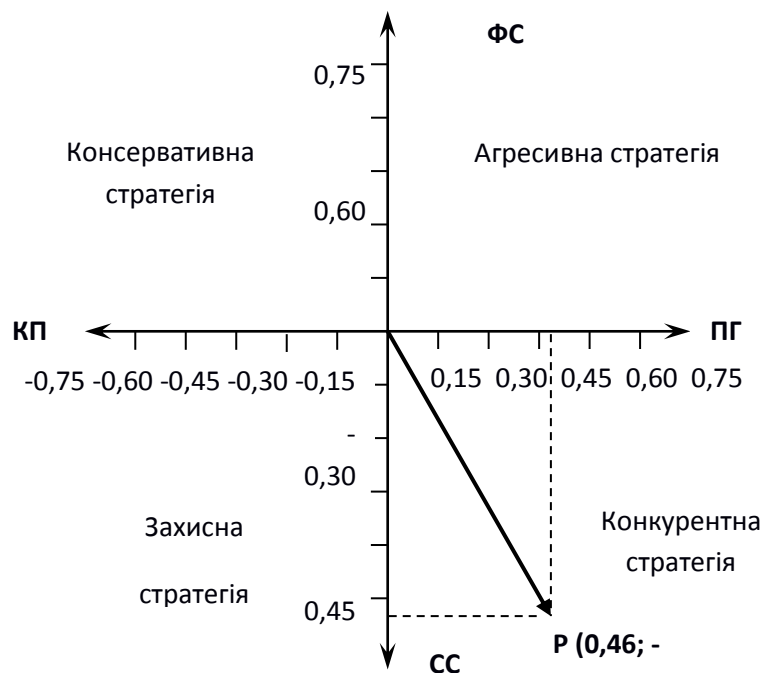


Рис.1. Побудова вектора рекомендованої стратегії за методом SPACE-аналізу для ПрАТ «ДКХЗ»

З рис. 1. видно, що рекомендованою стратегією для ПрАТ «ДКХЗ» є стратегія конкуренції. Ця позиція характерна для привабливих ринків у відносно нестабільному середовищі. Для ПрАТ «ДКХЗ», відповідно до методики SPACE-аналізу, можуть бути рекомендовані наступні уточнюючі стратегії: покращення

наявних конкурентних позицій для підвищення конкурентоспроможності підприємства; акумулювання додаткових фінансових ресурсів для посилення ринкового потенціалу та фінансування тих напрямків діяльності, що забезпечать стабільну ринкову частку підприємства; зміцнення служби реалізації (продажу).

Вважаємо, що основні ресурси досліджуваного підприємства та зусилля керівництва мають бути спрямовані на стабілізацію фінансового стану, завоювання високих конкурентних позицій та ринкової ніші.

Література:

1. Вороніна А.В. Стратегічне управління: навч. посібник / А.В. Вороніна, А.Ю. Берьозкіна. – Кам'янське : ДДТУ, 2017. – 418 с.
2. Гаймур К.С. Прогнозування розвитку коксохімічної галузі України : Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 08.00.03 / К.С. Гаймур ; Харківський національний економічний університет. – Х., 2016. – 22 с.
3. Система розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.

УДК 338.27

*Гапочка Ю.П.,
Донецький державний університет управління*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальною проблемою сучасної вітчизняної теорії й практики є управління конкурентоспроможністю підприємства. Міжнародна конкуренція, глобалізація ринків, масштабне проникнення іноземних товарів на український

ринок переводять проблему управління конкурентоспроможністю підприємства до числа пріоритетних управлінських завдань, успішне вирішення яких забезпечить виживання і розвиток підприємств у новому середовищі. Відсутність досвіду конкуренції, складна економічна ситуація в державі, невирішеність значної кількості методологічних і прикладних проблем управління конкурентоспроможністю підприємства потребують проведення додаткових досліджень у цій сфері.

Управління конкурентоспроможністю - це сукупність методів з систематичного удосконалення виробів, постійного пошуку нових каналів його збуту і покращення після продажного сервісу.

Мета управління конкурентоспроможністю полягає у забезпеченні довгострокового успіху підприємства на ринку шляхом розробки та реалізації дієвих конкурентних стратегій.

Необхідність питань управління рівнем конкурентоспроможності визначається наступним:

1) низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, яка може призводити до банкрутства. Рівень конкурентоспроможності повинен стати одним із нових критеріїв оцінки неспроможності вітчизняних підприємств. Показники конкурентоспроможності підприємства повинні стати барометром передкризового стану підприємства;

2) слабкий рівень розробки бізнес-планів підприємств із приділенням незначної уваги аналізу і кількісної оцінки конкурентоспроможності продукції та самого підприємства;

3) ігнорування процесу управління конкурентоспроможністю продукції, що випускається, який повинен відбуватися з позиції привабливості для споживача;

4) недовраховання питань оцінки конкурентоспроможності інвестиційного продукту, а також питання оцінки конкурентного потенціалу підприємства, що впроваджує даний проект. Рівень ризику реалізації інвестиційного проекту

значною мірою залежить від конкурентоспроможності інвестиційного продукту, а також від конкурентоспроможності підприємства, що реалізовуватиме проект. Сьогодні у бізнес-планах інвестиційних проектів увага акцентується на показниках економічної ефективності, проте недораховуються. Очевидно, що зниження конкурентоспроможності не тільки знижує показники ефективності, але і збільшує асиметрію розподілу ефекту вбік менших значень.

Управління конкурентоспроможністю підприємств України в сучасних умовах ускладнено трьома особливостями економічної ситуації в країні.

По-перше, українські підприємства діють у постійно змінюваних економічних умовах. При плановій і розвинутій ринковій економіці існує відносна стабільність середовища. В умовах планової економіки підприємство може розраховувати на те, що його партнери не збанкрутують - держава просто не дозволить їм цього зробити. У розвинутій ринковій економіці підприємства зазнають краху і з'являються нові, але кількість подібних підприємств в окремо взятій галузі за визначений період часу невелика в порівнянні з масштабами всієї галузі в цілому. Отже, з погляду короткострокових рішень, прийнятих підприємствами, в обох випадках структура галузі може вважатися відносно стабільною. В Україні зараз зовсім інша ситуація. Структура галузі постійно змінюється.

По-друге, немає визначеної ясності щодо суб'єкта управління підприємством у державному секторі. Формально багато підприємств, як і раніше, вважаються державними, проте уряд не може реально впливати на їхню діяльність. Деякі підприємства приватизовані без належного дотримання юридичної процедури. Отже, їхня приватизація може бути поставлена під сумнів. Таким чином, керівництво державних підприємств не впевнене в довгостроковій стабільності свого становища, але відповідає за перебудову всередині самого підприємства.

По-третє, унаслідок відсутності системи розподілу ресурсів між підприємствами координація діяльності між ними перебуває під загрозою. У будь-якій взаємозалежній економіці поділ праці повинен спиратися на координуючий механізм. Результатом координації. В економіці є створення системи зв'язків, яка полягає в скороченні витрат на пошук партнерів і ведення операцій.

Через величезну важливість конкурентоспроможності для життєдіяльності вітчизняних підприємств необхідно управляти її рівнем.

У наукових працях щодо даного питання недостатньо опрацьовані методи управління конкурентоспроможністю, особливо у вітчизняній теорії і практиці. Але в той же час було виявлено кілька аспектів проблеми управління конкурентоспроможністю:

- визначення вимірників конкурентоспроможності;
- оцінка рівня конкурентоспроможності для власної продукції і продукції, що випускається конкурентами;
- визначення необхідного рівня конкурентоспроможності;
- доведення існуючих характеристик продукції до необхідного рівня на основі контролю і регулювання;
- прогнозування рівня конкурентоспроможності залежно від темпів науково-технічного прогресу, розвитку ринків, соціальних і політичних змін.

Необхідно мати всю систему факторів конкурентоспроможності продукції, їх взаємозв'язок і взаємодію між собою, щоб побудувати систему управління конкурентоспроможністю продукції. Інтегральне розуміння конкурентоспроможності підприємства як сукупності факторів вимагає більш широкого підходу до проблем управління конкурентоспроможністю.

Література

1. Тирінов А.В. Багатоаспектність оцінки організаційно-економічного механізму для підвищення ефективності діяльності підприємства / А.В. Тирінов // Управління розвитком. – 2015. – № 2 (180). – С. 71–74.

2. Титов А.Б. Организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью предприятия / А.Б. Титов, О.В. Машевская // Вопросы экономики и права. – 2016. – № 1. – С. 110–114.

УДК 658.1:005

*Дубовик С. Г.,
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет*

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В сучасних умовах прискорення процесів глобалізації особливої актуальності набуває проблема підвищення конкурентоспроможності всіх галузей національної економіки на основі інновацій. Зокрема, збалансований розвиток аграрного сектору економіки України нерозривно пов'язаний з масштабним застосуванням інновацій різного виду на всіх рівнях, включаючи суб'єктів господарювання, активізація інноваційної діяльності яких сприяє їх соціально-економічному піднесенню на основі комплексної модернізації всіх підсистем підприємства. Проте, на сьогодні, питома вага сільськогосподарський підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність і можуть бути віднесені до інноваційно-активних, залишається низькою. Безперечно необхідність зміни вектору розвитку аграрних підприємств на інноваційний підпорядкована рівно комплексності та відповідності ресурсного забезпечення, яке визначає умови

функціонування агроекономічної системи специфічним поєднанням ресурсного потенціалу підприємства та адекватними йому організаційно-економічними відносинами.

Значний внесок у наукові основи інноваційної теорії зробили такі відомі вчені, як М.Туган-Барановський, Й.Шумпетер, Д.Рікардо, Б. Санто, Р.Солоу, Б.Твісс, П.Друкер, М.Кондратьєв та інші. Ґрунтовним дослідженням особливостей інноваційних процесів, теоретичним і методологічним основам інноваційної діяльності та її ефективності присвячені праці сучасних вітчизняних вчених-економістів В.Г. Андрійчука, Л.Л. Антонюка, Ю.М. Бажала, В.М. Геєць, Н.П. Гончарової, Л.Ю. Гордієнка, В.І. Захарченка, М.В. Зубця, С.Д. Ільяшенко та ін. Практичне вирішення проблем інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України знайшли відображення в працях М.Бабієнка, О.Дація, Н. Краснокрутської, О.Крисального, Б.Кузика, М.Кропивки, Л.Михайлової, Л.Могильної, Н.Сіренко, І.Топіхи, В.Топіхи, С.Турчиної, В.Яценка, Ю.Яковця та ін.

Відаючи належне існуючим фундаментальним науковим розробкам, слід підкреслити, що деякі аспекти інноваційного розвитку аграрних підприємств залишаються недостатньо опрацьованими. Зокрема, виникає об'єктивна необхідність у подальшому поглибленні теоретичних і методичних положень щодо оцінки впливу застосування інноваційних технологій при виробництві продукції рослинництва на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств та розробці на цій основі комплексу заходів для її підвищення.

Інновації в сільському господарстві (агроінновації) включають сукупність організаційно-економічних заходів впровадження досягнень НТП та передового досвіду з метою підвищення ефективності функціонування підприємства та отримання прибутку, що призводять до якісних та кількісних змін в системі господарювання.

Інноваціям в сільському господарстві притаманні особливості. В першу чергу це пов'язане із поєднанням природних та економічних факторів виробництва. Багатоукладність економіки та наявність різних способів господарювання на засадах приватної власності загострили проблему управлінської та технологічної досконалості аграрного виробництва. Так, основою розв'язання цієї проблеми є орієнтир на інноваційну модель його розвитку.

Зміна технології в сільськогосподарському виробництві має більш глибокий ефект, ніж поява нової продукції. Технологічне переоснащення здатне служити основним і потужним інструментом, за допомогою якого сільськогосподарське підприємство може зберегти перевагу в конкурентній боротьбі та закріпитися на ринку. Наступною особливістю є те, що обґрунтовуючи напрямки розвитку технологій, неможливо обминути увагою фактор винятковості, нестандартності об'єкта їх застосування. Адже технології виробництва сільськогосподарської продукції мають певні особливості, які їх суттєво відрізняють. Так, технології є персоніфіковані до кожного суб'єкта господарювання і виду продукції, оскільки розробляються для певних зон чи природно-економічних умов і застосування їх включає у себе елементи творчості. Розробка і використання технологій вирощування сільськогосподарських культур базується на дії основних агроекологічних та економічних законів.

На підставі проведених досліджень нами виділено три основні функціональні напрямки оцінки економічної ефективності впровадження інноваційних технологій АПК:

- перший функціональний напрям передбачає оцінку ефективності впровадження інноваційних технологій в АПК на основі показників, що характеризують ефективність окремих інноваційних проектів підприємств. Даний напрям є симбіозом ресурсного і витратного підходів до оцінки економічної

ефективності інноваційних технологій та застосовується в рамках окремих інноваційних проектів;

- другий - передбачає оцінку ефективності етапів впровадження інноваційних технологій в підприємствах АПК. Даний напрям за своєю сутністю є симбіозом витратного і цільового підходів до оцінки економічної ефективності інноваційних технологій та застосовується при оцінці ефективності усього інноваційного циклу;

- третій - передбачає оцінку ефективності не окремих проектів чи інноваційних технологій, а визначення потенційної здатності та спроможності підприємств до інновацій. У рамках даного напрямку, у якості об'єкта оцінки виступає стратегічний інноваційний потенціал підприємства АПК, а сам напрям є по суті симбіозом 3-х підходів до оцінки економічної ефективності інноваційних технологій: вартісного, цільового та підходу на основі концепції бенчмаркінгу.

Проведений аналіз сучасного стану інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств Сумської області дає підстави для таких висновків. Нами встановлено, що підприємства, які використовують ресурсозберігаючі технології, отримують вагомий прибуток, а саме Mini-till (ПАТ «Племзавод Михайлівка») – 406,9 грн/га та NO-till (СТОВ «Промінь»)- 1015,5 грн/га. Проведений аналіз впливу системи обробітку ґрунту, урожайності та суми заощаджених витрат, що формується за рахунок впровадження ресурсозберігаючої техніки та відповідних технологій, на створення частки додаткового прибутку при виробництві продукції рослинництва показав ефективність впровадження інновацій при застосуванні NO-till технології, порівняно з традиційною та приводить до формування суми додаткового прибутку як за рахунок способу обробітку ґрунту, так і за рахунок значно вищої урожайності сільськогосподарських культур, частки заощаджених коштів. Варто відзначити отримання додаткового прибутку у СТОВ «Промінь» порівняно з СВК «Агрофірма Перше травня» при вирощуванні пшениці, кукурудзи та

соняшнику у розмірі відповідно 375,65 грн/га та 4343,5 грн/га з застосуванням No-till технології. Саме тому, на нашу думку її необхідно застосовувати ширше у сільськогосподарських підприємствах Сумської області.

Таким чином, зростання прибутковості сільськогосподарського виробництва та його конкурентоспроможності залежить від застосування системи управління інноваціями.

УДК 338.26

Жук О.П.,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Кратік І.В.,*
Львівський національний університет імені Івана Франка

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ У ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

Протягом останнього десятиліття у всьому світі, і в Україні зокрема, помітно зросла зацікавленість проблемами організації та менеджменту у сфері охорони здоров'я. Однією з причин такої уваги дослідників і практиків у галузі громадського здоров'я є закономірні інтеграційні процеси, що відбуваються у системах охорони здоров'я, консолідування структур, які у тому чи іншому обсязі забезпечують збереження і поліпшення здоров'я населення: пологових будинків, лікарень, поліклінік, приватних медичних центрів, страхових і фармацевтичних компаній, органів управління, установ соціального захисту.

Питання соціальної медицини та державного управління у цій сфері широко розглядалися у працях Ю. Вороненка, Т. Грузевої, Л. Жаліло, Д. Карамішева, Я. Радиша, В. Рудого, Н. Рингач, В. Москаленка, Г. Слабкого, І. Солоненка та

інших фахівців сфери медицини, організації охорони здоров'я та державного управління [1, с. 273].

В умовах пріоритетності економічних складових розвитку держави характер охорони здоров'я, як частини соціальної структури суспільства, виявляється ще й у тому, що установи як державної, так і приватної форми власності, та суб'єкти системи охорони здоров'я забезпечують економічну стабільність населення і як медичні структури відіграють важливу роль у відповідальності за продуктивність праці та здоров'я нації.

За останні роки значної популярності набуває приватна медицина: відкриваються нові медичні центри, приватні медичні кабінети (стоматологічні, гінекологічні і т.д.), медичні лабораторії тощо. Це створює певну конкуренцію на ринку послуг, яка сприяє розвитку підприємництва, модернізації та підвищенню рівня кваліфікації комунальних закладів охорони здоров'я.

Будь-яка підприємницька діяльність, в тому числі і у сфері медицини, пов'язана із певним ризиком. Лише 2% малих фірм збанкрутували через причини, які не залежали від їх управління, а 98 % – через некомпетентність, низький професіоналізм, брак управлінського досвіду тощо [3, с. 65].

Підприємницька діяльність у системі охорони здоров'я на сьогоднішній день вимагає від керівників у цій сфері особливо ретельної підготовки до початку роботи [2, с. 40]. Формою такої підготовчої роботи є бізнес-план. Бізнес-план – це ретельно підготовлений документ, який розкриває всі сторони господарської діяльності і є формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення нової господарської діяльності.

Оскільки бізнес-план має виражено стратегічне спрямування, то наскільки обґрунтовано і детально він буде розроблений, настільки успішно реалізуватиметься ідея підприємницької діяльності, зокрема, у сфері медицини.

Узагальнено бізнес-план – це документ, в якому детально описано і обґрунтовано, яким чином планується досягти цілей бізнесу. Розробка бізнес-планів медичних закладів є складним завданням, оскільки:

1. Статистика дозволяє власникам лише частково зрозуміти особливості ринку. Дослідження ринку для компанії, яка не має досвіду в медичних проектах, є дещо ускладненим завданням.

2. Не можливо створити типовий бізнес-план, який би задовольнив усіх, адже медичні заклади мають різну географію, відрізняються за розмірами, спеціалізацією, рівнем кваліфікації, структурою роботи тощо.

3. Існує багато різноманітних послуг. Їх комбінація у кожному медичному закладі залежить від багатьох обставин та думки керівництва закладу.

4. З фінансової точки зору проекти медичних закладів мають довгий період окупності інвестицій, але вони є менш ризикованими ніж інші типи бізнесу. Крім того, складність підготовки бізнес-плану медичного закладу полягає у більш тривалому періоді планування ніж, скажімо, може вимагати бізнес-план ресторану або магазину.

Фундаментально обґрунтований бізнес-план є базою бізнес пропозиції, яка обговорюватиметься із партнерами і відіграватиме вирішальну роль у пошуках інвесторів та кредиторів, від яких значною мірою залежатиме можливість вербування на підприємство досвідчених менеджерів, кваліфікованих спеціалістів: лікарів, середнього медичного персоналу тощо.

В Україні невід'ємною частиною нового підприємництва було техніко-економічне обґрунтування доцільності і реалізації будь-якого проекту. Практично ця форма сьогодні і переросла у форму бізнес-плану. Враховуючи реалії українського ринку, на нашу думку, бізнес-план повинен спиратися перш за все на конкретно існуючий проект виробництва певного товару (продукту чи послуги), всебічний аналіз виробничо-господарської діяльності аналогічного типу (ситуаційний аналіз), результати дослідження конкретних інноваційних проектів.

У практичному житті не існує єдиної форми бізнес-плану ні в сфері надання медичних послуг, ні в бізнесі загалом. Бізнес-план залежить від специфіки бізнесу, галузі, де він буде впроваджуватися, особливостей проєктованої діяльності, її масштабів. Розробка бізнес-плану у медицині фактично є спробою створити так звану модель майбутньої реформи, до якої життя, безперечно, внесе свої корективи. Але, зрозуміло, що чим менше похибок буде допущено на стадії проєктування, тим більше людських життів буде збережено потім.

Отже, підсумовуючи проблему, можемо зробити висновки, що розробляючи бізнес-план у сфері медицини, власникам потрібно враховувати специфіку роботи медичного закладу. На сьогоднішній день зростає роль системи заходів із цілеспрямованого вибудовування іміджу лікарні, основними елементами якого є власний стиль, організаційна структура і кадровий склад, якісне надання медичної допомоги кожному пацієнту, дотримання кожним працівником принципів біоетики щодо пацієнтів і в міжособистісних відносинах та діловому спілкуванні. Впровадження сучасних принципів управління медичною установою дасть змогу його керівнику забезпечити поєднання найвищої клінічної ефективності та раціонального використання доступних ресурсів, забезпечить надання якісної медичної допомоги максимальній кількості пацієнтів, підвищить якість життя та здоров'я населення, що у підсумку сприятиме успіху проєкту.

Література:

1. Рудий В. М. Законодавче забезпечення реформи системи охорони здоров'я в Україні / В. М. Рудий. – К.: Сфера, 2005. – 273 с.
2. Кратік І.В. Роль персоналу в управлінні організаційними змінами // Сучасний менеджмент: витоки, реалії та перспективи розвитку: збірник тез Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції присвяченої 66 річниці від дня народження д.е.н., професора Петра Степановича Березівського, 04.03.2017р. – Дубляни: ЛНАУ. - С. 40-41.

3. Питання сучасної науки і освіти: Матер. 7-ої міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Київ, 11–13 липня 2011 р.) / Ін-т наук. прогнозування, Кримський ін-т економ. та господ. права, Поволзька акад. держ. служби та ін. – К.: ТК Меганом, 2011. – С. 65.

УДК 658.167.001.3

*Коляда А.Л.,
кандидат економічних наук,
Іванова А. І.,
Одеський національний економічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КРИЗИ ЛІКВІДНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Для забезпечення сталої діяльності підприємства, необхідно постійно слідкувати за основними показниками його діяльності. При сучасних обставинах економіку України можна назвати нестабільною на фоні політичної та соціальної напруженості.

Сам за таких умов управлінський персонал підприємства завжди повинен мати операційні дані про справжній стан фінансової стійкості підприємства, щоб своєчасно вплинути на будь-які негативні фактори які впливають на фінансовий стан.

Розгляд проблеми фінансової кризи на підприємстві займає належне місце у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників: Бланка І.О., Василенко В.О., Крамаренко Г.О., Лігоненко Л.О., Поддєрьогіна А.М., Терещенко О.О., Чумаченко М.Г., Александрова Г.А., Аренса Е., Беляєва С.Г., Богданова А.А., Брігхема Є.Ф., Короткова Е.М. Родіонової Н.В., Стоуна Д. та ін. [1].

Під час діяльності підприємство зіштовхується з різними ситуаціями, які можуть негативно вплинути на фінансовий стан. Фінансова криза, у той час це дисбаланс фінансової рівноваги підприємства, який призводить до знецінення власного капіталу, при відсутності вдалих управлінських рішень, пов'язаних з вирішенням таких ситуацій.

Для отримання детальної картини, щодо кризового стану підприємства, необхідно провести аналіз показників ідентифікації фінансової кризи. В показниках якого можна побачити вплив важливих статей балансу на ефективність діяльності підприємства.

Тому проведемо аналіз діяльності ТОВ «Дім марочних коньяків «Таврія», за 4 роки за допомогою якого можна буди визначити в якому стані знаходиться підприємство останні 4 роки, необхідні розрахунки наведені в таблиці 1. Для отримання детальної картини, щодо кризового стану підприємства, необхідно провести аналіз показників ідентифікації фінансової кризи.

Аналіз показників ідентифікації наявності кризи ліквідності на підприємстві показав, що протягом аналізованого періоду підприємству притаманна кризова структура майна.

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання залишків готової продукції до темпів зростання чистої виручки від реалізації за аналізований період більше 1, що вказує на неефективну роботу маркетингового відділу, обсяги виробництва не відповідають темпам зростання ринку збуту. Лише у 2015 році цей показник склав 0, через нульове значення залишків готової продукції.

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції лише в 2017 році показав наближене значення до рекомендованого 0,978, та вже у 2018 році склав 1,256, що є негативною тенденцією.

Показники ідентифікації наявності кризи ліквідності на підприємстві

Показник	2015	2016	2017	2018
Структура майна підприємства	0,372	0,313	0,324	0,335
Коефіцієнт співвідношення темпів зростання залишків готової продукції підприємства до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції	X	0	1,120	1,407
Коефіцієнт співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості зі споживачами і замовниками до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції підприємства	X	1,63	0,978	1,256
Коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних активів до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції	X	1,919	1,014	1,206

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних активів до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції на досліджуваному підприємстві за період не зміг приблизитися до рекомендованого значення менше 1. Та порівнюючи 2016 рік та 2018 рік, він зменшився з 1,919 до 1,206. Така позитивна тенденція не змогла зупинити розгортання на підприємстві кризи ліквідності.

Виходячи з аналізу ідентифікаторів фінансової кризи на підприємстві, виходячи з негативної тенденції показників до збільшення можна дійти висновку про кризовий стан. З метою подолання кризи ліквідності досліджуваному підприємству рекомендовано, по-перше постійно підтримувати раціональну

структуру майна підприємства шляхом недопущення не обґрунтованого збільшення питомої ваги пасивної частини основних засобів та за допомогою оптимізація структури оборотного капіталу.

Також важливим фактором оптимізації стану підприємства можна вважати недопускання залежаних товарно-матеріальних цінностей за допомогою періодичного проведення інвентаризацій, своєчасної уцінки запасів, використання найбільш ефективних видів реклами, проведення акцій, розширення ринків збуту.

Відділу маркетингу в свою чергу необхідно провести аналіз продажу ринку збуту даної сфери, та виявити найбільш оптимальне поєднання ціни та категорії покупців, провести рекламну компанію, можливо стати спонсором для якогось конкурсу або події. Також можливе проведення акцій пов'язаних зі зменшенням ціни на допустиме значення чи до товару додавати подарунок(при цьому необхідно укласти договори при якому обидві компанії будуть отримувати прибуток).

Для покращення третього показника коефіцієнта співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості зі споживачами і замовниками до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції підприємства необхідно зменшити прострочену дебіторську заборгованості за товари, роботи та послуги за допомогою, перегляд договорів із дебіторами з метою забезпечення наявності в договорі можливості обов'язкової авансової оплати за відвантажену готову продукцію.

Необхідно удосконалити облік дебіторської заборгованості, для цього підприємству необхідно класифікувати дебітору заборгованість на поточну, сумнівну та безнадійну, та сформувати резерв сумнівних боргів. У випадку виявлення безнадійної дебіторської заборгованості підприємству рекомендується її списати з балансу.

Для підвищення чистої виручки від реалізації, підприємству можна рекомендувати перегляду цінової політики в напрямку доведення до рівня

середньогалузевих цін або вдаватися до незначного підвищення ціни за умови підвищення якості та удосконалення асортименту в напрямку підвищення питомої ваги найбільш рентабельних видів продукції.

Література:

1. Ромашова Я. В. Експрес-діагностика фінансової кризи та імовірності банкрутства сільськогосподарських підприємств / Я. В. Ромашова // Науковий вісник Херсонського держ. ун-ту. Серія «Економічні науки». – Херсон: Вид-во ХДУ, 2015. – Вип. 15, Ч. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ej.kherson.ua/journal/economic_15/3/26.pdf

2. Погріщук Г.Б. Ідентифікація фінансової кризи на підприємстві / Г.Б. Погріщук, С.В. Присяжнюк // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.economyandsociety.in.ua](http://www.economyandsociety.in.ua).

УДК 334.012.64

*Корнілова О.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Семененко Д.О.,
Донецький державний університет управління*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Проблема стійкого розвитку малого підприємництва є досить актуальною і популярною на сьогодні. Серед пріоритетів державної політики багатьох країн світу – розвиток малого підприємництва посідає перші місця.

Малий бізнес сприяє зайнятості і добробуту громадян і саме розвиток малого бізнесу є основою формування середнього класу. Однак, темпи розвитку малого бізнесу в Україні ще не відповідають потребам ринку.

Серед вітчизняних дослідників проблем розвитку малого підприємництва, регуляторної політики розвитку підприємництва та подолання адміністративних бар'єрів можна виділити роботи А. Бутенка, З. Варналія, Л. Воротіної, В. Гейця, О. Кужель, Д. Ляпіна, В. Ляшенка, Ю. Макогона, Н. Шлафман та ін.

Але низка проблем, пов'язаних з діяльністю малого бізнесу і його оподаткуванням, ще недостатньо вирішені. Приватні зміни в системі оподаткування малого і середнього бізнесу не завжди позитивно позначаються на можливостях реалізації потенціалу його розвитку. Саме тому проблеми і перспективи розвитку малого бізнесу в контексті податкових реформ потребують подальших досліджень [1].

Найбільший вплив на розвиток малого підприємництва мало податкове законодавство. Рівень податкового навантаження на цей сегмент бізнесу визначається впливом двох важливих факторів. З одного боку, враховуючи, що на малий бізнес у більшості країн світу доводиться не менше половини ВВП, система оподаткування малого бізнесу повинна забезпечувати стабільні та достатні надходження у бюджет. З іншого боку, оподаткування не повинне перешкоджати його розвитку.

Малий і середній бізнес в Україні розвивається недостатньо швидкими темпами, що свідчить про наявність стримуючих факторів реалізації його потенціалу. Одним з таких факторів багато дослідників вважають особливості оподаткування малого бізнесу в Україні. Однак аналіз еволюції практики оподаткування малого бізнесу показує, що умови сплати податків, ведення обліку та надання звітності суб'єктами малого бізнесу в Україні простіше, ніж у більшості економічно розвинених країн [2].

Враховуючи ризик використання підприємств малого і середнього бізнесу в схемах ухилення від сплати податків, вважаємо, що використання альтернативних систем оподаткування може бути виправданим лише в короткостроковій перспективі. Тому в найближчому майбутньому політика оподаткування малого

бізнесу повинна бути переорієнтована на європейський досвід, з поступовим переведенням суб'єктів малого та середнього бізнесу на загальну систему оподаткування із застосуванням пільг в частині стимулювання інвестицій і встановлення порогової величини доходу, що дозволяє сплачувати податок на доходи фізичній особі. Перспективами подальших досліджень є обґрунтування розміру оптимальних податкових пільг для підприємств малого і середнього бізнесу за умови їх переходу на загальну систему оподаткування.

Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року відмічає шляхи і способи розв'язання проблем, що мають місце у підприємствах малого бізнесу.

Очікувальними результатами виконання даної Стратегії є :

- підвищення конкурентоспроможності малого і середнього підприємництва;
- покращення бізнес-клімату та створення позитивного іміджу держави на міжнародному ринку;
- збільшити внесок малого і середнього бізнесу в національну економіку;
- збільшення на 10% чисельності зайнятих на підприємствах малого бізнесу;
- довести до 65 відсотків питому вагу малих і середніх підприємств в обсягах реалізованої продукції (робіт, послуг);
- активізувати формування інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва у регіонах.

Таким чином, Стратегія розвитку проблем малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року не тільки виявляє проблеми в сфері малого бізнесу а й пропонує шляхи щодо їх вирішення.

Література:

1. Варналій З.С. Застосування податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності в умовах впровадження норм Податкового кодексу України / З.С. Варналій // Малий і середній бізнес. — 2012. — № 4. — С. 151–158.
2. Данілов О.Д. Інституціональні засади реформування оподаткування малого і середнього бізнесу / О.Д. Данілов, Т. В. Паєнтко // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». — Вип. 207. — Черкаси: ЧНУ, 2011. — С. 28–31.
3. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: розпорядження КМУ України від 24 травня 2017 р., № 504-р [Електронний ресурс].- Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80>

УДК 657

*Котова С.О.,
Таврійський державний агротехнологічний університет*

ПІДХОДИ ДО ПОЛІПШЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ САДІВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

В умовах великої питомої ваги сільськогосподарських підприємств з низьким рівнем рентабельності особливо стоїть проблема збільшення доходів. Вирішення цієї проблеми вимагає розробки стратегії роботи підприємства на основі вибору ефективних джерел формування доходів та правильне його використання.

Розробка стратегій доходу садівницьких підприємств вимагає знань загальної стратегії управління підприємством.

Перш за все необхідно виявити довгострокові які цілі та завдання ставить перед собою керівництво підприємства та які шляхи воно вибрало для досягнення цих цілей.

Механізм розробки стратегій неможливо без повної, точної, систематизованої інформації про практику його формування, розподілу та використання. Таку інформацію дає моніторинг [1]. Він включає в себе такі етапи:

- спостереження та контроль (вивчаються основні джерела формування та напрямів використання доходів на садівницьких підприємствах, визначається обґрунтовується система показників кожного виду доходів, вивчається , аналізується збирається та обробляється вхідна інформація);

- аналіз джерел формування та напрямів використання (вивчається динаміка та структура доходу, проводиться факторний аналіз дохідності, розраховується ефективність формування і використання існуючих доходів, оцінюється діюча система розподілу доходів та виявляються резерви підвищення доходів);

- підготовка інформації для розробки стратегії (після систематизації отриманого матеріалу оцінюються альтернативні шляхи підвищення доходів та розробляються пропозиції щодо коригування діючої а бо вибору нової стратегії).

Після моніторингу обґрунтовують стратегію та тактику формування та розподілу доходів садівницьких підприємств та планують стратегію отримання доходів. Яка включає в собі наступні завдання: постановка цілей, оцінювання джерел формування та напрямів використання доходу, розробка програми формування доходу, формування політики оптимізації доходу, ранжування напрямів використання доходів, забезпечення виконання стратегії. [1]

Центром розробки стратегії формування та розподілу доходів садівницьких підприємств є вироблення політики оптимізації всіх джерел утворення і напрямків використання доходу, тому вихідним моментом оптимізації доходів є оцінка витратомісткості сільськогосподарської продукції. Тому необхідно виявити та

ліквідувати збиткові напрями(збиткову технологію, сорт та вид продукції тощо, велике значення на ринку плодів має не тільки сорт, а й час його вирощування вид, розмір , властивості. Так наприклад одним покупцям необхідно такі якості плодів , як його лежкість і вони готові за це платити, а у інших на першому місці стоїть смакота плодів).

Для того , щоб успішно виконати функцію відшкодування витрат і забезпечити прибутком садівницькі підприємства дохід повинен оптимізуватися по джерелам його утворення. Тому оптимізація починається з вибору найбільш оптимальних видів продукції, сортів, споживних якостей продукції, технологій вирощування на поточний період і на перспективу. Особливості, які притаманні сільськогосподарським підприємствам (залежність від погодних умов, геополітичних умов тощо) викликають необхідність застосування різних підходів і моделей оптимізації доходу.

Для того, щоб поліпшити стратегію управління доходами садівницьких підприємств необхідно орієнтуватися на цільовий прибуток, з визначенням порогу рентабельності на запланований період. При цьому приділяється увага такому показнику , як фінансова стійкість. Розроблена стратегія збільшення доходу на основі оптимізації прибутку буде орієнтиром для розвитку підприємства.

Необхідно при розробці стратегії управління доходами звертати увагу на роботу відділу маркетингу і логістики на підприємстві. Це пояснюється тим, що при формуванні доходів садівницьким підприємствам необхідно знати витрати насамперед на транспортування, зберігання та реалізацію продукції, знати ціни на ринках різних областей та країн (так наприклад ціни на черешню в рамках однієї країни коливаються в 3-4 рази в залежності від місця знаходження споживача). Це все потребує маркетингового підходу до обґрунтування обсягу і структури реалізації садівницької продукції.

Література:

1. Економіка туристичного бізнесу : навч. посібник /Дядечко Л.П.. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 224 с.
2. Скибенко С.Т., Чемерис М.А. Формування стратегії управління прибутком підприємства //Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. - №6(51) ч.2. – 2011 . – С.152-160

УДК 330.338.65

*Левковець Н. П.,
Національний транспортний університет*

МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ТРАНСПОРТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Підвищення ефективності діяльності транспортного підприємства шляхом підвищення ефективності використання основних виробничих фондів є запорукою національного багатства країни, а їх збільшення і вдосконалення, покращення використання є важливою умовою створення матеріально-технічної бази країни, прискорення темпів науково-технічного прогресу та зростання валового продукту. Рівень технічного вдосконалення основних засобів, особливо їх активної частини, здійснює безпосередній вплив на ефективність надання послуг транспортними підприємствами, якість роботи і результати всієї фінансово-господарської діяльності.

У сучасних умовах господарювання, менеджерам транспортних підприємств варто більше уваги приділяти впровадженню наукових підходів як до оцінювання механізму ефективності використання основних засобів, так і до моніторингу цього процесу. У зв'язку з цим, слід розглянути взаємозв'язок

механізму та аналітичних процедур, які здатні стати якісною основою для розробки програми відтворення основних фондів підприємства, зниження рівня їх зношення та підвищення рівня їх у життєвому циклі транспортного підприємства.

Основні засоби — матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). [1, с. 8]

Механізм використання основних засобів – один із видів удосконалення ефективного використання основних фондів. Механізм використання основних засобів – це можливість визначити послідовність дій, для досягнення більш якісного результату в управлінському рішенні, яке націлене на вирішення існуючих проблем процесу підвищення ефективності використання основних фондів у майбутньому. [2, с. 24]

Використання механізму має проводитися фінансовим відділом транспортного підприємства із урахуванням його фінансових можливостей. Основним інформаційним потоком для визначення критеріїв, які оцінюють даний стан основних засобів мають стати облікові форми фінансової звітності, а саме форма №1 «Баланс», форма №2 «Звіт про фінансові результати» та форма №5 «Примітки до фінансової звітності». Накопичення інформації для аналітичних досліджень має відбуватися за декілька звітних періодів, що дасть можливість провести порівняння рівня ефективності використання основних засобів згідно намічених цілей транспортного підприємства. Результати досліджень на транспортному підприємстві мають стати основою інформації, яка передбачена в Пояснювальній записці до річного звіту, що надасть можливість у наступному періоді порівняти величину окремих критеріїв, які оцінюють ступінь ефективності використання основних засобів.

Транспортні підприємства потребують наукових підходів до вивчення проблем процесу ефективності використання основних засобів. Одним із видів удосконалення, можна вважати, впровадження в практичну діяльність транспортних підприємств механізму підвищення ефективності використання основних засобів.

Мета механізму – знайти шляхи для підвищення ефективності використання основних засобів на транспортному підприємстві. Запропонований механізм складається із п'яти блоків.

Перший блок – «оцінка стану основних засобів»:

- порівняльний аналіз фактичних звітних показників із плановими та за попередні періоди;
- порівняльний аналіз динаміки структури основних засобів;
- фінансово – економічне планування.

Другий блок – «пошук шляхів удосконалення»:

- виявлення шляхів зменшення вихідних грошових потоків;
- аналіз споживчого ринку;
- виявлення прихованих резервів основних засобів.

Третій блок – «прогнозування обсягу джерел відтворення основних засобів підприємства»:

- аналіз власних, запозичених і залучених коштів;
- планування цільових надходжень.

Четвертий блок – «розробка заходів раціонального використання основних засобів»:

- розробка шляхів використання основних засобів;
- калькуляція затрат та доходів використання основних засобів.

П'ятий блок – «створення стратегії управлінського циклу, відповідно до місць використання основних засобів»:

- розроблення стратегії;

- розподіл завдань між підрозділами;
- порівняння запланованих та досягнутих результатів.

За допомогою зазначеного механізму менеджери транспортного підприємства отримують можливість визначити послідовність дій, для досягнення більш якісного результату в управлінському рішенні, яке націлене на вирішення існуючих проблем процесу підвищення ефективності використання основних засобів у майбутньому.

Інвестування капіталу в основні засоби підприємства передбачає відволікання його з обороту на тривалий час, "заморожування" у вигляді матеріальних активів. Обираючи серед альтернативних варіантів інвестування і надавши перевагу вкладенням у основні засоби, транспортне підприємство очікує на певні економічні вигоди, рівень яких підтвердив би доцільність обраного напрямку інвестування.

Для того щоб з'ясувати наскільки ефективно використовують основні засоби, застосовують показники рівня техніко-технологічної бази транспортного підприємства.

Техніко-технологічна база підприємства – системна сукупність найбільш активних елементів виробництва, що визначає технологічний спосіб виконання робіт, надання послуг, здійснюваний за допомогою машинної техніки (устаткування, приладів, апаратів), різноманітних транспортних, передавальних, діагностичних та інформаційних засобів. [3, с. 32]

Завдяки запропонованому механізму транспортне підприємство може знайти напрями, заходи та шляхи для підвищення ефективності використання основних засобів та з'ясувати на результати яких показників потрібно звернути увагу.

Література:

1. Бойко В.М. Бізнес: словник-довідник / В.М. Бойко, П.Г. Вашків. – К.: Україна. 1995. – 565 с.
2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. :Знання, 2007. – 1072 с.
3. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

УДК 336. 764.1

*Лобода Н.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

МЕНЕДЖМЕНТ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ:

ФОРМИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ

Фінансова діяльність будь-якого промислового підприємства тісно пов'язана з формуванням і використанням оборотного капіталу, для ефективного управління якими потрібна продумана, виважена і цілеспрямована політика на рівні окремого підприємства та на рівні держави. Оборотному капіталу належить особливе місце у структурі фінансових ресурсів підприємства, оскільки від якості управління ними залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність і рентабельність. На сучасному етапі розвитку економіки України оборотний капіталу як економічна категорія потребують глибшого дослідження та удосконалення організації управління ним на практиці.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики організації формування та використання оборотним капіталом підприємств зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені: Є. Авраменко, Ю. Абрамов, О. Біла, О. Білейченко,

В. Білоліпецький, І. Бланк, Є. Брігхем, Я. Дропа, А. Золотарьов, В. Ковальов, Г. Кірейцев, Н. Купріна, Л. Павлова, Л. Пан, Ю. Петленко, Я. Піжинський, А. Поддєрьогін, Р. Сорока, Є. Стоянова, А. Шило та ін.

Якщо розглядати структуру оборотного капіталу у середньому на промислових підприємствах, то близько 85% його знаходиться у вигляді оборотних засобів і лише 15% – у вигляді засобів обігу. При цьому близько 88% оборотного капіталу – це капітал в нормованих оборотних засобах. А стосовно структури оборотного капіталу, то в середньому у промисловості у виробничих запасах є їх близько 73% і лише 27% – у сфері виробництва. При цьому сировина, основні матеріали і комплектуючі вироби та куповані напівфабрикати становлять близько 55% усіх оборотних засобів. На частку незавершеного виробництва припадає близько 22%, а витрати майбутніх періодів – близько 5 % усіх оборотних засобів [1].

Однак структура оборотного капіталу різна для підприємств різних галузей промисловості, що зумовлено різною тривалістю виробничих циклів, типом виробництва, коефіцієнтом змінності, трудомісткістю підготовки до використання. Так, наприклад, де велика тривалість циклу виготовлення продукції, близько 48% оборотного капіталу знаходиться у незавершеному виробництві і напівфабрикатах власного виробництва, а у галузях видобувної промисловості, де велика трудомісткість підготовки об'єктів до експлуатації, близько 48% оборотного капіталу знаходиться у витратах майбутніх періодів.

У легкій і харчовій промисловості характерною особливістю є значна матеріаломісткість продукції. Отже, високою питома вага оборотного капіталу у запасах сировини і основних матеріалів. Машинобудування та металообробка відрізняються значною трудомісткістю, складністю виробничих процесів, значною тривалістю виготовлення продукції. У цій галузі висока питома вага оборотного капіталу, авансованого у незавершене виробництво. У нафтохімічній промисловості високою є частка оборотного капіталу, вкладеного у відвантажені

товари. Це пояснюється тим, що технологічні процеси у цій галузі нетривалі і значна частина виготовленого продукту перебуває на шляху до споживача. Поступове впровадження в економіку країни ринкових методів господарювання і конкуренції потребує від підприємств підвищення ефективності їх діяльності, яка визначає здатність підприємств до фінансового виживання.

Оборотним коштам належить особливе місце у структурі капіталу підприємств, бо саме ритмічність, злагодженість і висока результативність роботи підприємства в багато чому залежить від їхньої забезпеченості оборотними активами. Вони зумовлюють стійке фінансове становище, кредитоспроможність, інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання. Саме тому на стан їх аналізу мають звернути увагу як керівники й економісти, так і інші зацікавлені особи. Саме тому недостатність коштів, авансованих на придбання матеріальних запасів, може призвести до скорочення виробництва, невиконання виробничої програми. Надлишкове відволікання коштів в запаси, що перевищують дійсну потребу, призводить до омертвіння ресурсів, неефективного їх використання.

Використання оборотних активів в сфері обігу в сучасних умовах має особливе значення тому, що завершальна стадія кругообігу здійснює суттєвий вплив на підвищення ефективності виробництва.

Оскільки в процесі обороту оборотні активи переходять до сфери обігу зі сфери виробництва, їх розмір та швидкість руху багато в чому визначаються ефективністю й організацією виробництва. Цей вплив зумовлюється, перш за все, масштабами виробництва, витратами трудових і матеріальних ресурсів на одиницю продукції, якістю та ритмічністю її випуску.

Ритмічний випуск продукції забезпечує можливість своєчасного її відвантаження та оплати, тобто, безперебійне завершення кругообігу і раціональне використання коштів, бо розмір оборотних активів, що необхідні для забезпечення безперервності процесу кругообігу, є прямо пропорційним і масштабу виробництва і часу обороту. Сповільнення обороту та збільшення

потреби в оборотних активах в результаті порушення ритму роботи окремих підприємств не обмежується тільки ними, а здійснює вплив на весь кругообіг в результаті взаємозв'язку і взаємозалежності окремих підприємств в національній економіці. Кожне підприємство виступає і як постачальник, і як споживач, тому неритмічність в роботі постачальника змушує споживачів збільшувати запаси матеріалів, викликає напруженість в роботі транспорту і розрахунках та збільшує загальну потребу в оборотних активах.

Аналіз ефективності використання оборотних активів підприємства пропонується вести у двох напрямках: традиційного аналізу абсолютних і відносних показників; якісного, кількісного і факторного аналізу. Аналіз абсолютних і відносних показників є певною мірою традиційний і вже вироблений у ході практичної діяльності.

Критерієм оцінки ефективності управління оборотними активами є фактор часу. Чим довше оборотні активи перебувають в одній і тій самій формі (грошовій чи товарній), тим, при інших рівних умовах, нижча ефективність їх використання, а при низькій оборотності виникає ризик неплатежів і зривів постачання сировини, матеріалів тощо. Зменшення кількості оборотів свідчить про зниження темпів розвитку підприємства, про погіршення його фінансового становища. Проте показник оборотності залишається важливим показником ефективності використання оборотних активів. Визначаючи його як результат співвідношення добутку середньої вартості оборотних активів за період із собівартістю реалізованої продукції у конкретному періоді, можна отримати дані стосовно часу (кількості днів), протягом якого оборотні активи здійснюють один оборот і проаналізувати, впродовж якого часу оборотні активи проходять всі стадії кругообігу на одному підприємстві. При дуже високій оборотності виникає ризик неплатежів і перебоїв у постачанні сировини, матеріалів, комплектуючих виробів тощо.

Ефективність використання оборотних активів вимірюється також числом оборотів за допомогою коефіцієнта обертання оборотних активів, який визначається як співвідношення показників собівартості реалізованої продукції та середньої вартості оборотних активів за певний період.

Контролюючи стан оборотних активів, слід визначити наповненість нормативу (потреби) як за окремими елементами та групами, так і по підприємству в цілому, виявити причину відхилень.

Також період обігу коштів можна скорегувати шляхом зменшення:

- періоду товарно-матеріальних цінностей за рахунок організації швидкого виробничого процесу та відвантаження продукції;
- періоду обігу дебіторської заборгованості за рахунок прискорення розрахунків;
- подовження періоду обігу кредиторської заборгованості (сповільнення розрахунків за придбані ресурси).

Скорочення періоду тривалості фінансового циклу треба здійснювати доти, поки не настане збільшення собівартості продукції і скорочення виручки від реалізації.

Можливе неузгодження технічного ланцюга оборотності обігових коштів може спричинити неконтрольованість зростання потреб в обігових коштах, а за критичного випадку – банкрутство.

Ефективне управління оборотними активами полягає в такому:

1. Вибір оптимального рівня і раціональної структури оборотних активів з урахуванням специфіки діяльності підприємства.
2. Вибір оптимального рівня джерел формування оборотних активів.
3. Наявність чистого оборотного капіталу, який дає змогу забезпечити рівень ліквідності балансу підприємства.
4. Забезпеченість підприємства оптимальним розміром грошових коштів [2].

Отже, для підвищення ефективності використання оборотних активів необхідно: мати їх оптимальний обсяг і структуру; переглянути склад і структуру матеріальних запасів із метою виявлення та реалізації непотрібних й залежаних запасів; розглянути варіанти переходу на новіші технології виробництва продукції, що прискорить виробничий цикл, зменшить собівартість продукції та підвищить її якість; постійно дотримуватися платіжної дисципліни при розрахунках як із постачальниками, так і з покупцями продукції.

Протягом 1992 – 2017 рр. в економіці стало існує проблема призупинення обігу оборотного капіталу, особливо на стадії реалізації готових виробів. Дана проблема обумовлена низькою конкурентоздатністю продукції, технології, неефективним маркетингом, неадекватними формами розрахунків; і призводить до наявності дефіциту оборотного капіталу.

Отже, враховуючи результати проведеного дослідження можна зробити висновок, що для того щоб управління оборотним капіталом промислових підприємств було ефективним, потрібно раціонально визначати джерела формування оборотного капіталу, постійно оптимізувати структуру оборотного капіталу за напрямками вкладень і за джерелами його фінансування.

Література:

1. Офіційний web-сайт Державного комітету статистики України. Соціально-економічне становище України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн.: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: [навч. посібник] / Ю.М. Тютюнник. – Полтава: РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.

*Лохман Н.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган- Барановського*

СИСТЕМАТИКА ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Інноваційна діяльність підприємства, як будь-яка інша операційна діяльність вимагає реалізації ряду функцій. Тому в межах ефективного управління постає завдання сформулювати та застосувати комплекс управлінських функцій, як важливої умови саморозвитку.

Задля вирішення представлених задач ми пропонуємо конкретизувати функції управління інноваційним підприємством з точки зору загальних функцій менеджменту (організація, координація, аналіз, планування і прогнозування, мотивація, контроль) та акценту уваги на ринкових, ресурсних, технічних, соціальних, репутаційних складових (таблиця 1).

Управління інноваційним підприємством потребує готовності з боку операційної системи окремого підприємства до інновацій, а так як інноваційне підприємство постійно і системно займається інноваційною діяльністю, головною умовою управління цим підприємством є інтеграція представлених функцій і акцентів в безперервний процес, який спрямовано на інноваційну діяльність.

Матриця характеристики функцій управління інноваційним підприємством

Функції управління	Ринковий акцент	Ресурсний акцент	Технічний акцент	Соціальний акцент	Репутаційний акцент
1	2	3	4	5	6
Планування і прогнозування	стратегічне планування інноваційної діяльності підприємства; організація прогнозування ринку і вибір пріоритетних напрямків досліджень	перехід від поточного до перспективного стратегічного регулювання та планування ресурсами; стратегічне планування ресурсним потенціалом інноваційної діяльності підприємства	управління пошуком, оцінкою і відбором інноваційних ідей та винаходів	перехід від поточного до перспективного стратегічного регулювання та планування персоналом на підприємстві	вибір напрямку інноваційного розвитку підприємства; підготовка рішень про своєчасну зміну пріоритетів і пошук нових напрямів
Організація	впровадження нововведень в кожному ринковому секторі роботи компанії	використання науково-технічного і виробничого потенціалу компанії в процесі управління	використання всіх факторів модернізації інноваційної діяльності підприємства; впровадження нововведень в кожному секторі роботи компанії; скорочення витрат	формування організаційної структури управління інноваційним розвитком; забезпечення людей все більш досконалими благами і послугами; скорочення витрат	розробка рішень щодо своєчасних змін пріоритетів та пошуків альтернативних напрямів інновацій
Координація	перегляд інноваційних цілей і програм в залежності від стану ринку, зовнішнього середовища; виокремлення цільової ділянки ринку (сегмент або „ніша”)	досягнення узгодженості в роботі всіх елементів ресурсного потенціалу шляхом встановлення раціональних зв'язків між ними	запровадження технічних засобів, що допомагають швидко реагувати на відхилення в нормальному ході робіт на підприємстві	координація діяльності між структурними підрозділами; узгодженість між відділами і службами підприємства шляхом раціональних зв'язків	поліпшення існуючих і створення принципів нових об'єктів і процесів
Мотивація	Визначення та формування мотивів задоволення та придбання споживача на ринку	вибір способу діяльності, який максимізує співвідношення очікуваного результату з витратами ресурсів	приріст загальних технічних знань	стимулювання творчості персоналу	цільове придбання знань в певній галузі

1	2	3	4	5	6
Контроль	дослідження та оцінка ризиків; впровадження сучасних інформаційних засобів для різноманітних розрахунків при прийнятті управлінських рішень	моніторинг показників інноваційних ресурсів; впровадження сучасних інформаційних засобів для розрахунків ефективності ресурсів	моніторинг показників інноваційних проектів та їх коригування; впровадження сучасних інформаційних засобів для різноманітних розрахунків	суцільне вивчення виробничо-господарської діяльності персоналу, соціально-економічного процесу	контроль щодо найбільш важливих, об'єктів господарської діяльності підприємства
Аналіз	аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища й прогнозування його розвитку;	оцінка ефективності управління на основі реально досягнутих кінцевих результатів	оцінка ефективності управління на основі реально досягнутих кінцевих результатів	впровадження сучасних інформаційних засобів для різноманітних розрахунків; економічний аналіз	аналіз пріоритетних напрямків діяльності підприємства

Складено на основі [1-5]

Отже, систематика функцій управління інноваційним підприємством призвана конкретизувати загальні функції управління через ринкові, ресурсні, технічні, соціальні, репутаційні акценти розвитку.

Література:

1. Бутнік-Сіверський О.Б. Теоретичні аспекти трансформації виробничої системи в умовах інноваційної діяльності / О.Б. Бутнік-Сіверський, А.Г. Жарінова // Збірник наукових праць НДІ інтелектуальної власності, 2008. - № 6. - С.188-216
2. Веснин В. Р. Менеджмент: учеб. / В. Р. Веснин. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 504 с.
3. Джумабаева А.М. Управление инновационной деятельностью предприятия / А.М. Джумабаева // Алматы: Издатель, нәтижелер. Исследования, результаты,

2011.

4. Егоров С.С. Сущность управления инновациями // Российское предпринимательство, 2007. – Том 8. – № 1. – С. 41-44.

5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга». – 2005. – 324 с.

УДК 339.187.6

*Ляшко І.І.,
кандидат наук з державного управління, доцент,
Донецький державний університет управління*

ЛІЗИНГ ЯК МЕХАНІЗМ ДОВГОСТРОКОВОГО ІНВЕСТУВАННЯ

В сучасних соціально-економічних умовах актуальність формування й розвитку лізингового ринку обумовлена насамперед несприятливим станом парку обладнання. Саме лізинг, як варіант рішення даної проблеми, об'єднує всі елементи зовнішньоторгових, кредитних та інвестиційних операцій.

Існуюча в Україні система лізингу не відповідає вимогам соціально орієнтованої ринкової економіки й свідчить про відсутність чітко налагодженого механізму взаємодії своїх основних елементів.[1, с.78]

Слід наголосити, що при застосуванні лізингу як методу інвестування насамперед треба оцінити ступінь його ефективності. Дана оцінка лізингової операції проводиться шляхом порівняння теперішньої вартості грошового потоку при лізинговій операції з грошовим потоком банківського кредитування.[2, с.25]

Як показує світова практика, основною передумовою для розвитку лізингу є сприятливе правове середовище. Але у зв'язку із його відсутністю в Україні практично зник фінансовий лізинг. В дійсний час українські лізингові компанії

використовують «імітаційні» моделі лізингу, такі як продаж товарів у розстрочку, яка є найбільш сприйнятливим способом придбання обладнання.

В складних економічних умовах для багатьох українських підприємств лізинг може стати одним із реальних джерел придбання засобів виробництва, з іншого боку – це шлях до диверсифікації діяльності банків й фінансових компаній. Також лізинг може стати основою розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Так, здійснення лізингових операцій залучило би додаткові іноземні інвестиції в вигляді обладнання, сільськогосподарської техніки, транспортних засобів тощо.[3, с.97]

Слід відмітити, що зниження лізингової активності в Україні пов'язано із загальною макроекономічною ситуацією, проблемами визначення кредитоздатності партнерів, з адекватністю фінансового забезпечення лізингових угод, відсутністю дешевих фінансових ресурсів у деяких українських лізингових компаній.

Також на сьогодні існує багато факторів, що стримують розвиток різних груп лізингодавців. До них можна віднести наступні: митні бар'єри; відсутність розвинутої інфраструктури лізингового ринку; слабка державна підтримка, відсутність податкових пільг та інші.[4, с. 5]

Окрім того, успіх лізингової діяльності потребує широкої реклами лізингових операцій та їхніх переваг для потенційних лізингоодержувачів. Не менше значення мають дослідження лізингового ринку, аналіз його кон'юнктури, виявлення попиту на певні види обладнання.

Отже, основними перевагами лізингу є: [5, с. 112]

- підтримання виробництва на сучасному рівні;
- новий рівень сервісу;
- ефективне використання власних коштів;
- максимальна відстрочка платежу;
- податкова оптимізація;

- збереження існуючих кредитних ліній.

Оскільки лізинг є одним з інструментів інвестування коштів, важливо створити відповідний інвестиційний клімат. Зокрема, одним з елементів сприятливого інвестиційного клімату є прискорена амортизація обладнання, отриманого по лізингу.

Важливим питанням також є питання врегулювання бази для нарахування ПДВ. Справа в тому, що існуюча редакція Податкового кодексу передбачає звільнення від ПДВ для фінансових послуг. Фінансова оренда включається до складу фінансових послуг і, отже, також звільняється від ПДВ.

Запропоновані податкові послаблення призведуть до збільшення як іноземних, так і внутрішніх інвестицій, що розширить доступ для всіх господарюючих суб'єктів до необхідного обладнання.

Виявлено, що ефективність багатостороннього впливу лізингу на економіку визначається тим, що він одночасно активізує довгострокові інвестиції приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшує фінансовий стан та підвищує конкурентоспроможність малого і середнього вітчизняного бізнесу.

Лізингові компанії, як інвестиційний інститут, повинні діяти поряд з державними структурами, інвестиційними компаніями, пенсійними фондами, іпотечними банками. Їх дії повинні бути взаємопов'язані для досягнення кращого результату.

Література:

1. Марценюк-Розарьонова О. В. Проблеми лізингових відносин на сучасному етапі та шляхи їх подолання / О. В. Марценюк-Розарьонова, С. В. Зарубенко // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – Випуск 2(64). – т.1. – С. 77–82.

2. Андріасова І.В. Роль банків у розвитку лізингу// Бізнес і банки.-2012.- № 20.- С.20-28.

3. Буянов В.П. Особенности лизингу в современных условиях развития малого предпринимательства // Украинское предпринимательство. 2012. - № 6. - С.95-101.

4. Воронін М. Лізингові операції // Економіка і життя. -2012. № 38.- С.5.

5. Валькович І. І. Розвиток лізингових відносин в Україні / І. І. Валькович – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-112/mechanism-of-regulation-of-the-economy-112/12491-112-208.:](http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-112/mechanism-of-regulation-of-the-economy-112/12491-112-208.)

УДК 338.22.021.4

*Могилевская О.Ю.,
Марценюк Е.Р.,
Киевский международный университет*

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Под влиянием возрастающей внутренней и внешней конкуренции инновации становятся важнейшим элементом системы маркетингового управления на предприятии, ориентированного на стратегический успех. Новые продукты, прогрессивные технологии, определяя успех предпринимательской деятельности, обеспечивают долгосрочное функционирование и финансовую стабильность предприятий. В свою очередь, инновационная направленность стратегии и тактики развития производства предъявляет новые требования к содержанию управленческой деятельности, вызывая необходимость совершенствования специфических форм маркетингового управления. Устойчивое инновационное развитие предприятия возможно, если инновационные идеи и методы затрагивают все ресурсные сферы предприятия, что дает возможность генерировать положительные синергетические эффекты

взаимодействия ресурсов. Именно синергетический эффект от взаимодействия факторов производства формирует потенциал качественного инновационного развития системы, а сами факторы, их структура и динамика определяют возможности количественного роста.

Механизм управления инновационным развитием предприятия включает систему ресурсов, методов и инструментов воздействия на инновационные процессы и основан на принципах самоорганизации системы, согласовании целей и направлений управления базовыми ресурсными сферами на инновационной основе. При этом, управление инновационным развитием предприятия, на наш взгляд, должно базироваться на следующих императивах:

- внедренные инновации рассматриваются как конкурентные преимущества предприятия на рынке;
- уровень восприимчивости к инновациям общества и отдельного предприятия влияет на темпы и условия экономического роста в стране;
- экономическое развитие предприятия обеспечивается реализацией системы целевых инновационных программ.

Базовыми ресурсами для предприятия являются: основной капитал, формирующий производственно-технический и технологический потенциал предприятия; финансовый и интеллектуальный потенциалы. В процессе своего развития ресурсная база предприятия претерпевает изменения, появляются новые возможности, формируются конкурентные преимущества.

В ходе инновационного развития наступает состояние равновесия – баланс ресурсов, который соответствует устойчивому развитию производственной системы. Данный баланс формируется как объединение потенциалов отдельных звеньев производства в единую систему корпоративных ресурсов, представляющую собой оптимальный объем ресурсов, готовых участвовать в производственном процессе в качестве факторов производства с максимальной отдачей. Однако развитие является перманентным процессом,

сопровождающимся постоянными изменениями внешней среды, поэтому какой-то из базовых ресурсов всегда выступает ведущим фактором инновационного развития предприятия.

На наш взгляд, современному предприятию можно предложить следующие стратегические направления инновационного развития на основе реализации инновационных проектов, адекватных состоянию и уровню использования ресурсной базы предприятий:

1. Стратегия производственно-инновационного прорыва реализуется в том случае, если движущим фактором инновационного развития является капитал предприятия. При этом предприятие имеет все возможности для формирования материально-производственной базы, позволяющей выпуск качественно новой продукции, своевременное внедрение инновационных разработок. Если при этом интеллектуальные ресурсы не в полной мере соответствуют качественным и инновационным характеристикам производственной базы, то для таких предприятий целесообразна покупка инновационных продуктов, коммерциализация готовых научных разработок и внедрение их в собственный производственный процесс, что и будет основой инновационного развития для данной группы участников инновационного процесса;

2. Стратегия интеллектуального прорыва, свойственная предприятиям, финансовая база которых развита слабее, чем интеллектуальная база. Имеющийся интеллектуальный потенциал в этом случае призван стать точкой инновационного роста. Такие предприятия, имея ограниченные возможности реализации собственных инноваций на собственной производственной базе, должны генерировать их и реализовывать программы инновационного развития за счет трансферта созданных ими инновационных разработок.

Управление инновационным потенциалом является составной частью маркетингового управления и решает вопросы планирования и реализации инновационных стратегий, обеспечивающих устойчивое развитие предприятия.

Философия маркетингового управления – это ориентация на результат, который должен отражать не только финансовую сторону деятельности предприятия (получение прибыли), но и развитие всех остальных видов ресурсов: сырьевых, человеческих и информационных. При этом, основным результатом деятельности предприятия должно стать формирование нового типа мышления человека и его умение по-новому управлять системами любой сложности в условиях жесткой конкуренции современного рынка.

Одной из важнейших особенностей современной рыночной экономики является необходимость перехода от управления функционированием, главной задачей которого являлось обеспечение стабильной работы предприятия, к управлению развитием, то есть непрерывающегося во времени процесса, обуславливающего качественные преобразования, переход из одного состояния в другое. Главным условием качества управленческого процесса является согласование ключевых факторов успеха инновационного развития предприятия:

- согласование целей стратегического инновационного развития предприятия с развитием его внешней среды;
- согласование ресурсных, финансовых и интеллектуальных возможностей предприятия;
- согласование всех видов управленческих и технологических процессов предприятия в едином алгоритме;
- согласование целей и заданий предприятия с интересами персонала в системе мотивирования, обучения и повышения квалификации;
- согласование факторов системы качества предприятия и уровня удовлетворенности потребностей потребителей;
- согласование функциональной деятельности всех подразделений предприятия в единой системе маркетингового управления.

Маркетинговый подход к инновационной деятельности предприятия предусматривает необходимость мониторинга взаимосвязей и

взаимозависимостей всех бизнес-процессов в управленческой практике предприятия, согласования стратегических целей внешней и внутренней среды предприятия, а также способов их достижения и адаптивности к условиям рынка. По нашему мнению, маркетинговое управление предприятием, учитывающее согласованность целей всех участников инновационного процесса, будет способствовать достижению синергетического эффекта в его инновационном развитии.

Література:

1. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом: учеб.пособие для вузов / С.В. Валдайцев. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 343 с.
2. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок: учеб. пособие / [В. Антоненц и др.]; под ред. К. Хомкина. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2009. – 320 с.
3. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / за ред. В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2013. – 440 с.
4. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси; пер. с англ. Д.О. Ямпольской. – СПб.: Питер, 2002. – 864 с.

*Мосолова Ю.О.,
Лобода Н.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В теперішній час внутрішній контроль на підприємстві відіграє важливу роль, адже саме від нього залежить ефективне функціонування суб'єкта господарювання не тільки на національному ринку, але й на міжнародному. Поширеною формою внутрішнього контролю є внутрішній аудит, який є запорукою ефективного управління на підприємстві.

Здійснення внутрішнього аудиту на підприємстві – це основна ділянка функціонування системи внутрішнього контролю, яка полягає в перевірці діяльності певного структурного підрозділу та винайденні шляхів її удосконалення. Особливістю внутрішнього аудиту є його здійснення на підприємстві безперервно, що дозволяє своєчасно виявити систематичні недоліки в роботі персоналу та попередити їх появу в майбутньому [1].

Метою внутрішнього аудиту є сприяння ефективному виконанню завдань і цілей, задля яких функціонує підприємство. Основне завдання внутрішнього аудиту – забезпечити ефективність функціонування всіх підрозділів підприємства на всіх рівнях управління, а також захистити законні майнові інтереси підприємства та його власників.

Внутрішній аудит виконує роль діагностичного засобу в управлінні підприємством, адже внутрішні аудитори проводять експертну оцінку тих процесів, що мають місце на підприємстві, оцінюючи облікову політику, правильність реєстрації господарських процесів, правильність перенесення даних до реєстрів бухгалтерського обліку, а потім і до звітних форм, діяльність

внутрішньогосподарського контролю, який здійснюється структурними підрозділами підприємства [2].

В процесі дослідження даного питання, нами визначено, що організація і здійснення внутрішнього аудиту має такі характерні риси:

- допомагає відповідним працівникам фірми ідентифікувати та "посилити" слабкі сторони в системах управління;

- є одним із способів контролю за правомірністю та ефективністю діяльності усіх підрозділів підприємства виконувати свої обов'язки максимально кваліфіковано й ефективно, адже при відсутності контролю і оцінки персонал починає працювати недбало;

- здійснює удосконалення організації й управління виробництвом, виявлення й мобілізація резервів його зростання.

- аналізує ситуацію ризику і застерігає від банкрутства, використовує ноу-хау для збільшення прибутку й ефективності нової технології, вживає заходів, що сприяють фінансовій діяльності підприємства;

- внутрішній аудит є одним з не багатьох доступних і водночас недооцінених ресурсів, правильне використання яких може підвищити ефективність роботи компанії;

- потреба у внутрішньому аудиті виникає у зв'язку з тим, що система внутрішнього контролю за станом обліку має тенденцію з плином часу змінюватись, якщо відсутній механізм постійної її верифікації;

- дозволяє оперативно виявляти поточні проблеми;

- потреба у внутрішньому аудиті зумовлена також тим, що верхня ланка управління не займається безпосередньо контролем повсякденної діяльності структурних підрозділів підприємства, в зв'язку з чим вона відчуває потребу в інформації, що формується на більш низькому рівні.

Якісне здійснення внутрішнього аудиту залежить передусім від вдалої організації його процесу, який слід покласти на керівника підприємства та службу

внутрішнього аудиту, при взаємодії яких можливо створити необхідне внутрішнє нормативне забезпечення та порядок організації внутрішнього аудиту, необхідних для здійснення внутрішнього аудиту, який би внаслідок своєї діяльності приносив би максимальну користь підприємству [3].

Процес організації служби внутрішнього аудиту повинен складатися із таких етапів:

1) виявлення та чітко визначення кола питань, для вирішення яких створюється служба внутрішнього аудиту, побудова системи цілей створення служби згідно з політикою підприємства;

2) розробка схем взаємовідносин, визначення обов'язків, прав та відповідальності для кожної структурної одиниці служби внутрішнього аудиту, документальне закріплення їх у посадових інструкція та положеннях про бюро (групу, секцію) служби;

3) об'єднання вказаних структурних одиниць у єдине ціле – службу внутрішнього аудиту, визначення її організаційного статусу, розробка та документальне закріплення Положення про службу внутрішнього аудиту відповідно до встановленого набору цілей, задач та функцій структурних одиниць;

4) інтеграція служби внутрішнього аудиту з іншими ланками структури управління підприємством;

5) розробка внутрішньо фірмових стандартів внутрішнього аудиту [4].

Ефективна організація внутрішнього контролю є одним із заходів, спрямованих на вдосконалення управління підприємством, яка забезпечує високий рівень виконання його завдань, чіткий порядок у його веденні.

На сьогоднішньому етапі свого розвитку проведення внутрішнього аудиту на підприємствах в Україні має певні проблеми, серед яких ключовими є:

- недостатню кількість методичних розробок з аудиторського контролю;

- неефективність діючої нормативно-правової бази в питанні внутрішнього аудиту;
- недостатню кількість кваліфікованих аудиторських кадрів;
- відсутність типових форм документів з аудиту в цілому та внутрішнього аудиту.

Проаналізувавши проблеми внутрішнього аудиту для їх усунення необхідно провести такі заходи:

- удосконалити законодавче регулювання внутрішнього аудиту в Україні;
- визначити на методичному рівні принципи внутрішнього аудиту;
- поліпшити методика та організації внутрішнього аудиту, його якість;
- ідентифікувати і усунути „слабкі” місця в системі управління;
- збільшення кількості кваліфікованих аудиторських кадрів;
- розроблення та затвердження типових форм документів з аудиту в цілому та внутрішнього аудиту [5].

Отже, підсумовуючи вищесказане можна зробити висновок, що процес організації та здійснення внутрішнього аудиту на підприємствах в Україні необхідно розглядати не лише як перевірку системи бухгалтерського обліку і звітності, а й як сукупність аудиторських послуг, здійснюваних за вимогою керівництва підприємства й у зв'язку з потребами управління. Побудова ефективної системи внутрішнього аудиту є невід'ємною складовою успішного розвитку вітчизняних підприємств в умовах швидких змін зовнішнього середовища, підвищення складності процесів управління, розподілу функцій володіння та управління бізнесом.

Література:

1. Подоляничук О. А. Значення внутрішнього аудиту в системі контролю сільськогосподарського підприємства / О. А. Подоляничук // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 479-481.

2. Сметанко О. Сутність та місце внутрішнього аудиту в системі корпоративного управління акціонерним товариством / О. Сметанко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 247-253.

3. Гуцаленко Л. В. Сутність та функції внутрішнього аудиту на підприємствах України / Л. В. Гуцаленко, А. О. Ярова // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2'2011. – № 21– С. 105–107.

4. Гуцаленко У. О. Внутрішній аудит як складова системи ефективного управління підприємством / У. О. Гуцаленко, Г. В. Причепа // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2'2011. – № 21. – С. 111-114.

5. Каменська Т. Я. Внутрішній аудит : Методологія та організація : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора. економ. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Т. Я. Каменська. – Київ, 2011. – 42 с.

УДК 334.012.64

*Мостова Ю.Б.,
Туболец І. І.,
кандидат економічних наук , доцент,
Університет митної справи та фінансів,
м. Дніпро*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Розвиток малого підприємництва є одним з найпріоритетніших завдань державної політики в більшості країн світу, оскільки сектор малого бізнесу здійснює вирішальний вплив на зайнятість і добробут громадян, а також є

основою формування середнього класу та здійснює значний вплив на розвиток інновацій.

На сучасному етапі господарювання малих підприємств важливого значення набуває питання розробки комплексної оцінки їх роботи, яка характеризує їхню діяльність шляхом вивчення сукупності показників, що відображають усі аспекти господарських процесів, на підставі яких можна зробити висновки про результати їх роботи.

Романова Т. В. вважає, що важливим показником фінансово-господарської діяльності та фінансового стану малого підприємства є його прибуток. Прибуток відіграє ключову роль у діяльності малих підприємств і соціально-економічного розвитку країни в цілому. Для малої підприємницької структури він одночасно є і метою, і результатом, і стимулом, і чинником економічної безпеки [5].

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прибуток визначається як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Тобто, прибуток – це сукупність доходів підприємства, які перевищують сукупність його витрат [1].

На сьогоднішній день українська економіка перебуває у стані військово-політичної нестабільності та фінансово-економічної кризи, яка призвела до військових дій на території України, спонукала катастрофічний спад виробництва, інфляцію та безробіття.

Для визначення тенденцій прибутковості малих підприємств в Україні, розглянемо обсяги їх чистого прибутку, оскільки він є кінцевим результатом діяльності підприємства. Він залишається в розпорядженні підприємства і служить джерелом виплати дивідендів акціонерам, а також джерелом його самофінансування (рис. 1).

Відповідно, за останні роки державна статистика свідчить про збільшення кількості збиткових підприємств [2].

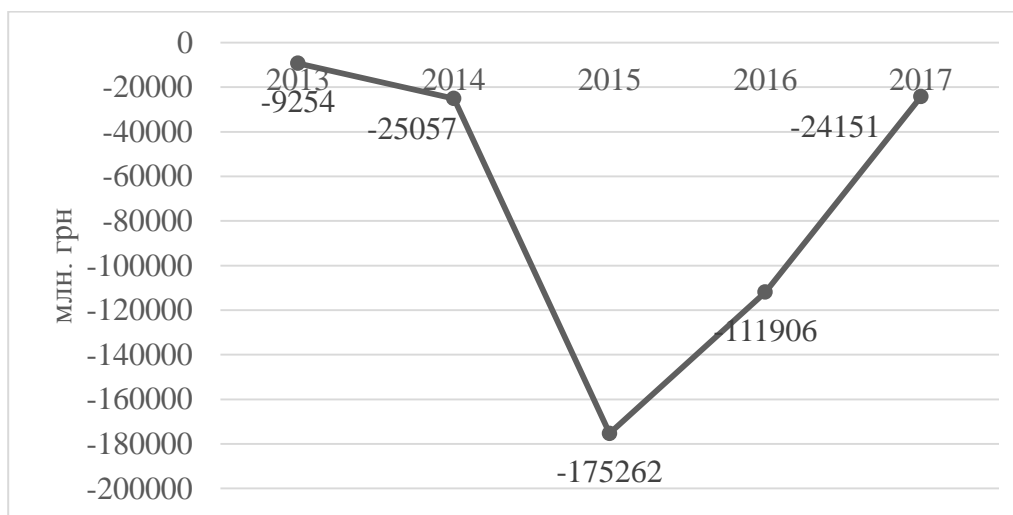


Рис. 1. Динаміка обсягів чистого прибутку (збитку) малих підприємств за видами економічної діяльності в Україні у 2013 – 2017 рр., млн. грн.

Бачимо, що динаміка стосовно показників прибутковості малих підприємств є досить нестабільною. Якщо в 2013 році українські підприємства в загальному одержали збиток у розмірі 9254 млн. грн, то в наступних періодах відбудеться стрімке збільшення обсягів збитку. Лише в 2017 році спостерігаємо вирівнювання поступове зменшення обсягів збитку, що свідчить про деяке покращення діяльності малих підприємств. Проте про позитивні зрушення говорити рано, враховуючи незавершеність військових дій на сході України, оскільки саме внаслідок подій кінця 2013 року розпочалося значення зниження рівня прибутковості підприємств через настання економічно-фінансової кризи.

Однак аналізуючи рис. 1. бачимо, що вітчизняні малі підприємства України мають змогу пристосуватись до зовнішніх негативних чинників з боку держави та здатні долати перешкоди. Для того, щоб уникнути збитків в майбутньому, малі підприємства повинні враховувати попередній досвід та створювати грошові резерви.

Отже, на формування прибутку впливає значна кількість факторів, таких як: сфера та галузь діяльності підприємства, законодавчі норми щодо оподаткування, загальне економічне середовище, географічне розташування підприємства та

ринку збуту, всі види операційних витрат, собівартість продукції та рентабельність [3].

Тому, за проведеними дослідженнями для підвищення рівня прибутковості малого бізнесу України доцільно проводити наступні заходи:

- вдосконалити систему державного регулювання, податкову систему та принципи побудови бізнесу;
- посилити структуру та повноваження відповідних органів щодо регулювання діяльності малого бізнесу;
- зменшити податкове навантаження на малий бізнес шляхом спрощення механізмів оподаткування та зменшення їх кількості;
- удосконалити існуючі та впровадити спеціальні банківські програми підтримки малого бізнесу;
- впровадити державні пільги при кредитуванні малого бізнесу [4].

Виконання змін у даній послідовності є запорукою позитивних зрушень у малому бізнесі України. Отже, проблематика прибутковості малих підприємств потребує подальшого аналізу. Для вирішення існуючих проблем потрібно аналізувати прибутковість підприємств і чинники, що на неї впливають, постійно відстежувати і встановлювати резерви збільшення прибутку, а також комбінувати різноманітні шляхи підвищення прибутковості.

Література:

1. Господарський кодекс України: за станом на 24 лютого 2010 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Кучерява А. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / А. С. Кучерява // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. - 2015. - Вип. 40. - С. 38-44.

4. Падерін І. Д. Концепція підвищення прибутковості малого підприємництва регіону в умовах сучасної ринкової економіки [Електронний ресурс] / І. Д. Падерін, А. О. Корнецький // Економіка та держава. - 2014. - № 8. - С. 24-26. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2012_8_8

5. Романова. Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т. В. Романова // Ефективна економіка – 2015. - №4

УДК 005.93

*Письменний М. І.,
Туболец І. І.,
кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів*

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

Вся підприємницька діяльність пов'язана з використанням певних ресурсів. В нинішніх умовах одним з найвагоміших факторів, що впливає на масштаби і темпи розвитку підприємства, його місце та стратегію на ринку є величина і структура фінансових ресурсів, якими може розпоряджатись підприємство. Існують різні підходи щодо трактування сутності фінансових ресурсів як економічної категорії. Але узагальнивши їх, можна визначати ресурси як грошові кошти підприємства сформовані за рахунок власних та залучених джерел фінансування, які використовуються для формування активів підприємства, виконання фінансових зобов'язань, а також інших заходів спрямованих для забезпечення ефективного розвитку підприємства.

Отже, вивчення проблеми залучення фінансових ресурсів потребує, перш за все, їх вірної ідентифікації та інтерпретації. Фінансові ресурси підприємства – це всі кошти підприємства, які були накопичені в процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку, акумульовані в цільових джерелах і перетворені у відповідну матеріальну форму, або призначені для здійснення певних витрат для забезпечення безперервності розширеного відтворення [2, с. 63 – 68].

Відомо, що для покращення фінансового стану підприємства необхідно раціонально використовувати наявні фінансові ресурси.

Однією з функцій фінансового залучення ресурсів на підприємствах виступає управління своєчасним формуванням усіх видів фінансових ресурсів, а також систематичний пошук резервів накопичення фінансових ресурсів, особливо власних, для забезпечення належного фінансового стану та стійкої, стабільної роботи підприємства. Це сприяє стимулюванню та поповненню фінансових ресурсів, насамперед грошових коштів.

Формування структури фінансових ресурсів має забезпечити таке поєднання власних і позикових джерел фінансування, яке сприятиме зростанню рентабельності капіталу, платоспроможності, фінансової стійкості, зниженню фінансових ризиків та середньозваженої вартості фінансових ресурсів тощо. Безумовно, зростання частки власних фінансових ресурсів і самофінансування – найкращий метод досягнення зазначених завдань, однак вітчизняна практика показує протилежне.

На рис. 1 подано динаміку структури фінансових ресурсів підприємств України. Дані свідчать про постійне зменшення частки власних фінансових ресурсів у вітчизняних суб'єктів господарювання і зростання їх залежності від зовнішніх джерел фінансування, що є негативним явищем, оскільки сигналізує про загальне погіршення фінансового стану українських підприємств. Так, починаючи з 2006 р. і до початку 2016 р. дана частка знизилася на 18,23 пункти.

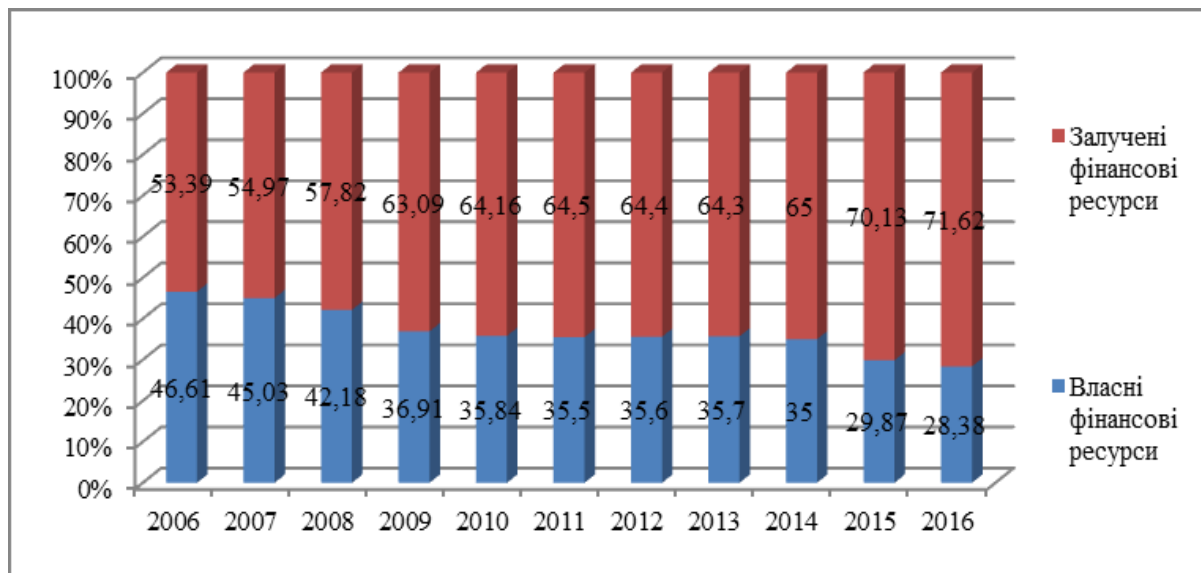


Рис 1. Динаміка структури фінансових ресурсів підприємств України, % на початок року [1]

За наслідком кризових явищ економічного розвитку підприємств у останні роки стала гостра нестача фінансових ресурсів, що істотно позначилося на ефективності господарювання. Це пов'язано з помірним розвитком інвестиційного клімату в країні. Головними завданнями щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні являються: підготовка необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки, а також створення привабливих умов для вкладання коштів національних інвесторів та використання прибутку всередині країни, без вивозу його за кордон [3, с. 110].

Таким чином, для забезпечення промислових підприємств фінансовими ресурсами необхідно розробити стратегію диверсифікації залучення фінансового капіталу:

- орієнтуватися на банківські кредити;
- емісію цінних паперів;
- розробку інвестиційних проектів для залучення коштів інвесторів.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Біла О.Г. Фінансові ресурси і фінансові можливості інвестиційно-інноваційного розвитку споживчої кооперації України / О.Г. Біла // Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів: збірник матеріалів III всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 28 лютого 2016 р. – Львів: ЛКА. – с. 198-201.
3. Понедільчук Т. В. Аналіз динаміки капітальних інвестицій в економіці країни / Т. В. Понедільчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – № 1 (42). – С. 276.

*Радченко Б.Г.,
Білан О.В.,
кандидат економічних наук,
Черкаський державний технологічний університет*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Сучасний інструмент управління організацією під час динамічних змін у навколишньому середовищі, в умовах ризиків і невизначеності - це стратегічне управління. Реальність полягає в тому, що організації, які впроваджують стратегічне управління та планування, працюють більш ефективно і отримують більше прибутку. Багато хто з менеджерів з досвідом роботи не досягають бажаного успіху, тому що витрачають свої зусилля в спробі охопити якомога більше ринків, виробити різні продукти і задовольнити потреби різних груп клієнтів. Успішне націлювання вимагає цілеспрямованої концентрації сили та добре відібраної стратегії.

Неможливо створити універсальну стратегію для всіх організацій. Кожна організація унікальна по-своєму, тому процес створення стратегії, стратегічне планування вимагає високої кваліфікації та багато зусиль. Оскільки цей процес залежить від позиції компанії на ринку, динаміки розвитку її потенціалу, поведінки конкурентів, характеристики їх продукції або послуг тощо [1].

Стратегічне управління - це обґрунтування та вибір майбутніх цілей компанії та підвищення конкурентоспроможності, їх реалізація у довгострокових планах та розробка програм для забезпечення досягнення цілей. Стратегічне планування може розглядатися як сукупність взаємопов'язаних процесів управління. Існує також постійний зворотний зв'язок між такими процесами та впливом кожного окремого процесу на інші.

Процес стратегічного планування включає:

- визначення ділової місії;
- формулювання бізнес-цілей і завдань;
- оцінку та аналіз зовнішнього середовища;
- оцінку та аналіз внутрішньої структури;
- створення та аналіз стратегічних альтернатив;
- вибір стратегії [2, с.56].

Процес стратегічного управління (крім стратегічного планування) також включає:

- реалізацію стратегії;
- оцінку та моніторинг реалізації стратегії.

Стратегічне планування є частиною стратегічного управління. Стратегічне управління іноді вважається синонімом поняття стратегічного планування, але це не коректно [3, с.255]. Стратегічне планування - це управління планами, стратегічне управління - управління результатами. Планово-аналітичний процес, управлінсько-організаційний.

Визначимось з основними складовими стратегічного плану [4]:

Визначення ділової місії. Цей процес полягає у визначенні сенсу існування компанії, його місії, ролі та місця в ринковій економіці. Ми можемо назвати це бізнес-концепцією. Він характеризує напрямок бізнесу, на який фірма орієнтується, на основі потреб ринку, характеру споживачів, характеристик продукції та наявності конкурентних переваг.

Формулювання цілей і завдань. Цілі та завдання повинні відображати рівень, який бізнес хоче досягти у своїй діяльності. Цілі та завдання повинні мотивувати людей, які працюють у компанії.

Оцінка та аналіз зовнішнього середовища. Аналіз навколишнього середовища, як правило, вважається первинним процесом стратегічного управління, оскільки він створює основу для визначення місії та цілей компанії, а

також розробки поведінкової стратегії, яка дозволяє фірмі виконувати свою місію та досягти своїх цілей. Одне з ключових завдань кожного керівництва - зберегти рівновагу у взаємодії із зовнішнім середовищем.

Кожне підприємство задіяне в трьох процесах:

- забезпечення зовнішніх ресурсів (введення);
- обмін ресурсами на продукти (конверсія);
- передача продукту до зовнішнього середовища (вихід).

Управління бізнесом повинно забезпечувати баланс між витратами та витратами.

Аналіз зовнішнього середовища зосереджується на визначенні того, на який бізнес може покладатися, коли він успішно виконує свою роботу, і які ускладнення він може очікувати, якщо він не зможе запобігти негативним впливам його оточення.

Оцінка та аналіз внутрішньої структури демонструє можливості, потенціал, на який підприємство може покладатися у конкурентній боротьбі в процесі досягнення своїх цілей. Аналіз внутрішнього середовища також допомагає краще зрозуміти мету та сформулювати місію.

Важливо усвідомити, що компанія не тільки впливає на навколишнє середовище, але і створює можливості своїм співробітникам, надаючи їм можливість брати участь у прибутку, надаючи їм соціальні гарантії,

Внутрішнє середовище аналізується у таких сферах: людські ресурси, організація управління, фінанси, маркетинг, організаційна структура тощо.

Створення та аналіз стратегічних альтернатив. Створення стратегії здійснюється на найвищому управлінському рівні та базується на вищезгаданих завданнях. На цьому етапі, керівники мають оцінювати альтернативні бізнес-шляхи та вибирати найкращі варіанти досягнення цілей.

Вибравши стратегічну альтернативу, керівництво повинно мати справу з конкретною стратегією. Головна мета полягає у виборі стратегічної альтернативи,

яка максимізує довгострокову ефективність роботи компанії. Для цього керівництво повинно мати чітке бачення бізнесу та майбутнього бізнесу. Перевага будь-якого конкретного вибору часто обмежує майбутню стратегію, тому рішення повинно підлягати ретельному дослідженню та оцінці.

Таким чином, на стратегічний вибір впливають різні фактори: ризик; знання минулих стратегій; реакція акціонерів, що часто обмежує гнучкість менеджерів у виборі стратегії; фактор часу, який залежить від вибору потрібного моменту. Рішення щодо стратегічних питань може пройти в різних напрямках: "знизу вгору", "зверху вниз" або в обох напрямках разом.

Література:

1. Ковальчук І.В. Економіка підприємства [Електронний ресурс]: навч. посіб. / І.В. Ковальчук. – К.: Знання, 2008. – 679 с. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/1584072047478> /ekonomika/ekonomika_pidpriyemstva_-_kovalchuk_iv.

2. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. [Електронний ресурс] / А.П. Міщенко. – 2-ге вид. – Дн-к: Вид-во ДУЕП, 2007. – 332 с. – Режим доступу: http://libfree.com/123307881-marketingstrategichne_upravlinnya_mischenko_ap.html.

3. Подольчак Н.Ю. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Н.Ю. Подольчак. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 400 с.

4. Рудьєв В.А. Менеджмент: навч. посіб. / В.А. Рудьєв, С.О. Гуткевич. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bookbrains.com/book_406.html.

*Серьогін С.С.,
кандидат наук з державного управління,
Філімонова Д.А,
Університет митної справи та фінансів*

ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

У ринкових умовах господарювання підприємство, як відкрита система, функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамікою. Таке середовище змушує керівництво швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці, врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища. Будь-яке підприємство незалежно від його розмірів, форм власності та видів діяльності стикається з проблемами в галузі економічної безпеки, а отже, питання фінансової безпеки достатньо є актуальним у теперішній час.

Найважливішими факторами, що впливають на фінансову безпеку підприємства, є ступінь досконалості законодавчої бази, рівень оподаткування, доступ на світові ринки збуту, інвестиційна привабливість регіону, держави. Насамперед, фінансова безпека підприємства залежить від фінансово-економічної безпеки держави, регіону, адже ґрунтується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі, перспективах розвитку. Наявність багаторівневої концепції фінансової безпеки господарюючих суб'єктів усіх рівнів дає можливість забезпечити передбачуваність зовнішніх загроз підприємствам.

Економічній безпеці підприємства властивий подвійний характер: з одного боку, вона забезпечує можливість власного функціонування, з іншого — є частиною (елементом) економічної безпеки системи вищого рівня і суб'єктом, що забезпечує виконання функцій регіоном, державою. В перехідні періоди розвитку

економіки домінуючими є дослідження макроекономічних аспектів економічної безпеки.

Загалом, поняття «економічна безпека підприємства» пережило чимало переосмислень в економічній теорії у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, які визначають процеси управління. Яценко Н. М. та Михайлюк С. О. розглядають ЕБП як підсистему національної економічної безпеки та визначають її як економічний стан підприємства, сталий по відношенню до внутрішніх і зовнішніх змін фінансово-господарської діяльності, не пов'язаної з форс-мажорними обставинами [1]. Таке визначення розглядає економічну безпеку в статичній і не враховує необхідність відповідної реакції на зміни, що відбуваються.

У Великому економічному словнику є таке визначення: економічна безпека – це стан юридичних, економічних відносин, організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів підприємства, при якому гарантується стабільність його функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний та соціальний розвиток [2].

На думку І. А. Бланка, економічна безпека підприємства – це становище найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства на теперішній час і в майбутньому [4]

Багато сучасних вітчизняних та іноземних вчених займаються вивченням проблеми забезпечення та підвищення рівня фінансової безпеки як держави так і підприємства, приділяють увагу розвитку та вдосконаленню даного питання.

Об'єктом дослідження виступає фінансова безпека підприємства ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг». Предметом дослідження є баланс підприємства та звіт про фінансові результати.

Для визначення рівня економічної безпеки підприємства скористуємося методикою, що запропонована Шохнен Анною Володимирівною. Методика

базується на основі визначення коефіцієнту оцінки рівня економічної безпеки господарюючого суб'єкта ($K_{OU\text{EB}}$). [3] Даний коефіцієнт розраховується, як добуток коефіцієнта координації позикових і власних коштів на коефіцієнт співвідношення позикових коштів і активів господарюючого суб'єкта. Отримані дані необхідно співвідносити з запропонованою таблицею «Критерії коефіцієнта оцінки рівня економічної безпеки господарюючого суб'єкта» (Таблиця 1). Розрахунки подаємо у вигляді таблиці 1

Таблиця 1

Розрахунок коефіцієнта оцінки рівня економічної безпеки господарюючого суб'єкта для ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг»

Показник	Формула розрахунку	2016	2017
Коефіцієнт координації позикових і власних коштів	Позикові кошти/ Власні кошти	0,32	0,35
Коефіцієнт співвідношення позикових коштів і активів господарюючого суб'єкта	Позикові кошти/(Необоротні активи+ Оборотні активи)	0,24	0,26
Коефіцієнт оцінки рівня економічної безпеки господарюючого суб'єкта	Коефіцієнт координації позикових і власних коштів * Коефіцієнт співвідношення позикових коштів і активів господарюючого суб'єкта	0,08	0,09

Таблиця 2

Критерії коефіцієнта оцінки рівня економічної безпеки господарюючого суб'єкта

Значення $K_{OU\text{EB}}$	Оцінка рівня економічної безпеки
$K_{OU\text{EB}} \leq 0,5$	Високий рівень економічної безпеки
$K_{OU\text{EB}} \geq 0,51 - 0,75$	Середній рівень економічної безпеки
$K_{OU\text{EB}} \geq 0,76 - 1,0$	Загроза втрати економічної безпеки
$K_{OU\text{EB}} \geq 1,0 - 2,0$	Втрата економічної безпеки

Провівши оцінку економічної безпеки підприємства згідно методики, ми можемо говорити про задовільне становище підприємства. Більшість показників мають позитивну оцінку, виключенням є показники рентабельності (збитковості)

персоналу, активів та власного капіталу, так як за аналізований період підприємство отримувало збитки. Підприємство є платоспроможним. Настання банкрутства має незначну вірогідність. Ми можемо сказати те, що у нашому випадку для підвищення показників необхідно зробити вільний доступ до ресурсів та сировини, налагодити збут продукції, або пошуки інших ринків збуту, покращення ринкових та політичних умов.

Список використаних джерел

1. Яценко Н.М. Регіональна економічна безпека у контексті національної економічної безпеки / Н.М. Яценко, С.О. Михайлюк // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 37. – Донецьк : ДонНТУ, 2001. – С. 78-82.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М., 2002.
3. Журнал "Управління економічними системами: електронний науковий журнал" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uecs.ru/uecs42-422012/item/1403-2012-06-14-11-18-32>
4. Бланк І.А. Управління фінансовою безпекою підприємства /Бланк І.А. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2009. – 784 с.
5. SMIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/https://smida.gov.ua/>

ПРОБЛЕМА СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ ДЛЯ СПОЖИВАЧА, ЯК ОСНОВА ПОЛІТИКИ КЛІЄНТООРІЄНТУВАННЯ

Основний центр тяжіння сучасного бізнесу - споживач, а створена споживча цінність продукту - результат орієнтації компанії на споживачів та їх пріоритети.

Проблема ідентифікації та формування споживчої цінності продуктів набула нового трактування в умовах загострення конкуренції. Забезпечення високої споживчої цінності продукції передбачає орієнтацію компанії на вивчення майбутніх пріоритетів споживачів та реалізації випереджаючої стратегії їх втілення в інноваційних розробках. Орієнтація підприємства на формування високої споживчої цінності своєї продукції стає невід'ємною частиною сучасної політики соціальної корпоративної відповідальності бізнесу.

Зростання значущості споживчої цінності для задоволення пріоритетів споживачів обумовило появу нового маркетингового трактування продукту - концепції «комплексного рішення».

Комплексне рішення включає в себе такі елементи :

- товар;
- бренд;
- сервіс (обслуговування);
- фінансові рішення (кредит, лізинг, опціони тощо);
- технологія і культура споживання.

Кожен з цих елементів створює додаткову цінність продукту, що розглядається споживачем як невід'ємна характеристика. Здатність компанії

створювати необхідний рівень цінності, що відповідає пріоритетам споживачів – головна характеристика її бізнес-моделі.

Потреби споживачів є необмеженими. Для забезпечення конкурентоспроможності, підприємства повинні досліджувати майбутні пріоритети споживачів, щоб запропонувати їм нову цінність продуктів чи послуг. Ті підприємства, які формують моделі бізнесу на основі трансформованого ланцюжка створення цінності, мають найбільш перспективні можливості. Розуміння того, як і чому робить свій вибір споживач, уможлиблює цілеспрямоване виявлення його незадоволених потреб і дослідження майбутніх пріоритетів. Останні, формують бажання отримати новий рівень цінності, а тому впливають на зміну попиту із часом.

За для цього необхідно трансформувати традиційну послідовність створення цінності у нову:

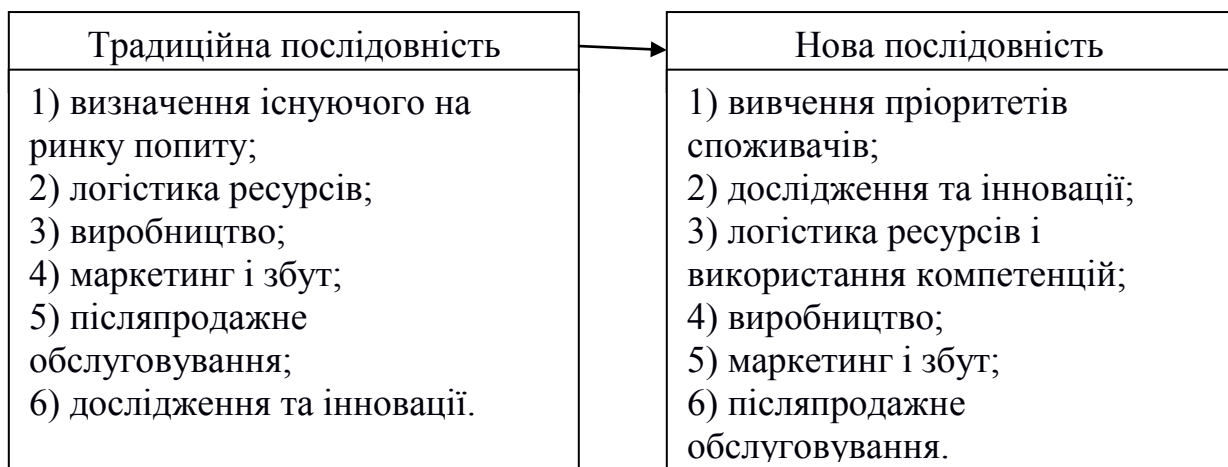


Рис.1. Трансформація послідовності створення цінності

Лише ті підприємства, які вчасно виявили зміну пріоритетів споживачів і запропонували продукти і послуги із вищим рівнем цінності, завойовують ринковий простір із новим попитом. Високий рівень цінності продуктів чи послуг

забезпечує їм можливість генерувати високі доходи навіть при нижчому рівні цін, за рахунок масштабів реалізації продукції.

Головною метою здійснення компанією інновації цінності є створення нового ринкового сегменту за рахунок формування нового попиту. При цьому компанія із самого початку спрямована на залучення якомога більшої чисельності цільових споживачів у новому ринковому просторі, пропонуючи продукт із порівняно вищим рівнем цінності за доступною ціною.

Реальний додатковий вклад у зростання споживчої цінності здатні забезпечити дії компанії, метою яких є допомога у вирішенні соціальних проблем суспільства чи певної групи споживачів, збереження екосистеми тощо. Процес формування споживчої цінності продукту передбачає здійснення систематичних і цілеспрямованих дій з боку компанії, що отримало назву управління бізнес-підходу є створення, розвиток і зміцнення відносин зі споживачами для забезпечення зростання споживчої цінності продуктів, результатом чого є збільшення прибутку від господарської діяльності.

Література:

1. Ревуцька Н.В. Особливості забезпечення споживчої цінності продукції в умовах конкуренції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://megalib.com.ua/content/9506_revycka_nv_osoblivosti_zabezpechennya_spojivchoi_cinnosti_prodykcii_v_ymovah_konkyrencii.html

2. Ревуцька Н.В. Сучасні аспекти дослідження пріоритетів споживачів // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. - Випуск 252: В 6 т. - Т. VI. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. - С. 1095-1099.

3. Сливоцький А. Міграція капіталу: як у замислах на кілька років випередити своїх конкурентів: Пер. з англ. - К.: Пульсари, 2001. - 296 с.

4. Шульгіна, Л.М. Еволюція наукових поглядів щодо поняття "споживча цінність товару"/ Л.М.Шульгіна, В.М.Мельничук //Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 74-80.

УДК 316.622

*Сурай А.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
Яковенко Я.В.,
Черкаський державний технологічний університет*

СТАНДАРТ ЗВІТНОСТІ ЩОДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

Все більше і більше українських компаній бажають сприйматися як соціально відповідальні, але істина полягає в тому, що загальне розуміння призводить до підтримки і спонсорства у соціальних і екологічних проектах, благодійності або реалізації своїх власних соціальних та екологічних ініціатив. В Україні існує кілька нагород [1, с.60] за високий рівень корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), для компаній, які підтримали або впроваджували соціальні та екологічні проекти. Однак це не корпоративна соціальна відповідальність в тому сенсі, який розвинені європейські компанії закладають у це поняття.

Хоча не існує єдиного визначення корпоративної соціальної відповідальності, але загалом КСВ можна визначити як ділову практику, яка сприяє досягненню сталого розвитку. В свою чергу, сталий розвиток є розвиток, в якому кожне покоління задовольняє свої потреби таким чином, щоб не поставити під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Сталий розвиток включає три компоненти - стабільну економіку, стабільне суспільство та стабільне середовище. Це означає, що компанії та корпорації, які, як правило,

зосереджують у своїх руках найбільшу владу і ресурси впливають на майбутнє (через вплив на економіку, суспільство і навколишнє середовище), і, відповідно, в інтересах сталого розвитку світу вони повинні дотримуватися корпоративної соціальної відповідальності. У зв'язку з вищевказаним, важливо провести чітку межу між КСВ, яка є стратегічною і систематичною моделлю управління та благодійністю і спонсорством. КСВ - значно ширше явище, ніж пожертвування грошей на різні цілі. КСВ - внесок кожної компанії в соціально-економічну та екологічну стійкість на місцевому, регіональному і глобальному рівнях і є частиною комплексного підходу до управління, який спрямований на створення доданої вартості не тільки для компанії, але і для всіх зацікавлених сторін - зсередини і зовні компанії.

Для того, щоб визначити чи продемонструвати, наскільки компанія в своїй діяльності є соціально відповідальною і внести свій вклад у стійкий розвиток світу необхідно використовувати загальноприйняті критерії. Це не може бути зроблено з використанням будь-яких суб'єктивних характеристик або ініціатив самої компанії. З цією метою розроблено спеціальний стандарт обліку корпоративної соціальної відповідальності відомий як Стандарт звітності щодо сталого розвитку [2]. Поточна версія стандарту - G3.1 розроблена Глобальною ініціативою зі звітності (GRI - *Global Reporting Initiative*), центром співпраці ООН. Першу версію стандарту 2000 використовувало близько 50 провідних світових компаній, і на сьогоднішній день в світі звітуються десятки тисяч компаній різних розмірів і галузей в гонці, яка компанія є більш прозорою і підзвітною у своїй діяльності та більше сприяє сталому розвитку світу. Нагороди за рівень КСВ виключають категорії, пов'язані з підтримкою окремих соціальних і екологічних проєктів, категорії щодо загальної відповідальності і ефективності роботи компаній відповідно до стандарту G3.1 і виглядають наступним чином (8 номінацій): Кращий Звіт КСВ; Кращий перший звіт про КСВ; Найкраща звітність з КСВ на підприємствах мікро-, малого та середнього бізнесу; Найкращий

інтегрований звіт; Найкращий звіт про викиди вуглецю; Кращий звіт - привабливий і зрозумілий; Найкращий збалансований звіт; Найбільш відкритий та чесний звіт - який показує як досягнення, так і слабкі сторони; Найнадійніший звіт - найкращий аудит незалежного аудитора.

GRI G3.1 стандарт складається з понад 80 вимірювальних показників, поділених на більш ніж 30 аспектів і 6 категорій: економічні показники; екологічні показники; робоча практика та гідні умови праці; права людини; суспільство; і відповідальність за продукцію. У всіх показниках чітко визначено доцільність, спосіб вимірювання та спосіб розкриття інформації у звіті. Ключовим моментом при складанні Звіту про сталий розвиток КСВ є виявлення і залучення зацікавлених сторін - це окремі особи, групи або організації, які значно вплинули на діяльність компанії або істотно можуть вплинути на реалізацію його стратегічних і бізнес-цілей. Найчастіше зацікавлені сторони: співробітники, клієнти, постачальники, акціонери, сім'ї працівників, найближчі співтовариства, правозахисні організації, торгові асоціації, регулюючі органи, місцеві органи влади, уряд і т.д. На відміну від фінансової звітності, де компанії повідомляють про свої фінансові результати за минулий рік, і порівнюють їх з результатами за попередній рік, Звіт про сталий розвиток стандарту G3.1, показує ефективність компанії за минулий рік, порівнює дані за попередні два періоди, оголошує цілі розвитку на наступний рік з врахуванням виконання цілей минулого року. Ця звітність є більш складною і включає в себе внесок і тенденції вкладу компанії в сталий розвиток у світі [3].

Провідними галузями в галузі КСВ, що звітують про сталий розвиток, є фінансовий сектор, енергетика, високі технології, гірничодобувна промисловість, харчова промисловість, хімія, засоби масової інформації тощо.

Щоб отримати загальне уявлення про індикатори звітування, варто зазначити деякі з найцікавіших в різних категоріях:

- економічні - дохід, прибуток, заробітна плата співробітників, пожертвування, гранти від уряду, пропорції сум, виплачуваних місцевим постачальникам пропорції працевлаштованих жителів в управлінні;

- довкілля - обсяг і вага вихідного коефіцієнта використання вторинної сировини, споживання енергії, економії енергії, обсяг стічних вод, обсяг повторно використаної води, вплив на обсяг парникових газів, кількість інших вихлопних газів, вага та вид відходів, обсяг оброблюваних матеріалів, витрати на охорону навколишнього середовища;

- трудові практики - весь персонал за видами контрактів, кількість за віком і статтю, відсоток співробітників, охоплених колективними угодами та комітетами здоров'я, нещасні випадки і хвороби, освіта і підготовка, атестація співробітників, рівні можливості між статями, співвідношення основної заробітної плати між чоловіками та жінками за категоріями працівників;

- права людини - чи поважаються права людини, чи є які-небудь дискримінаційні практики, наявність свободи об'єднання і колективного договору, наявність дитячої праці;

- суспільство - заходи щодо запобігання корупції, лобіювання та участь у розробці державної політики, фінансування політичних партій; практика запобігання недобросовісній конкуренції, розмір штрафів за порушення законодавства;

- відповідальність за якість продукції - вплив продукції на здоров'я і безпеку споживачів, маркування продукції і достовірне представлення інформації про неї, методи для вимірювання задоволеності клієнтів, практики етичного маркетингу і рекламної комунікації щодо продукції, методи захисту особистих дані про клієнтів, санкції, що застосовуються до захисту прав споживачів.

Хоча на перший погляд введення КСВ звітності в інтересах сталого розвитку, здається, тільки буде тягарем компанії, практика компаній, які тривалий час розвивають КСВ, показує, що це підвищує їх конкурентоспроможність,

прозорість та відповідальність, вони набувають більшого авторитету та прибутковості.

Наведемо основні переваги для компаній, що застосовують Звітність з КСВ щодо сталого розвитку:

- покращує об'єктивність SWOT-аналізу;
- покращує стратегію власного сталого розвитку;
- покращує системи управління та внутрішню комунікацію між відомствами, рівнями та людьми;
- запобігає конфліктам із зацікавленими сторонами;
- покращує зв'язок із зовнішнім світом;
- підвищує репутацію та довіру до компанії серед громадськості;
- мотивує працівників і стає привабливим роботодавцем;
- підвищує лояльність клієнтів до компанії та підвищує вартість бренду;
- збільшує частку ринку завдяки підвищенню лояльності та більшої респектабельності бренду;
- кращий доступ до капіталу та фінансування за більш вигідною ціною через придбану "соціальну ліцензію";
- підвищення ціни компанії, залучення та збереження інвесторів.

Прозорість у компанії, розробленої згідно з стандартами КСВ, має найшвидший темп та вплив на організаційні зміни, які роблять компанію більш конкурентоспроможною. Непрозорі компанії залишаться в ізоляції, втратять довіру серед клієнтів і співробітників, і дуже швидко будуть витіснені з ринку.

Роботу з розробки *Національної стратегії КСВ* в Україні веде Ініціативна група в рамках відкритої до приєднання громадянської платформи. Сьогодні її роботу підтримує більше 120 учасників, що представляють компанії (міжнародний і національний бізнес), організації роботодавців і профспілок, громадські організації [4]. Основна увага приділяється досягненню наступних цілей:

- підвищення обізнаності зацікавлених сторін про природу та

впровадження КСВ; • створення та зміцнення потенціалу експертів, зацікавлених сторін з КСВ; • сприяння створенню правового та інституційного середовища, що підтримує реалізацію КСВ; • сприяння прозорості в реалізації соціально-відповідальних ініціатив; • підвищення відповідальності бізнесу щодо захисту навколишнього середовища.

Проте, існує цілий ряд інших заходів і керівних принципів стратегії Європейської Комісії, яких всі зацікавлені сторони повинні наполегливо дотримуватися, а саме: заохочення і прийняття міжнародних стандартів в області КСВ та сталого розвитку, збільшення та відстеження рівня довіри до бізнесу, покращення звітності щодо екологічної та соціальної ефективності компаній та підготовка звітів з КСВ щодо сталого розвитку.

Література:

1. Зінченко А. Г. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. - К., 2008. - 60 с.
2. Rhetoric And Realities: Analysing Corporate Social Responsibility in Europe [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.rare-eu.net/>-.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.apu.com.ua.
4. Полтора миллиона на социальную ответственность [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.ukrudprom.ua/digest/Polтора_milliona_na_sotsialnuyu_otvetstvennost.html.

*Тарасенко О.Ю.,
кандидат економічних наук,
Закорецька Ю.Е.,
Донецький державний університет управління*

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Основним завданням кожного підприємства постає необхідність розвитку та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності на ринку однієї чи іншої продукції, що стає можливим за використання чіткого механізму управління фінансовою стійкістю підприємства.

Наявність та використання зазначеного механізму сприятиме підвищенню рівня фінансових результатів діяльності підприємства і, як наслідок, конкурентоспроможності на ринку.

Умовою життєдіяльності й основою стабільності стану підприємства в ринковій економіці є його стійкість. Ефективне управління фінансовою стійкістю дає змогу підприємству адаптуватися до умов зовнішнього середовища та контролювати ступінь його незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Для цього необхідна побудова механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства з метою організації ефективної системи взаємодії всіх елементів, які беруть участь у процесі управління фінансовою стійкістю підприємства [1].

Згідно [2] механізм управління фінансовою стійкістю підприємства можна представити як сукупність взаємопов'язаних блоків:

блок фінансування, який включає систему залучення фінансових активів, з урахуванням умов залучення та основних джерел, до яких відносяться власні, кредитні та залучені кошти;

блок розподілу фінансових активів, який включає систему використання фінансових активів торговельного підприємства, враховуючи основні види витрат підприємства, у тому числі операційні, фінансові та інвестиційні;

сукупність елементів, регулюючих процес залучення, розподілу і використання фінансових активів, враховуючи оперативну, тактичну та стратегічну оцінку фінансової стійкості торговельного підприємства, дотримуючи основні функції механізму управління.

Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства відіграє важливу роль в його діяльності. Основним моментом є визначення головної мети, яка має бути узгоджена із стратегією розвитку підприємства та бути її невід'ємним елементом для визначення стратегічних напрямів та перспектив розвитку підприємства.

Таким чином, за використання такого механізму виникає необхідність розробки загальної фінансової стратегії, яка передбачатиме функціонування механізму управління фінансовою стійкістю.

Для забезпечення належного рівня фінансової стійкості та його постійного моніторингу необхідним постає питання використання інструментарію управління фінансовою стійкістю підприємства.

Інструментарій управління фінансовою стійкістю підприємства представляє собою сукупність методів, важелів, способів, засобів здійснення управлінського впливу. Важливим для ефективної реалізації механізму управління є визначення методів впливу на чинники. Характерним для цього є застосування інструментарію управління фінансовою стійкістю, вибір якого залежить від можливостей підприємства, виду його діяльності, рівня організації контролю та управління на підприємстві, досягнутого фінансового стану, особливостей зовнішнього ринкового середовища тощо. Для реалізації стратегії керівникам необхідно мати набір методик та моделей, на основі яких можна приймати

найбільш доцільні рішення. Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить певною мірою від діючої системи контролю і моніторингу [3].

Таким чином, формування та використання ефективного механізму управління фінансовою стійкістю надасть можливість суб'єктам господарювання підвищити рівень конкурентоспроможності на ринку в сучасних умовах господарювання та стабільно функціонувати в майбутньому.

Література

1. Косарева І.П. Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства / І.П. Косарева, А.С. Бут.- «Молодий вчений» • № 4 (44) • квітень, 2017 р. - С. 678-679.
2. Масленніков Є. І. Формування механізму управління фінансовою стійкістю торговельного підприємства.- Є. І. Масленніков / Market economy: modern management theory and practice.- Vol. 16. Issue 2 (36), 2017. - С. 53-69.
3. Любенко Н.М. Удосконалення механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Н.М. Любенко, Є.С. Герасименко. - Формування ринкових відносин в Україні № 6 (157), 2014. - С. 128-132.

*Титенко Л.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Гура І. В.
Університет державної фіскальної служби України*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність управління оборотними активами підприємства є одним із аспектів успішного функціонування не лише суб'єкта господарювання, але й економіки в цілому.

Розвитку теорії та практики управління оборотними активами присвятили свої праці такі відомі вітчизняні та зарубіжні економісти, як М.Д. Білик, І.О. Бланк, С.Ф. Голов, М.М. Мазаракі, А.М. Карбовник, В.П. Савчук, О.О. Терещенко, Н.М. Ушакова, В.В. Бочаров, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, В.Е. Леонтьєв, Є.І. Шохін, Є.Ф. Брігхем, Р. Брейлі, Ван Хорн, С. Майерс, С. Росс, А. Шапіро.

Управління оборотними активами підприємства обов'язково включає систематичний контроль за їх збереженням та ефективністю використання за допомогою контролю та аналізу на основі статистичних даних та бухгалтерської звітності.

Оборотний капітал забезпечує формування активів організації, основними елементами якого є запаси, дебіторська заборгованість та грошові потоки (рис. 1).



Джерело: розроблено автором

Рис. 1. Напрями управління оборотними активами

Важливим елементом оборотних активів є запаси. Розробка політики управління запасами зводиться до визначення їх оптимального рівня, що дозволяє вивільнити значні оборотні засоби з неліквідних, що в результаті підвищить ефективність діяльності підприємства.

Управління запасами полягає у формуванні такої структури запасів і визначенні такого порядку їх поповнення і використання, при якому витрати на їх зберігання будуть мінімальними, а прибуток від реалізації – максимальним.

На першому етапі управління слід провести аналіз запасів підприємства.

На другому етапі виявити цілі формування запасів та їх оптимальну структуру, оскільки фінансовий результат діяльності підприємства багато в чому залежить від правильності і своєчасності визначення раціонального рівня запасів [2].

Ще однією складовою оборотних активів є дебіторська заборгованість. Політика управління дебіторською заборгованістю – це частина загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, направленої на розширення обсягу реалізації продукції.

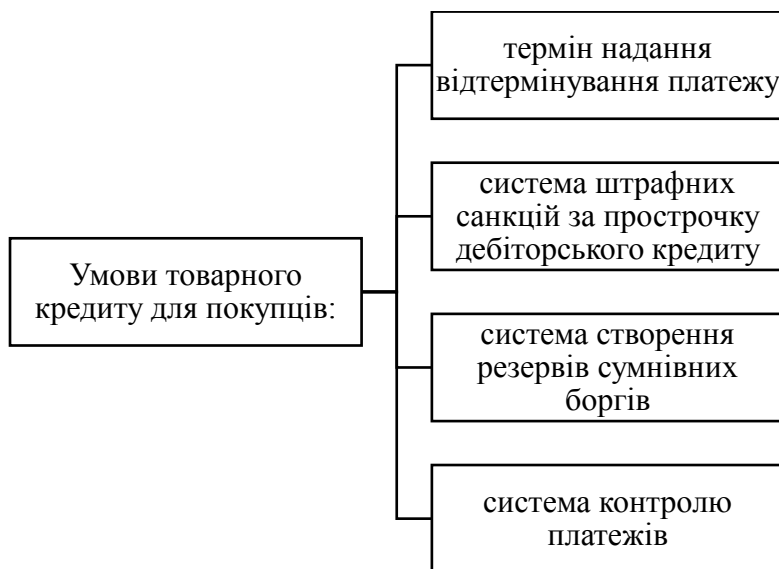
Для ефективного управління дебіторською заборгованістю потрібно вирішити такі завдання:

- 1) Аналіз та контроль динаміки показників ліквідності, кредитоспроможності дебіторів зі складанням їх рейтингу та портфелю погашення дебіторської заборгованості.

- 2) Визначення оптимального, максимально наближеного до середньо ринкових показників періоду погашення дебіторських боргів. Проблемним питанням є те, що жорсткий термін погашення призводить до відтоку клієнтів до конкурентів. Великі терміни погашення зменшують надходження коштів та збільшують ризик неплатоспроможності.

3) Складання звіту про стан погашення дебіторської заборгованості, виявлення негативних факторів, що зумовили розробку заходів для покращення позицій підприємства по роботі з боргами [1].

Для успішного управління дебіторською заборгованістю необхідно сформулювати договір відпуску товарів покупцям, у якому потрібно чітко вказати умови товарного кредиту, що надається. Умови, які варто віднести до даного договору зображені на рисунку 2.



Джерело: розроблено автором

Рис. 2. Умови товарного кредиту для покупців

Наступним важливим елементом оборотних активів є грошові кошти підприємства.

Управління грошовими потоками – основа ефективності фінансового менеджменту. Сучасні методи планування, обліку і контролю грошових коштів дозволяє керівнику визначити, які із підрозділів підприємства генерують найбільші грошові потоки, в які терміни і за якою ціною найбільш доцільно залучати фінансові ресурси, у що ефективно інвестувати вільні грошові кошти.

Для забезпечення ефективного управління грошовими потоками слід застосовувати методіку управління грошовими коштами, яка передбачає такі етапи:

1) Аналіз грошових потоків підприємства. На даному етапі доцільно проводити аналіз за трьома методами: прямим, непрямим, ліквідного грошового потоку.

2) Планування вхідних і вихідних грошових потоків. Для цього потрібно упорядкувати бюджет грошових коштів. Прогнозування надходжень грошових коштів починається із прогнозування надходжень від погашення дебіторської заборгованості. Враховуючи особливості її виникнення на вітчизняних підприємствах, пропонується виділити у прогнозі грошових надходжень від дебіторської заборгованості такі статті: "інша дебіторська заборгованість на початок періоду", "надходження від іншої дебіторської заборгованості" та "інша дебіторська заборгованість на кінець періоду".

3) Обґрунтування величини залишків грошових коштів. Реалізація цього етапу дасть змогу обґрунтувати мінімально необхідну величину залишку грошових коштів, яка забезпечить нормальне функціонування підприємства. Після визначення мінімального залишку грошових коштів необхідно розрахувати його потребу в короткостроковому фінансуванні. Отримані розрахунки допоможуть розробити своєчасні заходи щодо раціонального використання грошових коштів при наявності їх надлишку та можливості поповнення - при їх нестачі.

4) Забезпечення раціонального використання тимчасово вільних грошових коштів або раціонального перетворення поточних фінансових інвестицій. Автором запропоновано послідовність дій фінансових менеджерів, що забезпечать економічні вигоди підприємства у цих випадках.

5) Побудова ефективної системи контролю за грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями [3].

Застосування цієї методики дає змогу підприємствам підвищити здатність вчасно погашати існуючі зобов'язання, генерувати майбутні грошові потоки,

раціонально використовувати тимчасово вільні залишки грошових коштів шляхом здійснення найвигідніших поточних фінансових інвестицій.

Отже, важливим завданням управління оборотними активами виступає визначення необхідності підприємства в оборотних активах, оскільки вони повинні забезпечувати непереривність виробничого процесу, що в умовах сьогодення є одним із основних завдань фінансового менеджменту.

Література:

1. Брушко Г. В. Методологічні основи управління оборотними активами//[Електронний ресурс] - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/179/knp179_31-33.pdf
2. Єйбоженко О. Система управління оборотними активами підприємства / О. Єйбоженко, О.В. Люта // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2013. - № 5. – С.1-10.
3. Фісуненко П.А. Покращення управління дебіторською заборгованістю сучасних підприємств / П.А. Фісуненко, С.В. Літовченко// Економічний простір. – 2013. – №75. – С.250-262.

*Троц І.В.,
кандидат економічних наук,
Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут*

АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Динамічні умови господарювання, економічна нестабільність та невизначеність потребують готовності управлінського апарату до різких змін зовнішнього середовища та оперативного реагування на появу кризових процесів та явищ.

Наразі більшість підприємств не просто переживають тимчасові труднощі, але вже давно й постійно балансують на кризовому рівні. Тому постає актуальною проблема пошуку й впровадження в практику таких форм і методів управління, використання яких дозволяло б не доводити справу банкрутства підприємства. У сьогоденних умовах для ефективного функціонування підприємства на ринку необхідно керувати впливом не тільки внутрішніх, але і зовнішніх, стосовно підприємства, факторів. Від керівника, менеджера залежить виживання підприємства. Тому менеджер зобов'язаний вміти виявляти основні фактори, що впливають на його організацію. Він покликаний знайти й запропонувати найбільш раціональні способи реагування на зовнішні впливи ризику, обумовленого невизначеністю зовнішнього середовища. Крім того, у міру розвитку ринкових відносин підсилюється конкуренція. Щоб вижити в цих умовах слід впроваджувати технічні й інших нововведення, приймати нестандартні рішення [4, с.3].

Актуальність проблеми своєчасного виявлення та недопущення поглиблення кризових процесів в діяльності підприємства визначається рядом досліджень

сучасних науковців, зокрема працями: Коваленко О.В., Лігоненко Л.О., Терещенко О.О., Скібіцького О.М., Череп А.В., Штангрета А.М., Копилюк О.І., Гук О.В., Гавриленко Т.В. та інших.

Найбільш дієвим та ефективним інструментом попередження та запобігання кризам є на сьогодні антикризовий менеджмент.

Антикризовий менеджмент – система, спрямована на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для їх своєчасного подолання з метою забезпечення виживання і відновлення життєздатності суб'єкта господарювання, недопущення виникнення ситуації його банкрутства [1, с.149].

Найважливішими характеристиками системи антикризового менеджменту є:

- гнучкість і адаптивність, які найчастіше притаманні матричним структурам управління;
- схильність до посилення неформального управління, мотивація ентузіазму, терпіння, впевненості;
- диверсифікація управління, пошук найбільш доцільних типологічних ознак ефективного управління у складних ситуаціях;
- зниження централізму для забезпечення сучасного ситуаційного реагування на проблеми, що виникають;
- посилення інтеграційних процесів, що дозволяють концентрувати зусилля та ефективніше використовувати потенціал компетенції.

Антикризовий менеджмент має певні особливості стосовно його процесів і технологій, а саме:

- мобільність і динамічність у використанні ресурсів, здійсненні змін, реалізації інноваційних програм;
- здійснення програмно-цільових підходів у технологіях розробки та реалізації управлінських рішень;

- підвищена чутливість до фактору часу у процесах управління, здійснення своєчасних дій стосовно динаміки ситуацій;
- посилення уваги до попередніх і подальших оцінок управлінських рішень та вибору альтернатив поведінки і діяльності;
- використання антикризового критерію якості рішень при їхній розробці та реалізації [4, с.184-185].

Аналіз наукової літератури [1-5] дозволив систематизувати методи антикризового менеджменту як інструменту запобігання кризовим явищам та банкрутству підприємства (табл.1).

Антикризовий менеджмент передбачає застосування методів активного реагування на зовнішні та внутрішні загрози для суб'єкта управління.

Таблиця 1

Методи антикризового менеджменту*

Група	Метод	Сутність
1	2	3
Оперативні	Діагностика	система цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення параметрів кризового розвитку підприємства, що генерують загрозу його банкрутства в майбутньому періоді.
	Моніторинг	комплексна система спостережень, збору, обробки, систематизації та аналізу інформації про стан навколишнього середовища, яка дає оцінку і прогнозує його зміни, розробляє обґрунтовані рекомендації для прийняття управлінських рішень.
	Контролінг	міжфункціональний напрям управлінської діяльності, який завдяки цілеспрямованим збору, обробці та альтернативному інтерпретуванню отриманої інформації допомагає у процесі прийняття управлінських рішень, головною метою котрих є досягнення оптимальної узгодженості рівня розвитку та прибутковості підприємства.

1	2	3
Тактичні	Аутсорсинг	ресурсна альтернатива, яка включає передачу виконання неосновної діяльності підприємства або функцій, які виконувались персоналом підприємства із використанням ресурсів підприємства, зовнішньому постачальнику.
	Бенчмаркінг	механізм порівняльного аналізу ефективності роботи однієї компанії з показниками інших, більш успішних, організацій; впровадження в діяльність підприємства найкращих практик.
	Регуляризація	впровадження сучасних підходів до управління підприємством (формування системи стратегічного планування та управлінського обліку, створення комплексної системи фінансового контролю та планування, автоматизованої системи обліку, повноцінних маркетингових служб тощо).
	Диверсифікація	стратегія зниження ступеня ризику шляхом розподілу інвестицій чи інших ресурсів між декількома напрямками діяльності
	Злиття	об'єднання двох компаній, при якій створюється нова фірма, суб'єкти об'єднання зупиняють діяльність, яку проводили до моменту об'єднання і розпочинають в якості нової компанії.
	Реінжиніринг	фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів з метою досягнення істотного поліпшення якості функціонування.
	Даунсайзинг	зменшення розмірів компанії для покращення її функціонування або зменшення витратної частини бюджету, в основному за рахунок скорочення кадрів, проведення більш ефективної HR-діяльності, зміни ключових цілей та робочих процесів компанії, перетворення структури компанії.
	Модернізація	процес переходу до нових технологій, оновлення машин, обладнання, устаткування, пов'язаний з впровадженням у виробництво науково-технічних досягнень для оптимізації виробничих процесів на підприємстві та випуску продукції з інноваційною складовою, що дає змогу йому успішно протистояти конкурентам на внутрішньому та зовнішньому ринках.
Стратегічні	Санація	система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді.
	Реструктуризація	процес здійснення організаційно-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правових форм, з метою фінансового оздоровлення підприємства, збільшення обсягу випуску продукції та підвищення ефективності виробництва.
	Банкрутство	визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

*Джерело: сформовано автором за [1-5].

У зв'язку з цим, як бачимо з табл.1, методи антикризового менеджменту згруповано за терміном дії в три групи: оперативні (повинні діяти на підприємстві постійно з метою завчасного виявлення кризових явищ (строком до 1 року); тактичні (застосовуються на ранніх стадіях виявлення кризи, їх діяльність спрямована на покращення фінансових та економічних показників підприємства (строком до 3 років); стратегічні (включають комплекс заходів більш тривалої дії (строком від 3 років) стосовно виходу підприємства з кризи).

Ефективність антикризового управління зумовлена здатністю керівництва конструктивно реагувати на зміни, які загрожують нормальному функціонуванню підприємства. Саме тому процес антикризового управління має передбачати цілеспрямованість, послідовність, своєчасність прийняття рішень та їх адаптованість у процесі життєдіяльності підприємства.

Таким чином, можемо зробити висновок, що головним завданням антикризового менеджменту як інструменту попередження банкрутства є забезпечення ефективного функціонування підприємства та його стійкого розвитку в умовах, що характеризуються імовірністю виникнення кризових явищ, шляхом раннього діагностування кризи, розробки заходів щодо її подолання та усунення.

Література:

1. Гавриленко Т.В. Антикризове управління як інструмент запобігання кризи / Т. В. Гавриленко, Є. А. Прядун // International scientific journal. – 2015. – № 8. – С. 148-150.
2. Ватченко Б.С. Дослідження методів антикризового управління підприємства [Електронний ресурс] / Б.С. Ватченко, Р.С. Шаранов // International Scientific Journal “Internauka”. Секція: Економічні науки. – Режим доступу: <https://www.internauka.com/uploads/public/15252892944561.pdf>

3. Погребняк А.Ю. Сутність складових елементів механізму антикризового управління на промисловому підприємстві / А. Ю. Погребняк // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2015. – № 12. – С. 300-310.

4. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент : навч. посіб. / О.М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.

5. Терлецька Ю.О. Антикризовий менеджмент: вимоги до системи, механізму і процесу управління / Ю. О. Терлецька, В. В. Іванюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2010. – Вип. 2. – С. 181–188.

УДК 330.14

*Туболец І. І.,
кандидат економічних наук,
Булигіна Д. О.,
Університет митної справи та фінансів,
м. Дніпро, Україна*

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Оскільки на малих підприємствах досить часто є нестача власних джерел фінансування, а вартість кредитування є відносно високою, в сучасних умовах для таких підприємств досить важливим питанням є отримання фінансових ресурсів для формування достатнього обсягу оборотних активів. Важливою рушійною силою розвитку економіки є саме малі підприємства, а розвиток підприємництва збільшує податкові надходження в бюджет і впливає на формування робочих місць. Так як розвиток конкурентного середовища впливає на розвиток бізнесу, таким чином збільшується асортимент та покращується якість товарів та послуг на ринках. Однак, досконала система управління потрібна для зростання малого

бізнесу в конкурентному середовищі, де важливе місце займає управління фінансуванням оборотних активів.

Досліджуючи джерела фінансування оборотних активів на малих підприємствах, перш за все, необхідно з'ясувати сутність категорії «оборотні активи» та «джерела фінансування». За чинним законодавством оборотними активами є як гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. А поняття «джерела фінансування» є досить сталим і являє собою «існуючі й очікувані джерела формування фінансових ресурсів, перелік економічних суб'єктів, які можуть надати такі ресурси» [1].

Найбільш розповсюдженими джерелами формування оборотних активів для будь-якого підприємства є : власний капітал підприємства; довгостроковий фінансовий кредит; короткостроковий фінансовий кредит; товарний (комерційний) кредит; внутрішня кредиторська заборгованість підприємства та інші джерела фінансування. Як свідчить практика, поточні потреби підприємства в оборотних активах покриваються в першу чергу власним капіталом, потім кредиторською заборгованістю та короткостроковим кредитом [3].

В сучасних умовах господарювання для малих підприємств України, прибуток не є надто важливим внутрішнім джерелом фінансування, оскільки він має незначний обсяг та через збитковість багатьох підприємств. Отримання високих прибутків унеможливорює висока собівартість вітчизняного виробника [5]. З метою фінансування своєї поточної діяльності, малі підприємства мають обмежені можливості для перетворення прибутку в додатковий капітал.

Поодиноким явищем в Україні є фінансування малих підприємств за допомогою випуску акцій, оскільки акціонерне товариство як організаційно-правова форма є типовою не для малих, а для великих підприємств.

В сучасних умовах господарювання малих підприємств зовнішні джерела фінансування відіграють важливе значення. Такими джерелами виступають

позикові ресурси, що надають комерційні банки, небанківські фінансові установи (страхові компанії, довірчі товариства, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, пенсійні фонди), приватні фірми, урядові і регіональні програми та ін. [4].

Для малих підприємств кредиторська заборгованість є важливим джерелом формування фінансових ресурсів (а в деяких випадках навіть єдиним). А кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги є важливою складовою в структурі залучених грошових коштів. На початок 2015-го року кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги в структурі поточної кредиторської заборгованості малих підприємств склала 77,28%, у мікропідприємств – 78,77% [2]. Фінансовий стан підприємства, як правило, впливає на згоду надати товарний кредит.

Використання ресурсів міжнародних фондів, кредитування міжнародними фінансовими організаціями, бюджетне фінансування та державні програми підтримки малого підприємництва є іншим вагомим джерелом фінансування малих підприємств. Європейський Інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Німецько-український фонд та ін. є найбільш впливовими організаціями в цьому напрямку. Державна підтримка малого бізнесу включає надання різноманітних субсидій, позик, формування державних фондів, надання податкових знижок та пільг тощо. Оскільки фінансова підтримка допомагає бізнесу розвиватися, що має позитивний вплив на розвиток економіки в цілому, а ринковий кредит для багатьох малих підприємств є недоступним, то міжнародна підтримка також має важливе значення для бізнесу.

Таким чином, як і великі підприємства, суб'єкти малого підприємництва можуть скористатися такими ж джерелами фінансування. Однак, для невеликих підприємств можуть бути встановлені менш привабливі умови (більша відсоткова ставка при наданні банківського кредиту та додаткове фінансове поручительство від власників). Значні ризики в секторі кредитування малого бізнесу впливають на великі відсоткові ставки. Також дещо складніше малим підприємствам залучити

товарний кредит, оскільки вони не можуть суттєво впливати на умови договорів перед своїми контрагентами на відміну від великих підприємств.

Література:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 / Мінфін України // Офіційний вісник України. – Офіц. вид. – К., 2013. – № 19. – с. 97.

2. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва» 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

3. Буряк Л. Д. Особливості формування фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва / Л. Д. Буряк, А. М. Павліковський // Формування ринкової економіки № 26, 2014. с. 367 – 377.

4. Буряк Л. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2013. — 84 с.

5. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: Підручник. – К.: УБС НБУ: Знання, 2015. – 550 с.

УДК 339.137.2: 658.11

***Шемігон О.І.,**
кандидат сільськогосподарських наук,
Білоцерківський національний аграрний університет*

ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Конкуренція – суперництво в якій-небудь галузі..., ... боротьба між приватними підприємцями за вигідні умови виробництва й збуту товарів при товарному виробництві; боротьба між капіталістами за найбільші прибутки [1].

Спроможність – здатність до здійснення чого-небудь, наявність умов, сприятливих для чого-небудь, обставин, які допомагають чомусь (комусь, допов. автора), можливість[2].

Аналізуючи тлумачення цих двох слів – підсумовуємо, що це свого роду змагання когось із кимось за щось.

Додамо до цього словосполучення слово підприємство – фірма, що виробляє товари і послуги і організаційно може існувати як одноосібного підприємства, так і товариства чи корпорації.

Звідси виходить, що це змагання однієї фірми (товариства, корпорації тощо) з іншою за збут вироблених товарів і послуг.

Конкурентоспроможність підприємства визначається, здебільшого, за допомогою трьох груп показників.

Перша група – це показники, що характеризують економічні аспекти, – собівартість, ціну, умови оплати тощо.

Друга група – це показники, що характеризують стан та використання живої праці, основних виробничих фондів, матеріальних затрат, обігових коштів, а також фінансовий стан підприємства.

Третя група – це нормативні параметри, що показують чи відповідає виріб стандарту, нормам, правилам, що регламентують межі, з яких даний параметр не має права виходити. До останніх відносяться також ергономічні параметри (гігієнічні, фізіологічні, психологічні та ін.), що демонструють відповідність товару якостям людського організму та людської психіки, визначають зручність роботи, швидкість стомлення.

Проте, на думку В.Шарко, варто брати до уваги інший набір показників, а саме:

1) методи, що характеризують ринкові позиції підприємства: модель БКГ, модель М. Портера, метод «Мак-Кінзі», модель Shell/DPM, метод PIMS, модель Хофера/Шенделя;

2) методи, що характеризують рівень менеджменту підприємства: метод LOTS, метод GAP, ситуаційний аналіз, метод експертного оцінювання, метод картування стратегічних груп;

3) методи, що характеризують фінансово - економічну діяльність підприємства: фінансово - економічний метод, метод маргінального аналізу[3].

При оцінці конкурентоспроможності підприємства, на нашу думку, важливо враховувати стратегію поведінки конкурентів.

Конкурентоспроможність продукції – це характеристика продукції, яка відображає її відмінність від товару – конкурента як за ступенем відповідності конкретної суспільної потреби, так і за витратами на її задоволення.

Показник, що виражає таку відмінність, визначає конкурентоспроможність даної продукції по відношенню до продукції-конкурента.

Конкурентоспроможність будь-якої продукції може бути визначена лише в результаті порівняння, і тому є відносним показником.

Конкурентоспроможність визначається сукупністю властивостей цієї продукції, що входять до складу її якості та важливих для споживача характеристик, визначають затрати споживача при купівлі, користуванні (експлуатації) та утилізації продукції.

Оцінка конкурентоспроможності починається з визначення мети дослідження:

- якщо є потреба визначити положення окремо взятого товару серед аналогів, достатньо буде провести їх пряме порівняння за найважливішими показниками;

- якщо метою дослідження є оцінка перспектив збуту товару на конкретному ринку, то в аналізі має використовуватися інформація, що включає відомості про виробу, які вийдуть на ринок в перспективі, а також відомості про зміни діючих в країні стандартів, законодавства, динаміки споживчого попиту тощо.

Незалежно від мети, базою при оцінці конкурентоспроможності є, на наш погляд, вивчення ринкових умов. Проте, не останню роль у цьому процесі відіграють і підтримуючі структури. Якщо об'єднати перше і друге, то виходить:

- перше місце посідають зміни у вимогах замовників продукції, а їх примхи іноді непередбачувані;
- друге місце – за аналізом напрямків розвитку аналогічних розробок;
- третє місце – за варіантами можливого альтернативного використання продукції, що виробляється підприємством.

І, насамкінець, щоб забезпечити здорову конкуренцію на ринку, необхідно створити сучасну біржу і залучити до її роботи виробників і споживачів продукції. Усі технічні рішення відносно моніторингу галузі і роботи біржі мають базуватися на сучасних інформаційних технологіях з доступом до останньої через мережу Інтернет.

Література

1. Словник української мови: в 11 томах. – Т4, 1973. – Стор. 261.
2. Словник української мови: в 11 томах. – Т9, 1978. – Стор 605.
3. Шарко В.В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. Науковий вісник Мукачівського держ. університету, 2015. – С. 120-126.

*Шкрабак І.В.,
доктор економічних наук, доцент,
Седлецька Е. Г.,
Донецький національний технічний університет*

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Вступ. В умовах ринкової економіки наявність стратегічного плану на підприємстві або в організації є важливим аспектом його успішності та подальшого розвитку. На сьогоднішній день, лише невеликий відсоток підприємств в Україні повністю реалізує свою стратегію. Стратегічне планування є однією з функцій управління, яка являє собою процес вибору цілей організації і шляхів їх досягнення. Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функції організації, мотивації і контролю орієнтовані на вироблення стратегічних планів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Разом із тим, що стратегічне планування є важливою складовою діяльності підприємства, в Україні рівень дослідження його методології є недостатнім. Найбільш повно та продуктивно це поняття розглянуто в роботах зарубіжних авторів. Історично склалося так, що активний розвиток стратегічної думки почалося на рівні підприємств в 50-х роках минулого століття, а згодом стало використовуватися на інших рівнях економіки.

Теоретичним і практичним аспектам стратегічного планування присвячено чимало спеціальних досліджень і наукових робіт. Великий внесок у становлення і розвиток стратегічної думки внесли М. Мескон, Р. Акофф, І. Ансофф, Дж. Куїнн, М. Альберт, М. Портер, Г. Хемел, Г. Мінцберг, Ф. Хедоурі, Г. Штейнер, А. Томпсон та ін.

Визначення стратегії дається вченими у багатьох варіантах. Наприклад, Генрі Мінцберг зробив висновок, що стратегія – це принцип поведінки або

слідування певній моделі поведінки. Він визначає стратегію як комбінацію п'яти: план, принцип, позиція, перспектива, прийом [1, с. 141]

Американські дослідники М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі розуміють стратегію як детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей [2, с.180]

Мета дослідження. Метою даної статті є визначення основних переваг теорії та методології сучасного стратегічного планування, що дозволяє допомогти вирішенню практичних питань його складання.

Виклад основного матеріалу. Наявність стратегічного плану є важливим аспектом будь-якої успішної організації. На жаль, у більшості організацій є стратегічні плани, які насправді маскують фінансові плани. І чим більше організація, тим більше вірна ця заява. Іншими словами, цілями стратегічного плану є грошові цілі.

Наявність цілей, пов'язаних з прибутком, добре, але це лише один елемент стратегічного плану. Підприємству також потрібен план, який визначає, що воно збирається зробити, щоб відрізнити себе від своїх конкурентів. Підприємству потрібен план, який деталізує його інноваційні стратегії для створення нових продуктів та послуг, які стимулюють нові ринки. Ці основні елементи часто відсутні у фінансово-орієнтованому стратегічному плані.

Отже, фінансове планування є важливою складовою стратегічного планування - це допомагає компанії досягти фінансових цілей. Але справжнє і ретельне стратегічне планування також розглядає те, як фірма отримує нові конкурентні переваги та інші розширені концепції, які можуть прискорити зростання, яке перевищить цифри фінансово-орієнтованого плану. Тому стратегічне планування має бути сумішшю фінансового планування (стратегії досягнення фінансових цілей), стратегічного планування (стратегії створення стійкої конкурентної переваги), довгострокового планування (використовуючи

дослідження для визначення майбутніх позицій) та тактичного планування (щоб визначити стратегії виконання).

Ці проблеми і процеси сучасного стратегічного підходу виділені в новій книзі Гербера Ван Ден Берга і Пола Пітерсма «8 кроків до стратегічного успіху», яка спрямована на збільшення взаємодії з клієнтами, постачальниками, співробітниками, партнерами, акціонерами, конкурентами та державними установами, щоб встановити свій стратегічний напрям [3, с. 187].

Ван Ден Берг та Пітерсма зазначають, що стратегічне планування більше не працює як статична подія, що відбувається один раз на рік. Сьогодні зміна ринку відбувається дуже часто і організаціям потрібно швидко змінити курс, щоб вижити. Справжньою проблемою є визнати, коли і чому потрібна нова стратегія, і оптимізувати процес згідно трьом критичним факторам успіху:

1. Розуміння контексту визначення стратегії. Без спільного розуміння причини, необхідності та амбіцій бізнес, який намагається сформулювати свою стратегію, буде дрейфувати. І не знаючи свого місця, неможливо встановити курс.

2. Адекватне використання ступеня задоволення споживача з точки зору якості, повноти та глибини. Потрібний ретельний аналіз з відповідними моделями та інструментами, щоб дійсно зрозуміти, що можливо і що неможливо для організації та середовища, в якій вона активна. Ретельний аналіз є основою для пошуку правильних варіантів стратегії.

3. Ефективний і надихаючий процес. Застосування правильних методів взаємодії. Вони допомагають підвищити внутрішній рівень розуміння, стимулювати творчість, розвивати ідеї. У взаємодії важливі три речі:

- високий рівень участі учасників;
- аналіз, бачення та цифри;
- ініціювання та стимулювання процесу впровадження [3, с. 215].

Кожна бізнес-стратегія, перш за все повинна бути заснована на довгострокове бачення бізнесу та мету – пишуть в своїй книзі «Побудовані

навічно» Джеймс Коллінз і Джеррі Поррас. Вони паралельно ставлять три питання:

1. Чого підприємець прагне? За словами Колінса і Порраса, компанії можуть бути справді видатними лише у тих сферах, де вони повністю віддаються. Відповідь на це питання повинно бути сформульована як "проблема клієнта, яку компанія вирішить так, як ніхто інший".

2. У якій сфері можна бути кращими у світі? Це питання полягає не тільки у декількох рисах або вигідності продуктів. Йдеться про визначення основної ідеї, якої ще немає на ринку. Це може бути запатентована технологія, а також може креативність працівників або логістична обізнаність компанії.

3. Що рухає економічний двигун? Це може бути коефіцієнт використання засобів на підприємстві, ціна бренду, послуги або товари, які виробляє підприємство. Дуже важливо брати до уваги фінансовий рівень компанії [4, с. 211-213].

З відповідей на ці питання, стратегічний процес повинен пройти шлях через майбутні перспективи, бізнес-можливості та стратегічні варіанти. Після чого настає час приймати рішення, виконувати нову стратегію та оцінювати результати.

Висновки. Можна зробити висновок, що стратегічне планування є необхідною складовою для успішного існування та розвитку підприємства. Планування стосується не тільки фінансової частини, але також і конкурентних переваг компанії. Сучасні автори пропонують підходити до стратегічного планування з розумінням і адекватною оцінкою своїх можливостей. У сучасних умовах підприємству недостатньо бути просто «наступною новою цікавою річчю». Успіх полягає у здатності пристосовуватись та передбачувати постійні зміни на ринку пропонованих товарів або послуг і своєчасно на них реагувати.

Література:

1. Менеджмент: навчальний посібник / Г. О. Дорошенко, А. О. Семенець, О. В. Богоявленський, О. О. Тертичний, Т. М. Куценко, Л.Г Макарова, М.О. Кальніцька / за заг. ред. Г.О. Дорошенко. – Харків, “ВСВ-Принт”, 2015. – 300 с.
2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. - М.: Дело ЛТД, 1997. - 488 с
3. Gerben van den Berg, Paul Pietersma. The 8 Steps to Strategic Success: Unleashing the power of engagement. Publisher: Kogan Page Ltd. – 2014 – 320.
4. Jim Collins, Jerry I Porras. Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies. Publisher: HarperBusiness; 3rd ed. – 2004 - 368

УДК 338.2:658

***Яворська Є.А.,
Єременко О.М.,**
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький державний університет управління*

ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНІ І ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПАРАМЕТРИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань для керівників підприємств є формування організаційно-економічного механізму управління підприємством, що спроможний забезпечити ефективність управління і конкурентоспроможність підприємства.

Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління. При чому, якщо мова йде про внутрішні фактори управління підприємством слід використовувати поняття «механізм управління

підприємством», якщо про зовнішні – «механізм взаємодії з іншими підприємствами і організаціями» [1, с. 98-107].

Механізм управління підприємствами є одним із найважливіших чинників успішного функціонування господарства, адже він визначає систему планів, норм і нормативів, правил, традицій, процедур і комплекс організаційних, адміністративних, соціальних, економічних та інших заходів щодо підбору кадрів, їх розміщення, використання, професійного навчання, мотивації, просування тощо.

Функціонування механізму управління забезпечується адміністрацією підприємства. Керуючий орган здійснює безперервний контроль, координацію і коригування діяльності працівників на підвідомчій ділянці з метою своєчасного одержання заданого результату. Система управління являє собою єдиний механізм, кожна ланка якого виконує відповідну функцію, яка є взаємозалежною з функціями інших ланок. Механізм управління варто розглядати, як складову (найбільш активну частину) системи управління, що впливає на фактори, від стану яких залежить результат діяльності керованого об'єкта.

Актуальність вирішення проблем механізму управління на сучасному етапі розвитку підприємств зумовлює необхідність перегляду, уточнення та доповнення деяких підходів до організаційно-економічного формування і використання механізму управління підприємствами.

Основним призначенням організаційних механізмів у складі комплексного механізму управління є формування та посилення організаційного потенціалу компанії, як складової ресурсів управління, які впливають на фактори виробництва.

Формування організаційного потенціалу досягається за рахунок проектування структури компанії та формування компанії як цілеспрямованої виробничо-господарської технічної системи; організації діяльності компанії відповідно до встановлених цілей діяльності, у тому числі за рахунок створення

корпоративних норм; організації управління діяльністю компанії, у тому числі за рахунок планування та інформаційного забезпечення діяльності; реструктуризації компанії та реорганізації її діяльності й управління діяльністю відповідно до змін потреб суспільства, цілей компанії і стану зовнішнього середовища; розвитку мотивації раціоналізації оргструктур і систем управління [3, с. 378-383].

За природою основних параметрів організаційного процесу конкретні механізми можуть бути:

- організаційно-структурними, які мають керуючий вплив за рахунок формування організаційних структур і їхньої реструктуризації;
- організаційно-технічними, які впливають на технічні та технологічні параметри виробничого процесу;
- організаційно-економічними, які впливають на економічні параметри виробничо-господарської діяльності;
- організаційно-адміністративними, які впливають на діяльність персоналу;
- комплексними, які мають усі або декілька зазначених ознак.

Механізми організації управління покликані мобілізувати можливості впливу системи механізмів управління різної природи на всі сторони діяльності підприємства.

Розглядаючи економічний механізм окремо від організаційного, слід відмітити, що він діє через економічні інтереси як усвідомлені матеріальні потреби людей і складається з комплексу економічних способів, методів, важелів, нормативів, показників, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони. Економічний механізм підприємства має складну структуру, однак можна виділити такі його складові, як механізм формування і використання ресурсів (капіталу); механізм управління затратами; механізм управління фінансами; мотиваційний механізм; механізм взаємодії з ринком [2, с. 115-118].

Таким чином, економічний механізм підприємства, з одного боку, має забезпечувати зовнішні зв'язки останнього і створювати відповідні умови отримання доходу; з іншого – цей механізм спрямований на розвиток

виробничих відносин усередині підприємства. Функціонування підприємства як системи господарюючих елементів (підрозділів) забезпечується через його внутрішній економічний механізм. Структура цього механізму визначається через:

- організаційно-технічну систему або формування вертикальних зв'язків між підрозділами й адміністративним центром і горизонтальних зв'язків між окремими підрозділами;

- систему планування діяльності підрозділів;

- систему контролю й оцінки діяльності підрозділів; «установлення матеріальної відповідальності підрозділів;

- мотиваційний механізм функціонування. Для забезпечення ефективної організації економічних відносин у готельному підприємстві мають бути створені відповідні умови. До них належать майнова відокремленість, відносна економічна самостійність, прогресивна нормативна база, система обліку руху матеріальних цінностей, витрат і продукції, раціональна система оцінки і матеріального стимулювання діяльності, економічна відповідальність за кінцеві результати праці.

Отже, організаційний та економічний механізми як єдиний механізм управління підприємством можемо становити загальне визначення цього поняття. Організаційно-економічний механізм складається з організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що впливають на економічні й організаційні параметри системи управління готельним підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг і ефективності діяльності підприємства в цілому.

У структурі організаційно-економічного механізму слід виділити три системи: систему забезпечення, функціональну систему, цільову систему. Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством. Організаційно-економічний механізм управління підприємством включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. Цільова система організаційно-економічного механізму містить у собі цілі й основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору і оцінки досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства [4, с. 526-538].

Зміст кожної з систем і кількість підсистем у кожній з систем організаційно-економічного механізму управління підприємством залежить від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших факторів.

Таким чином, як організаційно-економічний механізм слід розглядати комплексну систему, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні й організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг.

Література:

1. Алексеев И. В. Экономический механизм управления развитием предприятий / И. В. Алексеев. – Л.: Світ, 1991. – 154 с.
2. Грещак М. Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.

3. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. посібник. – К. : Знання, 2008. – 679 с.

4. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией: учебник для вузов / М. И. Круглов. – М.: Русская Деловая литература, 1998. – 768 с.

Секція 2.
ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, ДЕМОГРАФІЯ,
ПРОБЛЕМИ ВНУТРІШНЬО ПРЕМІЩЕНИХ ОСІБ

УДК 331.5

***Боднарук О.В.,**
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький державний університет управління*

**ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ БАНКІВСЬКОЇ
УСТАНОВИ**

Успіх функціонування банків, їх надійність і стабільність залежать, у першу чергу, від компетенції банківських працівників. Висока пропозиція з боку пошукачів на всі банківські вакансії та високий рівень конкуренції серед працюючих співробітників обумовлює необхідність перманентного удосконалення спеціальних компетенцій, розвитку у підвищенні якості обслуговування клієнтів.

Застосування сучасних інформаційних і комунікаційних технологій у банківській діяльності в поєднанні зі створенням нових цінностей і норм професійно-психологічної культури колективу банку підвищує вимоги до рівня компетенцій його персоналу. Зрозуміло, що такі вимоги до працівників банку потребують створення відповідного стимулюючого механізму, адже матеріальна і нематеріальна винагорода персоналу є основним засобом забезпечення його ефективного використання, оптимізації і раціонального формування кадрового потенціалу.

Головним напрямом стратегії управління банківським персоналом, на думку Н.М.Богацької, І.О.Демчук [1], Н. С. Данилевич та Н. П. Желтової [2], є

забезпечення ефективного стимулювання праці, що сприяє реалізації соціально-економічних цілей комерційного банку та особистих цілей працівників. Погоджуючись з думкою науковців, до цього визначення слід додати обов'язковість передумови створення ефективних робочих місць, звідки, власне і впливає необхідність забезпечення ефективного стимулювання праці персоналу, який приносить прибуток банку.

Для наочності переваг і недоліків вітчизняної системи стимулювання банківського персоналу розглянемо систему формування винагороди персоналу на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк» (визнаного новатора і лідера роздрібного банківського ринку України).

Публічне акціонерне товариство комерційний банк «ПриватБанк» засноване 19 березня 1992 року. На сьогоднішній день банк входить до числа найбільших системних банків країни і є одним із визнаних лідерів банківської системи України.

Співробітники банку отримують зарплату в середньому на 10 % більшу, ніж їх колеги в інших банках. Банк надає співробітникам повний соціальний пакет, систему пільгового кредитування, створює можливості для участі у програмі недержавного пенсійного фонду, отримання пільгових путівок на відпочинок тощо [3]. За оцінками експертів кар'єрного порталу rabota.ua, ПАТ КБ «ПриватБанк» посів третє місце серед 10 найкращих роботодавців України. У рейтингу 2014 р. фінансові експерти обирали найбільш надійні та сучасні банки з 21 країни Центральної та Східної Європи. Критеріями для вибору були: зростання активів, доходності; якість обслуговування клієнтів; конкурентні тарифи і впровадження інноваційних продуктів. За всіма вказаними показниками ПАТ КБ «ПриватБанк» був визнаний лідером в Україні [4].

Зарплата співробітників ПАТ КБ «ПриватБанк» складається зі ставки та бонусів. Працівнику понад основного заробітку (окладу) нараховується премія за виконання/перевиконання встановлених кількісних і якісних показників роботи.

Але основний акцент банк робить на бонусну частину заробітної плати. Така політика, на думку топ-менеджменту банку, сприяє зростанню зацікавленості працівників у досягненні високих результатів роботи установи і позбавляє індиферентності навіть найінфантильніших працівників.

Система стимулювання персоналу в ПАТ КБ «ПриватБанк» розрізняється залежно від посади. Так, оплата праці співробітників фронт-офісу здійснюється за Положенням, відповідно до якого доходи ефективних співробітників банку повинні бути на 10 % вище. Якщо дохід співробітників масових банківських професій нижче цільового, централізовано здійснюється підвищення рівня доходу за рахунок синхронізаційних доплат. Якщо дохід співробітника вище цільового, то він виплачується в повному розмірі, понижуючі коефіцієнти не застосовуються.

Регламент виплати змінної частини винагороди (бонуси, надбавки) встановлюється внутрішніми наказами. Бонуси за кросселінг виплачуються за фактом здійснення продажу продукту щодня. Підвищення окладу можливо тільки при переміщенні на іншу посаду, для якої передбачений вищий оклад. До встановленого окладу співробітників, що перебувають на однакових посадах, але працюють у різних регіонах, застосовуються регіональні коефіцієнти, встановлені виходячи з різного рівня доходу співробітників на ринках праці в різних регіонах країни. Бонус співробітника складається з основного бонусу (по своїй професії) і бонусу за кросселінг. Основний бонус співробітника - це доплати за виконані транзакції згідно із затвердженим реєстром розцінок банку. Бонуси за кросселінг - це доплати працівнику за продаж послуг, які не входять до його основної діяльності. Усі зароблені бонуси виплачуються в повному обсязі.

Досить широкою є схема отримання надбавок. Надбавка за ефективність - це додаткова заохочувальна виплата для співробітників масових професій які стабільно працюють з вищою ефективністю. Вона виплачується пропорційно відпрацьованому часу фахівцям, які за результатами тримісячного рейтингу за

показником «бонус на годину» знаходяться: у групі «краща ефективність» - 50 % від фіксованого окладу; у групі «висока ефективність» - 15 % від фіксованого окладу. Для досвідчених фахівців масових професій, які пропрацювали в одній професії не менше трьох місяців і були переміщені (або передислоковані) в нові відділення, передбачена доплата до середнього рівня їх бонусів за останні 3 місяці роботи до переміщення. Доплати здійснюються з липня 2013 р. Доплати за стаж роботи в банку не проводяться. Оплата праці залежить тільки від результатів роботи співробітника. Синхронізаційні доплати - це додаткові виплати співробітникам однієї професії для приведення середнього сукупного доходу за цією професією до затвердженого цільовим доходом. З метою утримання нових співробітників банку і зниження плинності кадрів в перший місяць роботи в банку як матеріальне стимулювання виплачується адаптаційна надбавка в розмірі 50 % від окладу. Її мета - забезпечити дохід «новачків» на рівні середнього по професії. Адаптаційна надбавка виплачується пропорційно фактично відпрацьованому часу [3].

На нашу думку, ще більш потужним інструментом підвищення ефективності праці в ПАТ КБ «ПриватБанк» може стати система оплати праці, яка базуватиметься на змішаній – опосередкованій та прямій – залежності від прибутку банку. З цією метою необхідно розробити динамічну модель заробітної плати, яка об'єднує основну та додаткову заробітну плату, зорієнтовані на пряму та опосередковану залежність від результату роботи банку. Модель має відповідати таким вимогам:

- конкурентоспроможність основної заробітної плати банківських спеціалістів на ринку праці;
- опосередкована залежність розміру основної заробітної плати від результатів діяльності банку;
- пряма залежність розміру додаткової заробітної плати від результатів діяльності банку;

- додаткова заробітна плата не виплачується у разі низької якості активів - наявності простроченої заборгованості як за кредитами, так і за відсотками;
- стимулювання як колективної, так і індивідуальної праці;
- обсяг премії має залежати від результатів роботи у періоді, за який вона виплачується.

Економіко-математична модель системи оплати праці може бути подана у вигляді (формула 1):

$$Z_{ij} = O_{ij} + D_{ij}, \quad (1)$$

де Z_{ij} - заробітна плата j-ї філії за i-й місяць поточного року (де m - кількість філій);

O_{ij} – основна заробітна плата j-ї філії за i-й місяць поточного року;

D_{ij} – додаткова заробітна плата (колективна премія) j-ї філії за i-й місяць поточного року.

Додаткова заробітна плата визначається таким чином (формула 2):

$$D_{ij} = M_{ij} - \begin{cases} 0, \text{ якщо } i \neq 3, 6, 9, 12 \\ K_{kj}, \text{ якщо } i = 3, k = 1; i = 6, k = 2; i = 9, k = 3; i = 12, k = 4 \end{cases}, \quad (2)$$

де M_{ij} – щомісячна додаткова заробітна плата j-ї філії за i-й місяць поточного року,

яка визначається таким чином (формула 3):

$$M_{ij} = \frac{\Pi_{ij} \times P_{ij}}{100}, \quad (3)$$

де Π_{ij} – обсяг прибутку j-ї філії за i-й місяць поточного року;

P_{ij} – відсоток, який береться від обсягу прибутку j-ї філії в i-му місяці з метою розрахунку додаткової заробітної плати;

K_{kj} – щоквартальна додаткова заробітна плата j-ї філії в k-му кварталі, яка визначається таким чином (формула 4) (k – номер кварталу, k = 1, 2, 3, 4):

$$K_{kj} = \frac{D_{kj} + Z_{kj}}{100}, \quad (4)$$

де Z_{kj} – відсоток, який береться від обсягу прибутку j -ї філії в k -му кварталі з метою розрахунку додаткової заробітної плати;

D_{kj} – приріст прибутку j -ї філії за k -й квартал поточного року порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Запропонована динамічна модель оплати праці банківських працівників у багатофілійному банку ПАТ КБ «ПриватБанк» може стати потужним інструментом підвищення ефективності праці. Вона поєднує опосередковану залежність розміру основної заробітної плати та пряму залежність розміру додаткової заробітної плати від результатів діяльності філій банку. Такий підхід забезпечує концентрацію зусиль філій банку на досягнення найвищих фінансових результатів та стимулювання як колективної, так і індивідуальної праці банківського персоналу.

Література:

1. Богацька Н. М. Значення мотивації праці персоналу для досягнення цілей підприємства / Н. М. Богацька, І. О. Демчук // Регіональна економіка. - 2009. - № 6. - С. 11 - 17.
2. Данилевич Н. С. Особливості мотивації працівників банку / Н. С. Данилевич, Н. П. Желтова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. - 2013. - № 1(5). - С. 80 - 86.
3. Офіційний сайт ПАТ КБ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.privatbank.ua>
4. ТОП 10 кращих роботодавців. Інтернет-опитування [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://blog.rabota.ua>

СУЧАСНА МІГРАЦІЙНА КРИЗА ЯК ВЕЛИКА ЗАГРОЗА БЕЗПЕКИ ЖИТТЯ ТА ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Актуальною темою проблематики на сьогодні є міжнародна міграція. Вона впливає на всі держави світу, робить їх своїм місцем походження, прийому або транзиту для мігрантів.

Якщо роздивитися глобальніше, то можна побачити що міжнародна міграція здійснює значний вплив на всі сторони суспільного життя, спричиняючи тим самим кардинальні економічні, політичні, соціальні, демографічні та культурні зміни.

Причини міграцій є економічні фактори-рівень економічного розвитку країни-призначення, рівень зайнятості населення, національні різниці в умовах та оплаті праці тощо.

Стосовно цих факторів можна привести досить сучасний приклад. Міграційні процеси в Україні посилюються завдяки високому попиту на кваліфіковану робочу силу, а через кілька десятків років дефіцит кадрів в Україні загрожуватиме економічній безпеці держави.

Вже інші країни почали конкурувати між собою за залучення працівників. Попит на українських заробітчани поступово зростає в Польщі, Словаччині, Литві і Хорватії. За підрахунками Союзу підприємців і роботодавців Польщі, для підтримки зростання економіки цієї країни необхідно залучити 5 млн. емігрантів, а загальна кількість виданих запрошень на роботу в 2018 році для українців складе 3 млн.

Один з кроків поліпшення ситуації з нестачею кадрів - це повернення трудових мігрантів назад до України, але для цього потрібно працювати в кількох напрямках, необхідно проводити реформи з перетворення України на дійсно динамічну економіку з високим попитом на робочу силу з адекватною зарплатою.

Окрім того, потрібно створювати додаткові можливості для трудових мігрантів, які хочуть повернутися сюди і вкладати кошти в економіку, з відповідними умовами та фінансовими гарантіями для них. Проте цим повинна займатися не тільки держава, але й український бізнес, який має стати прозорим і не високоризиковим.

Але варто зауважити що крім економічних факторів міграції ще є інші, які мають не стабільний характер: політична нестабільність, політичні та військові перевороти, політичні переслідування, релігійні особливості країн, стихійні лиха тощо.

Наприклад саме ці фактори у 2015 році спричинили міграційну кризу, яка супроводжувалася масовим «напливом» до Європи мігрантів-біженців з країн Близького Сходу та Північної Африки. За офіційними даними, у 2015 році до Європейського Союзу (ЄС) прибуло понад мільйон біженців із Сирії, Афганістану, Іраку, Лівії, Нігерії та інших гарячих точок. Слід зазначити, що уряди країн які утримують біженців витрачають багато коштів. Разом із міграційною кризою, Європа отримала загрозу з боку терористичних угруповань, так як з біженцями потрапили ісламісти, які біли з різних терористичних організацій.

Задля збереження міжнародної безпеки, важним постає питання боротьби з тероризмом та основною його причиною – міграційною кризою. Отже вирішення цього питання потребує об'єднання зусиль більшості членів світового співтовариства та визначає інтенсивний розвиток політичного та силового співробітництва у цій сфері.

Література:

1. Полковниченко С. «Відплив умів» з України як загроза національній безпеці / С. Полковниченко, В. Курочка // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 4 (8). – С. 16-22.

2. The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum, 2017. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>.

УДК 331.21

***Бутенко Д.С.,**
кандидат економічних наук, доцент,
Носок І.В.,
Харківський національний економічний університет ім. С.Кузнеця*

КОНТРОЛІНГ ТРУДОВИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Забезпечення достойної та стабільної оплати праці є запорукою добробуту громадян, а отже й добробуту країни. З поступовим підвищенням мінімальної заробітної плати перед багатьма підприємцями і бізнесом постало питання, щодо оптимізації трудових ресурсів.

Термін «заробітна плата» визначається, як – винагорода, обчислена, переважно, у грошовому виразі, яку згідно з трудовим договором роботодавця виплачує працівникові за виконану ним роботу[1].

Сучасні науковці, які досліджували та продовжують досліджувати питання розвитку трудових ресурсів та оптимізації витрат у сучасному бізнесі: Назарова Г.В., Отенко І.П., В. С. Василенко, О. С. Ветлужська, А. О. Гордеюк, Ю. М. Іванечко, П. М. Матюшко, А. І. Радчук, Т. В. Сизикова, С. В. Цимбалюк та ін.

З метою повнішого виявлення внутрішньовиробничих резервів, що впливають на зниження собівартості товарної продукції, проводять її аналіз за калькуляційними статтями витрат, які об'єднують в однорідні за економічним змістом і методикою аналізу групи: прямі матеріальні, прямі трудові, комплексні.

До прямих матеріальних витрат відносять такі статті: сировина й основні матеріали, куповані для технологічних потреб виробу і напівфабрикати, паливо й енергія.

До прямих трудових витрат належить оплата праці виробничих робітників із відрахуваннями на соціальні потреби.

Комплексні витрати – це багатоеlementні статті, оскільки до цієї групи належать загальновиробничі, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.[3]

На думку авторів, для оптимізації прибутку сучасного підприємства, необхідно розглянути й модернізувати питання мотивації працівників.

В свою чергу, мотивація праці шляхом стимулювання працівників, призведе до кращих результатів ефективності роботи. Використовуючи моральне стимулювання, тобто організації конкурсів на «кращого працівника місяця», дошки пошани, нагородження за стаж роботи, а також організація культурно-масових заходів; правильна організація праці; можливість проходження курсів підвищення кваліфікації; представлення соціального пакету, що включає можливість пільгового проїзду у міському транспорті, оплату гуртків, на які ходять діти працівників, сюрпризи у вигляді квитків на екскурсії, театри, кіно тощо – все це допоможе створити оптимальний клімат у колективі по відношенню один до одного, керівництва, а головне призведе до ефективнішої та завзятішої роботи над спільною справою.

Питання оплати праці завжди залишатиметься складовою прибутку бізнесу, економічні та соціальні заохочення є важливим фактором для підвищення ефективності роботи працюючих.

Запропоновано напрями оптимізації політики заробітної плати на підприємствах в умовах сьогодення.

Література:

1. Кодекс законів про працю (ст. 94) .- [Електронний ресурс]/ <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
2. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України – [Електронний ресурс]/ www.mps.gov.ua
3. Аналіз загальних чинників зміни собівартості за статтями витрат [Електронний ресурс]/ http://pidruchniki.com/11570718/ekonomika/analiz_zagalnih_chinnikiv_zmini_sobivartosti_stattyami_vitrat

УДК 331. 101.264

*Гузенко О.П.,
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький юридичний інститут МВС України*

ТРУДОВИЙ СЕГМЕНТ ЯК КЛЮЧ ДО ДІЄВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

Трудовий сегмент займає пріоритетне місце в програмах стратегічного розвитку сучасних підприємств. Без врахування всіх проблематичних аспектів розвитку трудового сегменту підприємницький сектор не має можливості підвищити елемент дієвості, а як наслідок, відбувається процес гальмування адаптації новітніх елементів стратегічного правління. У зв'язку з цим сучасні проблеми економічного простору в країні в певній мірі залежить від програм адаптації новітніх технологій розвитку трудового сегменту.

Як правило трудові ресурси сучасних підприємств характеризуються нестабільним принципом підвищення продуктивності праці та своєчасним оновленням управлінських циклів в секторі трудових елементів.

Ми вважаємо мінливий економічний простір країни суттєво впливає на політику формування трудового потенціалу підприємств та ефективності його використання. По-перше проблема полягає в тому, що підприємства не мають можливості постійно підвищувати якісний рівень трудового сегменту, проводити осучаснення робочих місць, що призводить до уповільнення зросту коефіцієнту продуктивності праці та віддачі від вкладеного грошового ресурсу на утримання колективів.

Чисельні наукові праці свідчать про те, що дана проблема не є новою, проте потребує постійної уваги так, як економіка в країни потерпає від постійних коливань зовнішнього характеру не має стабільного принципу розвитку в майбутньому. Серед науковців, які мають доволі змістовні праці в сфері трудових ресурсів варто відзначити таких як: О.А. Грішнова [1], Н.І. Есинова[2], О.Г. Янковий [3], Н. В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О. В. Белякова, О.Б. Балакай. [4]., О.Є. Кузьмін, Н.Ю. Подольчак, М.О. Романенко [5] та інші У своїх працях науковці обґрунтовують пріоритетність розробки якісного рівня управління трудовими ресурсами на підприємстві, проте досить обмежено висвітлюються дослідження проблематичних аспектів в даному управлінському циклі.

Трудовий сегмент для підприємств, які працюють в умовах нестабільної макроекономічної політики має виступати ключем до майбутнього успіху. Мається на увазі розробка такої управлінської системи, яка враховує макроекономічні та мікроекономічні аспекти впливу.

Отже постає питання, котрі елементи управлінського циклу з позиції трудового сегменту повинні забезпечити дієвість даної системи. Ми вважаємо значну увагу необхідно приділити контрольним функціям управління. Такий

підхід має декілька обґрунтувань. По-перше на стадії формування кадрової політики сучасні підприємства мають контролювати процес повного забезпечення трудовими ресурсами процесів випуску та реалізації продукції або надання послуг. По-друге контроль має відбуватися також на стадії визначення відповідності членів трудового колективу посадам на, які претендують обрані особи. По-третє при фактичному виконанні покладених обов'язків на обраних працівників підприємства необхідно провести ряд контрольних дій з метою отримання відповіді на питання не лише відповідності займаним посадам, а перш за все, оцінити можливість творчого, креативного підходу працівників при виконанні своїх обов'язків, поставлених завдань. По-четверте управлінський цикл варто супроводжувати перевіркою своєчасного виправлення помилок минулих періодів.

При цьому зрозуміло, що особа яка відповідає на підприємстві за кадрову політику має сама володіти кваліфікаційними навичками в управлінні людьми, вміти творчо підійти до вирішення конфліктних ситуацій та розробляти заходи покращення управлінської кадрової політики.

Проведені дослідження надали змогу встановити, що при розробці дієвої системи управління трудовим сегментом сучасного підприємства необхідно впроваджувати заходи її вдосконалення. Відомо серед резервів ефективності використання трудових ресурсів фахівці виділяють екстенсивні фактори (ліквідацію понад планових втрат робочого часу, усунення браку та відхилень від нормальних умов праці) та інтенсивні фактори (забезпечення виконання на достатньо високому рівні поставлених завдань, виконання планових нормативів та здійснення нереалізованих організаційно-технічних заходів). У нашому випадку пріоритетність має бути відведена перш за все організаційно-економічним заходам. Така теза ґрунтується на тому, що без розробки повного циклу управління трудовим сегментом підприємства із урахуванням як

економічних, так і організаційних елементів неможливо досягти дієвості в підприємницькій сфері.

Мінливість умов функціонування сучасного підприємства накладає відбиток на всі управлінські цикли, серед яких саме кадровий потенціал суттєво впливає на їх протікання. Отже ми вважаємо, що трудовий потенціал підприємницьких структур має постійно вдосконалюватися та враховувати існуючий досвід найбільш успішних представників та підкріплюватися новаціями, які мають наукове обґрунтування.

Враховуючи вищевикладене можна зробити ряд висновків. По-перше досягти якісний рівень управління трудовим сегментом сучасному підприємству неможливо без впровадження інноваційних підходів. По-друге в основу управлінського циклу трудовим сегментом підприємствам варто покласти контрольні функції на всіх стадіях формування, розподілу та його використання. По-третє управлінський цикл має постійно переглядатися в залежності від впливу факторів макроекономічного та мікроекономічного рівня.

Подальшим напрямком дослідження має стати вдосконалення процесу оцінки дієвості трудового сегменту із урахуванням не лише факторного впливу на його формування та використання, а перш за все із врахуванням креативних і творчих можливостей кожного члена колективу.

Література:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: [підручник] / О.А. Грішнова. – К.: Вид. "Знання", 2004. – 535 с.
2. Есинова Н. И. Экономика труда и социально-трудовае отношения: [учебное пособие] / Н.И. Есинова. – К.: Вид. "Кондор", 2003. – 464 с.
3. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія] / О.Г. Янковий. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.

4. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: [підручник] / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.

5. Кузьмін О.Є. Ризики діяльності персоналу підприємств: особливості управління та економічне оцінювання: [монографія] / О.Є. Кузьмін, Н.Ю. Подольчак, М. О. Романенко. – Вінниця: ДП "Державна картографічна фабрика", 2012. – 272 с.

УДК 331.56:330.111.6 (477)

*Дацько Л.В.,
Троц І.В.,
кандидат економічних наук,
Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут*

БЕЗРОБІТТЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА УКРАЇНИ

За останні роки, в умовах кризових явищ та важких ситуацій, які пов'язані з окупованими територіями й проведенням антитерористичних операцій, проблема безробіття стала однією з найважливіших проблем української економіки. Безробіття як соціально-економічне явище, виражається коли працездатна частина населення не може реалізувати свої бажання та здібності. Воно охоплює велику кількість людей працездатного віку, які з незалежних від них причин виключені з виробничого процесу і в зв'язку з цим позбавлені можливості одержувати заробітну плату. Безробіття є наслідком переважання пропозиції праці над попитом на неї, породжує додаткові економічні та соціальні проблеми, напругу в суспільстві [1].

Причиною поширення такого явища є неефективне використання робочої сили і створення негативного економічного середовища, яке не дозволяє незайнятому населенню проявляти свої вміння та навички за гідну оплату.

Безробіття не може бути доцільним ні в економічному, ні в соціальному плані, оскільки його зростання створює цілий комплекс проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, підприємство – персонал. Зростають ризик соціального напруження, додаткові витрати на підтримку безробітних. Створення в Україні цивілізованого ринку праці, який би дозволяв громадянину оперативно знайти необхідну роботу з умовами праці, що відповідають вимогам безпеки й гігієни, з гідною заробітною платою, а роботодавцю – працівників необхідної кваліфікації, можливе тільки за наявності ефективної системи працевлаштування [3].

За даними Державної статистики України з початку 2017 року рівень безробіття в Україні скоротився з 1,6% до 1,2%. У липні було офіційно зареєстровано 319,9 тисяч безробітних, з них отримували допомогу 256,9 тисяч осіб. У порівнянні з тим же періодом минулого року кількість безробітних скоротилася на 14%, або на 50 тисяч осіб. Найвищий рівень безробіття в Україні в цьому році спостерігався в лютому – 1,7% [2].

Таблиця 1

Рівень безробіття в Україні за 2017 рік*

тис. чол.

2017	Всього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних
I кв.	42522,8	17012,5	15226,1	1786,4	10,5%	422,4
II кв.	42467,0	17151,5	15442,1	1709,4	10,0%	393,7
III кв.	42434,8	17219,9	15543,2	1676,7	9,7%	367,9

* – без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу) [4].

Згідно таблиці 1, можна зазначити, що рівень безробіття падає, але на жаль, такі позитивні дані далекі від реальності.

Існує багато проблем щодо статистики безробіття в Україні, які не дозволяють об'єктивно оцінювати реалії його рівня в Україні:

1) неможливо врахувати осіб, які втратили надію отримати робоче місце і не стоять на обліку в службі зайнятості;

2) статистика не враховує часткову зайнятість, тобто ті, хто примусово знаходяться у відпустках з ініціативи керівництва, вважаються зайнятими;

3) неправдива інформація з боку безробітних.

Велика кількість працівників працює без офіційного оформлення, тому майже неможливо перевірити тих, хто отримує виплати по безробіттю й задіяний в тіньовій економіці. При цьому статистика не враховує, що саме через відсутність роботи близько 7 млн. наших співвітчизників виїхали за кордон на заробітки. Не включається до складу безробітних ні 2 млн. селян, які живуть лише із присадибного господарства, ні тих, котрі працюють на «чверть ставки», ні тих, хто мають тимчасові підробітки [3].

Проблема безробіття є досить актуальною на сьогоднішній день і вимагає розробки та реалізації соціальних гарантій як від держави, так і від регіональних органів влади. Проблема безробіття – це проблема, яка потребує негайного вирішення і глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості економіко активного населення країни, зменшення рівня безробіття до мінімального соціально-допустимого рівня [5, с.52].

Основними напрямками вирішення проблеми безробіття в Україні повинні стати:

– збільшення державного фінансування програм професійного навчання;

– надання податкових пільг для підприємств з високою часткою зайнятого населення;

- збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітним;
- преміювання підприємств, які сплачували страхові внески протягом більше, ніж двох років, без звільнень робітників;
- надання податкових кредитів підприємствам за кожне нове створене робоче місце;
- відповідність держзамовлення на підготовку спеціалістів у відповідності із реальним станом попиту на робочу силу [3];
- стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;
- надання підприємцям субсидій, премій та податкових пільг для найму додаткової робочої сили або переведення частини працівників на скорочений робочий день;
- стимулювання підприємців до навчання, перекваліфікації й подальшого працевлаштування додаткової робочої сили; залучення приватного (як вітчизняного, так і іноземного) капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття;
- заходи щодо квотування робочих місць для представників найуразливіших груп на ринку праці, безвідсоткові кредити, що надаються безробітним, які започатковують власний бізнес [5, с.52].

Таким чином, підсумовуючи можемо дійти висновку, що стан ринку праці й тенденція до зростання числа безробітних свідчать про потребу прийняття термінових заходів, необхідних для вирішення проблеми зайнятості та створення робочих місць. Крім того, докорінного реформування потребує система допомоги безробітним.

Література:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник / О.А. Грішнова. – 5-те вид., оновлене. – К. : Знання, 2011. – 390 с.

2. Статистична інформація Державної служби статистики України. – Ринок праці. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу: чинник безробіття/ І.Л. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – С.110-113.
4. Рівень безробіття в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2017>
5. Лисюк О.С. Безробіття як соціально-економічна проблема населення України / О.С. Лисюк, С.Г. Кафлевська // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – №4 (70). – 2012. – С.48-53.

УДК 331.5

*Жуков Д.С.,
Корнілова О.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький державний університет управління*

ПОЛІТИКА ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ

Зайнятість – це діяльність громадян, пов’язана із задоволенням особистих та суспільних потреб, що приносять їм дохід. Вона розрізняється за такими ознаками: тривалість робочого періоду та рівень оплати (повна та неповна); кількість робочих місць, які займає конкретна особа (первинна та вторинна, повна та неповна); реєстрація (зареєстрована та незареєстрована) [1].

Кожна країна світу проводить свою політику зайнятості, спрямовану на негайне вирішення найбільш актуальних проблем. Однією з основних проблем в сфері зайнятості – це незайнятість працездатного населення, а саме молоді.

На сьогодні в Україні снування тіньової економіки сприяє поширенню прихованого безробіття серед молоді [2].

Прийняття нової редакції Закону України «Про зайнятість населення» надало додаткових стимулів для роботодавців щодо створення робочих місць, розширення доступу до професійного навчання та підвищення кваліфікації для працівників, збільшення можливостей працевлаштування для молоді й інших вразливих категорій населення [3, с. 113].

Дотепер ще недостатньо чітко врегульована процедура сертифікації працівників (підтвердження навичок, отриманих неформально), не визначені органи, відповідальні за здійснення контролю за цільовим використанням ваучерів, – усе це потребує відповідного доопрацювання. Закон України “Про професійний розвиток працівників” від 12 січня 2012 р. визначає базові правові, організаційні та фінансові засади функціонування системи професійного розвитку працівників. Статтею 14 цього Закону регламентується порядок підтвердження результатів неформального професійного навчання працівників завдяки створенню у складі Державної служби зайнятості України центрів визнання результатів неформального професійного навчання. Це може забезпечити більшу прозорість інформації на ринку праці щодо наявної робочої сили серед молоді [4, с. 97]. Закон України “Про зайнятість населення” сприятиме вдосконаленню механізмів державного регулювання у сфері зайнятості населення, забезпечить ефективне використання страхових коштів, спрямованих на програми сприяння зайнятості, посилить мотивації працівників і роботодавців до легального працевлаштування, знизить рівень молодіжного безробіття, поліпшить ситуацію із зайнятістю людей зрілого віку, збільшить можливості для професійного зростання особи, підвищення темпів створення нових робочих місць [4, с. 49].

У розв’язанні даної проблеми працевлаштуванні молоді варто спиратися на три засадничі підходи: 1) філософсько-правовий та аксіологічний; 2) економічний; 3) соціологічний. У контексті філософсько-правового підходу проблема недостатньої зайнятості та безробіття молоді може бути

проаналізованою під кутом зору наслідків означених соціальних явищ для ціннісної свідомості та моделей правової поведінки (поширення відповідних аксіопатій та правового нігілізму у сфері нормативно-правового регулювання праці). Дану проблему можна розглядати з філософсько-правової точки зору як готовність молоді до самореалізації у професійно-трудоій діяльності.

В такому підході молоді безробітні розглядаються не як пасивні жертви економічного спаду, а як "активні суб'єкти, які дією і своєю поведінкою впливають на те, наскільки тривалим і болючим буде для них період безробіття" [5, с.18].

Ефективна політика зайнятості для молоді, на нашу думку, повинна стимулювати впровадження заходів держави щодо створення квот і броні для молодих фахівців, які закінчують навчання на всіх рівнях навчання, а також формування баз практики на яких майбутній фахівець буде мати не тільки отримати практичні навички, а й отримати відповідні сертифікати за спеціальністю.

Література:

- 1.Крилова І. Г. Шляхи підвищення зайнятості сільського населення / І. Г. Крилова // Економіка АПК. – 2006. – № 2. –С. 130-132.
- 2.Краус Н.М. Тіньовий та офіційний сектори економіки: антагоністичне співіснування і взаємодія : монографія / Н. М. Краус. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – С. 178.
- 3.Краус Н.М. Детермінанти тіньової економіки в інноваційних умовах господарювання : монографія. – Полтава : Дивосвіт, 2014. – С. 148.
- 4.Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – С. 97
5. Баткаева И.А. Особенности управления занятостью населения в условиях

УДК 36

*Захарова О.В.,
доктор економічних наук, професор,
Черкаський державний технологічний університет*

ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНІ ОСОБИ: УМОВИ ВИЖИВАННЯ

Життя сучасного середньостатистичного українця є досить важким через наявність значної кількості негативних чинників, а саме: низький рівень доходів при постійній тенденції зростання цін і комунальних платежів; знецінення національної валюти; незадовільна якість медичного обслуговування; недостатність здорових й екологічно чистих продуктів харчування; забруднення навколишнього середовища; нестабільність умов функціонування банківської й фінансово-кредитної сфер у країні; застарілість всього спектру інфраструктурного забезпечення території; нестабільна кримінальна обстановка; недовіра до представників всіх гілок влади тощо. Всі ці проблемні аспекти суттєво погіршують якість та скорочують тривалість життя людини, що негативним чином відбувається на тенденціях природного й механічного руху населення України.

Певним чином пристосуватися до погіршення зовнішніх умов існування без помітних психоемоційних й значних фінансових втрат можливо лише через наявність незмінних внутрішніх й основоположних для виживання людини чинників – місця проживання, місця роботи, кола спілкування та повного інфраструктурного й побутового забезпечення. Повне або часткове порушення не за власним бажанням людини хоча б одного з перелічених чинників виживання веде до значних психоемоційних збоїв й суттєвих фінансових витрат, що негативним чином позначається на якості життя людини.

Що робити, коли одного дня людина не за власним бажанням втрачає все, що для неї було дорогим і що вона копітко накопичувала все життя – можливість щоденно або досить часто бачити друзів та вільно спілкуватися із рідними людьми; досхочу гуляти улюбленими місцями рідного міста у будь-яку пору року – коли все яскраво-біле від снігу, соковито-зелене або багряно-жовте; за позовом серця приклонити коліна на могилах близьких або бути присутнім на похованні рідної людини...; ходити в улюблені з дитинства місця відпочинку та культурні осередки (театри, кінотеатри, цирк, кафе або міські парки тощо) і навіть просто можливість спати у своєму ліжку? Всі ці скарби не можна оцінити у грошовому еквіваленті – вони безцінні і втрата їх лише на певний час робить людину осиротілою, значно погіршує її психоемоційний стан, зменшує резистентність до опору агресивному зовнішньому середовищу.

А що робити людині, коли разом із спогадами вона втрачає ще й можливість жити у власній квартирі або будинку, користуватися всіма побутовими речами, на які свого часу досить складно відкладалися кошти, обробляти власну земельну ділянку, в яку батьки, діди та і власно сама людина вклали дуже багато праці? Що відчуває людина, яка за незалежними від неї чинниками втрачає роботу і посаду, отриманню яких вона присвятила останні десять-двадцять років свого життя? А що робити людині, яка через певні проблеми зі здоров'ям вимушена з визначеною періодичністю бувати у медичних закладах і консультиватися у тих лікарів, до яких у неї є повага і довіра, проте в силу зовнішніх чинників не може цього зробити?

Чітку відповідь на ці дуже складні питання не може дати ніхто, проте зрозуміти та відчути душевну біль, що виникає відразу від прочитаних рядків зможе лише людина, яка сама через це пройшла і навіть отримала власну назву – «внутрішньо переміщена особа» (далі – ВПО).

Перше, з чим стикається будь-яка ВПО – це необхідність забезпечити себе і свою родину житлом. Можливих варіантів реалізації цієї мети може біти декілька

(від власного житла і до оренди), проте їх практична здійсненність залежить від ступеня фінансової забезпеченості родини. При цьому саме приналежність до ВПО значно ускладнює процедуру пошуку житла, іноді навіть її унеможлиблює. У результаті переважна більшість ВПО зазнала різкого погіршення умов проживання і побутового забезпечення, скорочення купівельної спроможності.

Другою дуже складною для розв'язання проблемою ВПО є пошук місця роботи на новому місті. Зробити це досить складно, проте навіть якщо вдалося знайти роботу за фахом, ВПО має знову, як у молодості, багато працювати на власний імідж і авторитет, доказувати що вона чогось варта у професії. Тобто весь нагромаджений у довоєнний період людський капітал у нових умовах априорі не має вартості і людина вимушена знову докладати зусилля для доведення свого права на перебування у професії. При цьому у переважній більшості випадків ВПО може претендувати на посаду, що є нижчою за рівнем, ніж була в неї до переміщення. Саме тому дуже частим рішенням для ВПО, якщо дозволяє вік, є кардинальна зміна сфери професійної діяльності.

Це лише дві, проте глобальні, проблеми, з їх великої кількості, з якими стикаються у повсякденному житті ВПО у сьогоdnішній складний для України час. На всі інші труднощі вони за останні чотири роки привчили себе не реагувати, а швидко шукати шлях їх реального подолання, жити одним днем. Через це у ВПО досить підвищився рівень мобільності, з'явилися навички виживання у будь-яких умовах, стійкості і незламності. Водночас не зважаючи на всі державні програми підтримки, ВПО залишаються сам на сам із своїми проблемами і за власним бажанням докладають всі зусилля, досвід і знання для розвитку тих територій, які їх прихистили. Та все ще не втрапилася віра у краще майбутнє. Проте чи довго вони витримають лише на власному ентузіазмі?

*Кіреєва І.В.,
Гузенко О.П.,
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький юридичний інститут МВС України*

РОЛЬОВИЙ АСПЕКТ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУРАХ

На сьогоднішній день підприємницький сектор потерпає від змін як законодавчого рівня, так і окремих економічних важелів правління. Сучасні представники підприємницьких структур практично не мають впливових регуляторів для покращення своєї діяльності. У зв'язку з тим постійно йде пошук потенціалів майбутнього розвитку особливо в сфері трудових ресурсів. Більшість фахівців, науковців та практиків, які займаються дослідженням питань рольового аспекту трудових ресурсів у підприємницькій сфері вважають, що це самий вразливий сектор правління, особливо в умовах мінливої економіки в країні. За класичним підходом для вирішення цієї проблеми потрібно впроваджувати нові технології у виробництво, мотивувати працівників на плідну працю, постійно вдосконалювати методи використання трудових ресурсів.

Звернення до наукових досліджень вчених економістів показало, що обрана проблема є доволі актуальною та являється доволі сучасним напрямком вивчення. Серед праць, які в певній мірі торкаються поставленої проблеми варто відзначити праці таких науковців як : В.М.Гриньова, М.М.Новікова, В.В.Самоленко, ВЛ. Смолюк, С.М.Бріль [1]., Л.С. Ноджак [2]., М.О.Жуковський [3]., О.М. Ястремська[4]., Т. В. Давидюк[5].та інші.В своїх працях вони зазначають, що рівень ефективного функціонування підприємства залежить саме від трудових ресурсів. Тому що, не ефективне керівництво своїми підлеглими призводить до не ефективності підприємства в цілому. Питання трудових ресурсів актуально і на сьогоднішній день.

Доведено трудовий процес не можливий без участі людини. Адже ефективність функціонування підприємства залежить більшою мірою саме від людини, тому як вона є учасником всіх процесів. Дуже важливими функціями є інтелектуальні та професійні здібності людини, які допомагають підприємству ефективно розподіляти ресурси і отримувати відповідний ефект.

При цьому трудовий колектив на підприємстві створюється під впливом внутрішніх (організація та технологія виробництва, якість продукції) та зовнішніх факторів (чисельність населення, стан ринку праці, моральні якості суспільства). Важливим впливом є чисельність працездатного населення, його освітній рівень, рівень зайнятості, пропозиції та резерв робочої сили.

Потрібно розуміти, що для ефективного функціонування виробничого процесу на підприємстві, потрібно, для початку, забезпечити високу якість кадрового потенціалу та сформувати кваліфікований виробничий колектив. Це вирішальні фактори, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства. Слід пам'ятати, що з переходом до ринкової економіки аналіз трудових ресурсів дуже важливий. Оскільки кваліфіковані працівники високо оцінюються, та створюють конкурентність на ринку праці.

У більшості випадків трудові ресурси мають великий вплив на конкурентоспроможність представників підприємницького сектору країни. Оскільки забезпечення кваліфікованими підібраними працівниками, та раціональне використання трудових ресурсів надають високий рівень продуктивності праці, що в свою чергу призводить до збільшення обсягів продукції та підвищення ефективності виробництва. Тобто, створення підприємством трудових ресурсів, які ефективно використовуються у виробництві, воно отримує збільшення обсягу продукції та своєчасність виконання робіт.

Як правило на відміну від інших ресурсів підприємства, трудові – займають вирішальну роль у виробництві. Оскільки саме від людини залежить її трудова

діяльність. Людина може перейти на іншу роботу, або встановити свої умови для праці.

Ще однією проблемою є дефіцит робочої сили на основі високих міграційних потоків з країни.. При цьому кожний четвертий представник трудових ресурсів підприємницького сектору є керівником чи фахівцем, що не сприяє продуктивності праці. Недостатність працівників виробничого класу призводить до зниження обсягу продукції, не своєчасності виконання робіт, а в подальшому може призвести до занепаду та банкрутства самого підприємства. Багато робітників виїжджають за кордон, в пошуках кращих умов і більшої заробітної плати. Що б вирішити це питання, потрібно мотивувати людей працювати в Україні, при цьому створити їм сприятливі умови для праці, з відповідним розміром заробітної плати.

На нашу думку для продуктивного стимулювання трудових ресурсів підприємницького сектору потрібно: синтезувати як моральне так і матеріальне стимулювання праці персоналу ; надавати працівникам право вибору тієї форми стимулювання до якої вони більш лояльні ; стимулювати персонал у повній мірі, на яку вони заслуговують з подальшим збільшенням; об'єктивно стимулювати кожного працівника підприємства; визнавати цінність працівника для організації, надавати йому творчу свободу, але, якщо це не буде суперечити політиці компанії.

Наприкінці варто зробити ряд висновків. По-перше рольовий аспект трудових ресурсів підприємницького сектору не втрачає своєї актуальності. По - друге в сучасних доволі складних умовах підприємцям необхідно розробляти такі заходи покращення управління трудовими ресурсами , який має супроводжуватися мотивуючим аспектом. По - третє підприємцям при використанні трудових ресурсів варто зберігати принцип відповідності кваліфікаційного рівня працівників займаним посадам. Такі заходи обґрунтовуються тим, що не ефективно використання трудових ресурсів

призводить до занепаду не тільки виробничого процесу підприємства, а й до проблем в економіці в цілому, оскільки призводить до зниження рівня життя населення.

Література:

1.Управління розвитком трудового потенціалу підприємства: монографія / В.М.Гриньова, М.М.Новікова, В.В.Самоленко, ВЛ. Смолюк, С.М.Бріль.- Харків. – 2009.-256с.

2.Ноджак Л.С. Демографічні чинники формування та використання трудового потенціалу за ринкових перетворень / Л.С. Ноджак.- Львів.-2004.-188с.

3.Жуковський М.О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №2. – С.54-59.

4.Гриньова В.М., Ястремська О.М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства: Наук. вид. / В.М. Гриньова, О.М. Ястремська. — Х.: ХНЕУ, 2011. —192 с.

5. Давидюк Т. В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т. В. Давидюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2013. – № 1(47). – С. 30–35.

*Мась Р.В.,
Фоміна О.О.,
кандидат економічних наук,
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»*

АНАЛІЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В сучасних умовах розвитку все більшої актуальності набувають питання особливостей регіонального розвитку. Регіон – це соціально-економічна територіальна частина країни, яка має свої ресурси, власну структуру виробництва, потреби у зв'язку із зовнішнім середовищем, це окрема соціально-економічна система в межах цілісної країни.

Однією з груп чинників, що впливають на економічний розвиток держави у цілому та регіону зокрема, є соціально-демографічні чинники формування та використання людського капіталу. До них належать чисельність зайнятого та безробітного, економічно активного та неактивного населення тощо. В рамках нашого дослідження інтерес викликає Волинська область як унікальний регіон України, що межує із Білоруссю та Польщею, а саме її трудовий потенціал та його динаміка протягом останніх п'яти років (табл.1, табл.2): кількість економічно активного та неактивного населення 15–70 років, кількість безробітних та зайнятих віком 15–70 років, показники демоекономічного навантаження регіону, а також відповідні темпи росту та частки показників у порівнянні із загальнодержавними показниками.

Аналіз даних, що наведено у таблицях показує, що кількість економічно активного населення регіону не характеризується різкими перепадами, та становить у середньому 458,6 тисяч осіб протягом 2012-2016 років. Кількість зайнятого населення набуло свого піку у 2013 році (445,7 тис. ос.), а свого мінімуму – у 2016 році (382,1 тис. ос.). Кількість безробітних протягом 2012-

2016 рр. демонструє в середньому тенденцію до зростання з незначними коливаннями і становить на кінець періоду 49,7 тисяч осіб.

Таблиця 1

Динаміка розвитку людських ресурсів Волині протягом 2012–2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Економічно активне населення у віці 15-70 років, тис. ос.	481,8	483,6	455,4	440,4	431,8
Питома вага у ЕАН України, %	2,19	2,20	2,29	2,43	2,40
Темп росту (цепний), %	100,38	100,37	94,17	96,71	98,05
Зайняті у віці 15-70 років, тис. ос.	442,8	445,7	410,5	397,3	382,1
Частка у зайнятих по Україні, %	2,18	2,18	2,87	2,42	2,35
Темп росту (цепний), %	100,61	100,65	92,10	96,78	96,17
Безробітні у віці 15-70 років, тис. ос.	39,0	37,9	44,9	43,1	49,7
Частка у безробітних по Україні, %	2,35	2,40	2,43	2,60	2,96
Темп росту (цепний), %	97,74	97,18	118,47	95,99	115,31
Економічно неактивне населення у віці 15-70 років, тис. ос.	264,9	262,7	291,8	308,1	317,2
Частка у ЕНН по Україні, %	2,20	2,21	2,43	2,82	2,90
Темп росту (цепний), %	99,59	99,17	111,08	105,59	102,95

**розроблено автором на основі [2, 3]*

Демоекономічне навантаження Волинської області

	на 1000 осіб зайнятого населення у віці 15-70 років припадає ... осіб з числа працездатних				
Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Економічно неактивного і безробітних у віці 15-70 років	686	674	820	883	960
Економічно неактивного населення у віці 15-70 років	598	589	710	775	830
Безробітних у віці 15-70 років	88	85	109	108	130
Безробітні у віці 15-70 років до економічно активного населення у віці 15-70 років (рівень безробіття), %	8,1	7,8	9,9	9,8	11,5
Безробітні, зареєстровані у державній службі зайнятості, у % до населення працездатного віку (за законодавством України)	1,9	1,8	1,8	1,8	1,4

**розроблено автором на основі [2, 3]*

Щодо демоекономічного навантаження, то протягом аналізованого періоду показники зростають, що свідчить про соціальну напруженість в регіоні. Така ситуація здатна дестабілізувати економіку та політичну систему, тому виникає необхідність створення ефективної системи регулювання зайнятості. Справа у тому, що Волинська область характеризується порівняно високим природним приростом населення, нераціональною структурою господарства та переважанням

сільського господарства, недостатністю робочих місць для кваліфікованих працівників регіону. Це у свою чергу спонукає економічно активне населення регіону мігрувати до південних районів області, інші регіони України, де сконцентровані промислові підприємства і більша частина сільськогосподарських угідь, де їх робоча сила буде потрібною [1]. Такий стан речей зумовлює знаходження таких шляхів вирішення проблем: розвиток наявних та інших, непритаманних даній території галузей промисловості матеріальної та нематеріальної сфер задля забезпечення населення робочими місцями та зменшення відтоку населення до інших регіонів або за кордон; розвиток якості освіти та орієнтація її на ринок праці; покращення системи соціального захисту тощо. Потрібно суттєво збільшити сферу трудового посередництва за рахунок організації профільних бірж робочої сили, різноманітних ярмарків вакансій на регіональному ринку праці, а також розширення мережі консультаційних послуг служб зайнятості; створити нові та реконструювати наявні робочі місця підприємств Волинської області.

Соціальний захист на ринку праці у Волинській області виявляється в таких державних гарантіях: реалізація прав громадян на працю та допомогу у випадку безробіття; оплата праці на рівні встановленої мінімальної заробітної плати; надання державної допомоги малозабезпеченим і багатодітним сім'ям; пенсійне забезпечення; підтримка життєвого рівня населення шляхом перегляду мінімальних розмірів основних соціальних гарантій відповідно до зміни індексів цін на товари споживання та послуги.

Щодо вирішення проблеми зайнятості населення та якнайповнішого використання трудового потенціалу на Волині повинно будуватися на основі заходів широкого, комплексного характеру з розробкою цільових програм, спрямованих на підвищення рівня зайнятості конкретних соціальних груп населення. Покращення ситуації щодо використання трудового потенціалу

регіону – спільне завдання органів влади, державної служби зайнятості, профспілок.

Література:

1. Слащук А. Ринок праці та проблема безробіття у Волинській області / Андрій Слащук, Зоряна Поп'юк. Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. РОЗДІЛ II. Економічна і соціальна географія. 6 (255), 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/11160/1/19.pdf>.
2. Головне управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 351: 316. 343. 656

*Мохова Ю.Л.,
кандидат наук з державного управління,
Донецький національний технічний університет (м.Покровськ)*

СИСТЕМИ НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В умовах євроінтеграції одним зі стратегічних завдань сучасної держави є створення ефективної системи функціонування органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо забезпечення належної реалізації прав, свобод громадян та надання громадянам якісних послуг. Будь-яка модель демократичної держави повинна базуватися на наданні громадянам дійсно ефективних послуг, де пріоритетним фактором має бути якість.

Останнім часом одним із найважливіших напрямів діяльності місцевих органів влади в Україні стало надання адміністративних послуг. Адміністративні послуги – це публічні послуги, які надаються органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, і надання яких пов'язане з реалізацією владних повноважень.

Законом України «Про адміністративні послуги» визначено, що адміністративна послуга – результат здійснення владних повноважень суб'єктом надання адміністративних послуг за заявою фізичної або юридичної особи, спрямований на набуття, зміну чи припинення прав та обов'язків такої особи відповідно до закону [1]

Система надання адміністративних послуг органами державної влади в Україні ґрунтується на таких принципах: робота органів влади для потреб отримувачів послуг; максимальне задоволення законних вимог отримувачів послуг за мінімальних витрат; активізація та консолідація діяльності державного, приватного і громадського секторів під час вироблення та реалізації політики щодо адміністративних послуг органів державної влади [2].

При тому що формування системи надання адміністративних послуг в Україні розпочалося досить давно, до сьогодні не повною мірою впорядковано норми чинного законодавства, які регламентують механізм надання адміністративних послуг.

Створення зручних і доступних умов для отримання приватними особами адміністративних послуг є однією з головних задач, що має вирішуватися органами державної влади та місцевого самоврядування. Адже саме за якістю послуг кожен громадянин оцінює турботу влади про нього. Реалізація цієї задачі особливо актуальна для України, де система надання адміністративних послуг є непрозорою, нераціональною та такою, що не враховує інтереси громадян.

Законом України «Про адміністративні послуги» встановлені правові засади створення та забезпечення функціонування центрів надання адміністративних

послуг (ЦНАП) [1]. ЦНАП – це постійно діючий робочий орган або структурний підрозділ виконавчого органу міської, селищної ради або Київської міської державної адміністрації, районної, районної у містах Києві, в якому надаються адміністративні послуги через адміністратора шляхом його взаємодії з суб'єктами надання адміністративних послуг [1]. Сам Центр не є суб'єктом надання адміністративних послуг, а забезпечує можливість отримання послуг в одному приміщенні за принципом «єдиного вікна» (суб'єктами надання послуг є державні органи та органи місцевого самоврядування).

Станом на 1 січня 2018 року в Україні, за інформацією обласних, Київської міської державних адміністрацій, створено та розпочали роботу 756 центрів надання адміністративних послуг, з них 452 ЦНАПи (або 60%) створено в районних державних адміністраціях, 135 ЦНАПів (або 18%) – в містах обласного значення, 102 ЦНАПи (або 13%) – в органах місцевого самоврядування, та 9% - в містах обласні центри та м.Київі (рис. 1.).

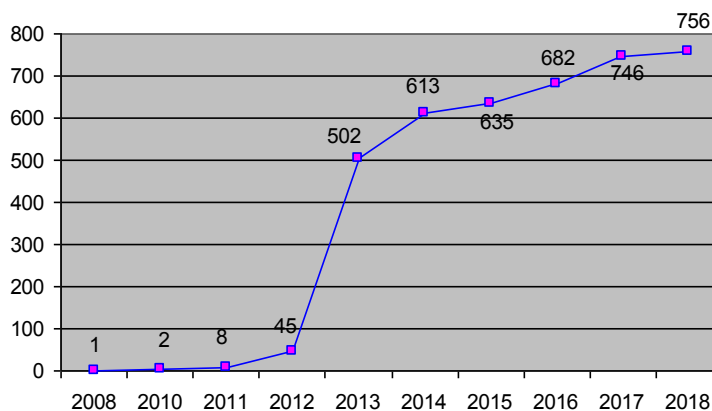


Рис. 1. Динаміка створення ЦНАПів з дня набрання чинності Закону України «Про адміністративні послуги» [3]

Протягом аналізованого періоду спостерігається постійне збільшення кількості центрів надання адміністративних послуг, що свідчить про постійну потребу населення в отриманні якісного сервісу при отриманні послуг.

Сучасний стан надання адміністративних послуг в Україні супроводжується значними проблемами, що підтверджується не лише особистим досвідом громадян, але й даними певних соціологічних досліджень. Зокрема, обслуговуванням в органах влади та наданими послугами 54% опитаних переважно або цілком незадоволені [4].

Для забезпечення розвитку системи надання адміністративних послуг необхідно розв'язати головні проблеми в системі надання адміністративних послуг органами влади (рис. 2.).

Сучасні умови розвитку системи надання адміністративних послуг характеризується наближенням системи державного управління до стандартів Європейського Союзу, тому існує необхідність реформування системи державної служби та служби в органах місцевого самоврядування відповідно до європейських стандартів, де механізм надання публічних послуг становить основу функціонування влади в демократичному суспільстві.

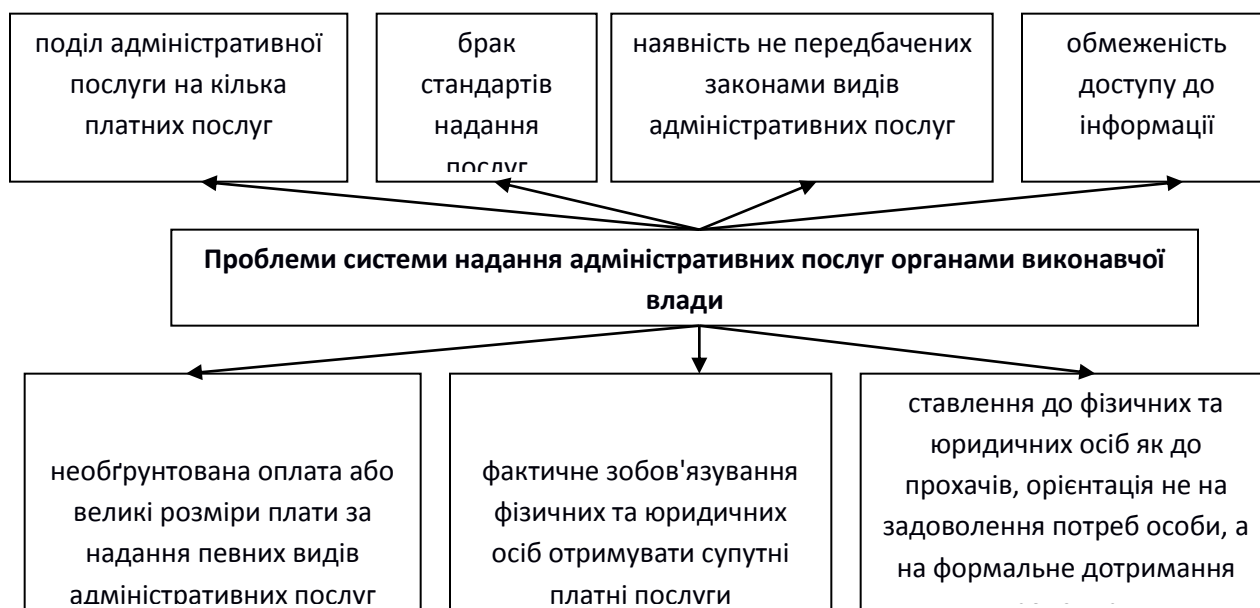


Рис. 2. Проблеми системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади

Делегування повноважень з надання найбільш затребуваних громадянами адміністративних послуг на місця дозволить покращити і спростити доступ громадян до таких послуг, зробити отримання таких послуг більш зручним для споживачів, а також поліпшити якість їх обслуговування, забезпечить прозорість, відкритість системи надання адміністративних послуг, що є необхідною передумовою створення сервісної держави.

Література:

1. Про адміністративні послуги: закон України від 06.09.2012 №5203-VI . – Офіц. вид. – К. : Офіційний вісник України від 15.10.2012. – № 76. – С. 44
2. Скороход О. П. Надання послуг населенню органами місцевого самоврядування, як пріоритет діяльності місцевої громади / О. П. Скороход // Стратег. Пріоритети : наук.- ан. щокв. зб. – 2010. – №1. – С. 41-46.
3. Портал реформи адміністративних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://снар.in.ua>
4. Ліпенцев А. В. Адміністративні послуги в Україні: поняття та сутність / А. В. Ліпенцев, Ю. М. Жук // Ефективність державного управління: зб. наук. пр. ЛРІДУ НАДУ. – Львів : ЛРІДУ НАДУ. – 2015. – Вип. 42. – С. 140-149.
5. Паутова Т. О. Формування та удосконалення системи надання адміністративних послуг в Україні [Електронний ресурс] / Т. О. Паутова, А.І.Неділько // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2017. - №5. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1081>

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТУПНОСТІ ОСВІТИ ВПО В УКРАЇНІ

Внутрішньо переміщені особи в Україні, покинувши своє місце проживання у результаті окупації Криму та збройного конфлікту на Сході України, потрапили до числа соціально вразливих верств населення, які потребують державної підтримки, зокрема, для забезпечення повного обсягу освітніх прав. За даними МОН України, з зони бойових дій разом з родинами до інших регіонів України виїхало понад 100 тис. дітей [1].

Принцип доступності освіти у ст. 3 Закону України «Про освіту» розкривається через можливість здобуття різних рівнів освіти, у різних формах і видах, й зі створенням умов для здобуття освіти особами з особливими освітніми потребами, з урахуванням індивідуальних потреб, здібностей та інтересів [2].

В Законі України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб» передбачено, що взяті на облік ВПО мають право на продовження здобуття певного освітнього рівня на території інших регіонів України за рахунок коштів державного бюджету або інших джерел фінансування; на влаштування дітей у дошкільні та загальноосвітні навчальні заклади, яке забезпечують місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень [3]. Прийом дітей ВПО до ДНЗ і ЗОШ та їх навчання здійснюється в загальному порядку, однак органи місцевого самоврядування та місцеві державні адміністрації вправі встановлювати для них пільги. Зокрема, щодо позачергового прийому до ДНЗ, безкоштовного підвозу до місця навчання, звільнення від плати за харчування [4].

МОН України рекомендувало органам управління освітою, керівникам навчальних закладів здійснювати прийом дітей до ДНЗ без попередньої електронної реєстрації, а також передбачило, що за неможливості батьків-переселенців подати керівництву навчальних закладів необхідні документи в повному обсязі, зарахування дітей до навчально-виховних закладів проводиться за спрощеною процедурою (на основі заяви батьків та співбесід з вихователями, вчителями для визначення рівня навчальних досягнень учня чи вихованця) [5].

За даними МОН України, станом на грудень 2016 року в черзі на влаштування у дитячий садок перебувало 85 тис. дітей. При цьому, в окремих великих містах у дошкільних навчальних закладах на 100 місцях виховувалось 180 дітей. Створення протягом 2016 року понад 26 тис. додаткових місць для дітей у ДНЗ проблему черг не розв'язало [6]. Підконтрольні Україні території Донецької та Луганської областей прийняли найбільшу кількість переселенців, при цьому мережа освітніх закладів в цих областях скоротилася більше, ніж на половину, зокрема кількість ДНЗ – з 1 757 до 841, а загальноосвітніх закладів – з 1 824 до 888 [7]. Найгірша ситуація з доступом до дошкільних навчальних закладах спостерігається в селах.

За результатами громадського моніторингу «Європейської дослідницької асоціації», у вересні-листопаді 2015 року в 16 містах Дніпропетровської та Харківської областей, а також на підконтрольних Україні територіях Донецької та Луганської областей, 75% дітей ВПО одразу були влаштовані до навчальних закладів, 20% – через місяць після переселення, 3% – через півроку, 2% – через рік після переселення [8]. За даними спостерігачів ООН, в перші хвили переселення суттєву проблему становило небажання батьків-переселенців відправляти своїх дітей до шкіл або дитячих садків, головно через наміри незабаром повернутися на попереднє місце проживання. В цілому, протягом 2015 року по Україні близько 10% дітей переселенців не ходили до шкіл чи дитячих садків [9].

У 2014-2015 рр. суттєвою проблемою стало перевантаження та брак фінансування освітніх закладів в областях України, які прийняли найбільшу кількість переселенців, особливо на території Донецької та Луганської областей, що контролюються Україною. Значно збільшилося навантаження на вчителів, вихователів, шкільних психологів, що потребувало від місцевих органів влади відповідних рішень з оптимізації навчального навантаження, збільшення штатів, створення додаткових стимулів та заохочень працівників.

Для забезпечення доступу до освіти в Україні дітей із тимчасово окупованої та неконтрольованих українською владою території з 19 травня 2016 р. Наказом № 537 МОН України затвердило «Порядок проходження атестації для визначення здобутих кваліфікацій, результатів навчання та періодів навчання в системі вищої освіти, здобутих на тимчасово окупованій території України після 20 лютого 2014 року», який дозволяє таким дітям продовжити навчання у базовій школі на території України дистанційно або здобути загальну середню освіту екстерном. У 2015-2016 навчальному році на дистанційній формі та екстернаті навчалось 487 учнів з непідконтрольних територій Луганської області та 1651 учень з непідконтрольних територій Донецької області, у 2016-2017 навчальному році – відповідно 747 та 2238 учнів [10].

Громадські моніторинги доступу ВПО до освіти, які проводилися у 2014-2015 рр. за підтримки Міжнародного Фонду «Відродження» в різних регіонах України (8 досліджень), показали, що у відношенні забезпечення принципу доступності освіти, система освіти України проявила себе в ситуації кризового прийняття рішень професійною та дієвою. Лише протягом 2014 року МОН України підготувало і надіслало більше 40 наказів і листів організаційного та методичного характеру до регіональних органів управління освітою, що дозволило профільними управліннями органів регіональної / місцевої влади оперативно приймати місцеві нормативні акти і розв'язувати питання забезпечення освітніх прав ВПО на практичному рівні. Незважаючи на поточні

проблеми недостатнього бюджетного фінансування закладів дошкільної та шкільної освіти, питання включення дітей з сімей ВПО дошкільного та шкільного віку в навчально-виховний процес вирішувалися без суттєвих бюрократичних чи інших перешкод [11]. Однак, експерти наголошували, що нормальне функціонування освітніх закладів із збільшеним навантаженням в умовах обмежених бюджетів може тривати недовго та потребує обов'язкового збільшення обсягів фінансування.

Реформа децентралізації, яка триває в Україні з 2014 року, призвела до істотних змін в процесі фінансування дитячих садків і шкіл. Було запроваджено субвенції з Державного бюджету України до бюджету ОТГ, які з початку мали повністю забезпечувати фінансування дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів – їх кошторисне утримання й розраховувались за кількістю вихованців / учнів з урахуванням низки коефіцієнтів, у тому числі, комплектності, показників оплати праці та матеріального забезпечення навчального процесу. У 2017-му, з переходом на 2-й етап децентралізації, підхід до формування субвенції змінився. Відтепер з державного бюджету забезпечується лише освітня складова – заробітна платня педагогам, решта фінансування покладається на місцеві бюджети. Внаслідок децентралізації, об'єднані територіальні громади мають в процесі діалогу самостійно вирішувати, скільки їм необхідно дитячих садків, загальноосвітніх шкіл, спортивних шкіл та шкіл естетичного виховання тощо, чи зможуть вони їх профінансувати й в якому обсязі. Це актуалізує питання як фінансової спроможності громад, так і громадського порозуміння.

Надані ВПО державою та органами місцевого самоврядування привілеї, зокрема щодо влаштування дітей до дитячих садків, деякі правозахисники класифікують як явище позитивної дискримінації переселенців, що негативно позначається на процесах їх інтеграції до приймаючих громад, створюючи певну напруженість у відносинах з місцевим населенням.

На нашу думку, реформа децентралізації потребує нагальної переорієнтації державної та регіональної політики щодо внутрішньо переміщених осіб – з патерналізму, спрямованого на надання екстреної соціальної допомоги та соціального захисту задля мінімізації викликаних переселенням соціальних ризиків, що вимагає додаткових видатків з місцевих бюджетів й значно обмежує фінансову спроможність об'єднаних територіальних громад, на використання ресурсного потенціалу ВПО для розвитку регіонів України у середньо - та довгостроковій перспективі. Система заходів щодо підтримки ВПО має спиратися на диференційований підхід до різних категорій переселенців – охочих повернутися на місце постійного проживання; охочих залишитися на новому місці поселення; бажаючих займатися підприємництвом у звільнених районах Донецької та Луганської областей тощо.

Література:

1. Гриневич Л. Вчителям необхідно пройти підготовку, щоб працювати з уразливими категоріями людей URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2169627-vcitelam-neobhidno-projti-pidgotovku-sob-pracuvati-z-urazlivimi-grupami-ditej-grinevic.html>
2. Про освіту: Закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>
3. Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб: Закон України від 20.10.2014 № 1706-VII URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1706-18>
4. Пільги переселенців щодо влаштування малюків у ДНЗ <https://www.volynnews.com/news/society/pilhy-pereselentsiv-shchodo-vlashtuvannia-maliukiv-u-dnz/>
5. Щодо прийому до дошкільних навчальних закладів дітей, які прибули з Донецької та Луганської областей на постійне або тимчасове проживання до

інших населених пунктів України: лист МОН України від 12.06.2014 № 1/9-310
URL: <http://osvita.ua/legislation/doshkilna-osvita/41580/>

6. Гриневич розповіла про зміни до Закону про дошкільну освіту URL:
<https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2175848-grinevic-rozpovila-pro-zmini-do-zakonu-pro-doskilnu-osvitu.html>

7. Вимушені переселенці та приймаючі громади: уроки для ефективної суспільної адаптації й інтеграції : наукова доповідь URL: ief.org.ua/docs/sr/295.pdf

8. До шкіл одразу влаштували 75% дітей-переселенців. Дослідження URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/1930603-do-shkil-odrazu-vlashtuvali-75-ditey-pereselentsiv-opituvannya.html>

9. Осаволюк А. Звіт: забезпечення прав внутрішньо-переміщених осіб URL: <http://ua.odfoundation.eu/a/6740,zvit-zabezpechennya-prav-vnutrishno-peremishchenih-osib-v-ukrayini>

10. У 2017 році до вишів за спрощеною процедурою без ЗНО вступило 1550 переселенців URL: <https://www.unian.ua/society/2236839-u-2017-rotsi-do-vishiv-za-sproschenoyu-protseduroyu-bez-zno-vstupilo-1550-pereselentsiv.html>

11. Звіт за результатами громадського моніторингу доступу тимчасових переселенців до освіти URL:
www.irf.ua/content/files/idp_education_needs_monitoring_report_21_04_2015.docx

*Николаєва В.І.,
кандидат педагогічних наук, доцент,
Суровцева І.Ю.,
кандидат історичних наук, доцент,
Донецький державний університет управління (м. Маріуполь)*

ЕФЕКТИВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ (ОСУ) СИСТЕМОЮ СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ

Сучасній економіці необхідні організаційні структури, в яких можуть гармонійно поєднуватися конкуренція і співпраця, дисциплінованість і творчість, цілеспрямованість і свобода, креативність і алгоритмічність. Іншими словами, назріла необхідність в створенні гнучких динамічних організацій, здатних миттєво реагувати на зміни ринкової кон'юнктури та зовнішні виклики.

Оскільки соціальна робота представлена в різноманітті видів допомоги, які мають свою специфіку, то управління системою соціальної роботи є складним, багатоаспектним процесом, що включає наступні рівні: державний, регіональний і міський. На кожному рівні функціонують відповідні законодавчі і виконавчі гілки влади. Крім цього, у процесі управління соціальною роботою необхідно приймати до уваги діяльність різноманітних закладів, організацій різного рівня, у тому числі й міжнародних, волонтерських. Ці організації не завжди безпосередньо впливають на соціальні процеси, що відбуваються у країні, але опосередковано включені у процес управління.

Теоретичні засади управління в соціальній роботі розроблено в працях таких науковців, як В.Андрущенко, В.Афанасьєв, В.Бех, Н.Василенко, Т.Волобуєва, Г.Єльнікова, Н.Коломінський, В.Крижко, О.Мармаза, Т.Сила, Є.Холостова та ін.

Організації соціального обслуговування зазвичай використовують вертикальну ієрархічну організаційну структуру для визначення обов'язків кожного члена відповідно до його положення в організації.

Ефективність діяльності соціальних служб суттєво залежить від типу використовуваної організаційної структури керування. Під організаційною структурою управління (ОСУ) системою соціальної роботи розуміється сукупність елементів органу управління і стійких зв'язків між ними, що забезпечує її цілісність, зберігання основних властивостей при різноманітних внутрішніх і зовнішніх змінах. Основними вимогами до ОСУ визнаються такі: мінімальна кількість ланок і рівнів управління, чіткий розподіл функцій, усталеність, безперервність, оперативність і гнучкість управління. Традиційними типами ОСУ, які використовуються в управлінні системою соціальної роботи, залишаються наступні[1]:

- лінійні;
- функціональні;
- дивізіонні;
- проектні;
- матричні.

Лінійні структури, найпростіші й економічні, можуть бути використані на нижніх рівнях, тобто на місцевому або локальному рівнях соціальної роботи. Для керування різнотипними видами соціальної роботи на нижніх рівнях застосовуються функціональні організаційні структури управління, на верхніх – дивізіонні. Проектні структури доцільно застосовувати при керуванні новими або короткочасними видами соціальної роботи. Найбільш прогресивними є матричні ОСУ, які можуть бути ефективно використані при проектуванні й удосконаленні органів соціального захисту, при залученні недержавного та приватного секторів щодо соціальної підтримки або реалізації спільних та партнерських проектів з надання соціальних послуг вразливим категоріям населення.

Матричний тип структури використовується підприємствами, продукція яких має відносно короткий життєвий цикл і часто змінюється, тобто у технологіях соціальної роботи, коли, об'єкт і його проблеми та потреби трансформуються, тому необхідно мати високу маневреність у питаннях вирішення та стратегії реагування.

При матричній структурі управління в процесі визначення горизонтальних зв'язків необхідні:

- призначення керівника програми (проекту), його заступників в окремих підсистемах відповідно до структури програми;
- призначення відповідальних виконавців в кожному спеціалізованому підрозділі;
- організація спеціальної служби управління програмою [].

Матрична структура являє собою комбінацію двох видів поділу: створюється шляхом поєднання лінійної та програмно-цільовий структур. При функціонуванні програмно-цільової структури управлінський вплив спрямовано на виконання певної цільової задачі, у вирішенні якої беруть участь всі ланки організації.

Вся сукупність робіт з реалізації заданої кінцевої мети розглядається не з позицій досягнення мети, передбаченої програмою. Основна увага при цьому концентрується не стільки на вдосконаленні окремих підрозділів, скільки на інтеграції всіх видів діяльності, створення умов, що сприяють ефективному виконанню цільової програми. При цьому керівники програми несуть відповідальність як за її реалізацію в цілому, так і за координацію і якісне виконання функцій управління.

Для забезпечення діяльності в межах матричної структури необхідно провести зміни в організаційній структурі управління: створити в центральному органі спеціальний цільовий підрозділ, який би об'єднував провідних спеціалістів для спільної розробки основних ідей програми.

Проблеми, які виникають при встановленні пріоритетів завдань і розподілі часу роботи спеціалістів над проектами, можуть порушувати стабільність функціонування соціальних установ та ускладнювати досягнення його стратегічних цілей. З метою забезпечення координації робіт в умовах матричної структури центр управління програмами повинен пов'язувати виконання управлінських процедур окремими підрозділами.

До основних недоліків використання матричних ОСУ у управління системою соціальної роботи можна віднести:

- труднощі в утримуванні балансу між 2-ма лініями влади;
- можливість нераціональних витрат часу на комунікації;
- виникнення конфліктних ситуацій через порушення принципу єдиноначальності;
- збільшення чисельності управлінського персоналу і управлінських витрат.

Зауважимо, що матричні структури управління, які доповнили лінійно-функціональну організаційну структуру управління новими елементами, відкрили якісно новий напрям у розвитку найбільш активних та динамічних проблемно-цільових та програмно-цільових організаційних форм управління, спрямованих на піднесення творчої ініціативи керівників і спеціалістів і виявлення можливостей значного підвищення ефективності надання соціальної допомоги у системі соціальної роботи.

Крім того, матричні структури управління сприяють здійсненню частих перебудов, пов'язаних з упровадженням найновіших технологічних процесів і модернізації, реформування, що приводить до змін в організаційній структурі управління системою соціальної роботи в цілому.

Таким чином, управління соціальною роботою є складною соціальною системою, яка характеризується цілісністю і відкритістю. Не зважаючи на те, що матричні структури управління, доповнюють лінійну організаційну структуру,

відкривають якісно новий напрям у розвитку найбільш гнучких і активних програмно-цілевих структур управління та традиційно націлені на піднесення творчої ініціативи керівників і спеціалістів з соціальної роботи, сприяють використанню найбільше можливостей значного підвищення ефективності дії усієї системи соціальної роботи, сучасні реформи децентралізації вимагають нових адаптивних адхократичних структур.

Література:

1. Управление в социальной работе / под ред. Е.И.Холостовой, Е.И.Комаровой, О.Г.Прохоровой. М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2013. 300 с.

УДК 331.556.2

*Пархуць В. Д.,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

ПРОБЛЕМИ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Проблеми біженців в новітній історії, що з'явилися під час та після другої світової війни, особливо гостро постали перед світовою спільнотою в 70-х рр. ХХ століття в зв'язку із громадянськими конфліктами в африканському та південно-східному азіатському регіонах (Ангола, Судан, В'єтнам, Камбоджа та ін.). Спочатку допомога міжнародного співтовариства стосувалася лише тих осіб (біженців), які покинули межі своєї країни і не користувалися її захистом.

Згідно з керівними положеннями УВКБ ООН, Законом України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб» (ст. 1) внутрішньо переміщеною особою в Україні 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.

Взагалі, політичні, соціальні, економічні, психологічні, морально-етичні, культурні та ін. проблеми осіб, що з різних причин вимушені залишати місце свого постійного проживання, є об'єктом постійної уваги фахівців. Так, скажімо, багатоманітні аспекти, пов'язані із проблемами різних категорій мігрантів в Україні, знайшли своє відображення у дослідженнях іноземних та вітчизняних науковців: В. Андерсона, М. Алмаші, А. Артеменка, О. Брайчевської, Ю. Брайчевського, Ю. Дегтяревої, Ш. Шахвали, Я. Пилинського [6]; В. Олефіра.

Мета статті: розглянути питання ВПО в Україні з позицій соціальної політики держави і громадянського суспільства, їх взаємодії, як одного з основних принципів при визначенні стратегії і тактики вирішення проблем зазначеного суспільного виклику. Вимушено переміщені особи як одна з категорій населення, яке опинилося в складних життєвих обставинах у зв'язку з вимушеною міграцією, з'явилась в Україні перед березневим референдумом у Криму в 2014 році, а також у зв'язку із збройним конфліктом у східному регіоні України та анексією Криму. Внутрішнє переміщення в Україні з того часу почало стабільно зростати. За даними УВКБ ООН на березень 2015 року кількість біженців та ВПО в Україні наблизилась до 1,8 млн. чол. Зараз цей показник, за соціологічними дослідженнями, наближається до 2,2 млн. Встановлення реальної цифри кількості ВПО в Україні викликає складнощі у зв'язку з відсутністю Єдиної інформаційної бази даних про внутрішньо переміщених осіб.

Означені процеси, що стали болісним соціальним викликом загальнодержавного масштабу, породили низку проблем, пов'язаних із забезпеченням житлом, працевлаштуванням переселенців, зростанням у зв'язку із

цим навантаження на місцевих ринках праці, розміщенням, пенсійним забезпеченням осіб відповідного віку з їх числа, влаштуванням дітей, молоді у навчальні заклади різних рівнів, медичним обслуговуванням, психологічною реабілітацією, культурною та соціальною реінтеграцією тощо. Ключові проблеми, що постають перед ВПО, на думку представників УВКБ ООН в Україні, – це доступ до соціальних послуг, наявність постійного житла та оформлення реєстрації за місцем проживання.

Чинниками, що певною мірою пом'якшують процеси адаптації внутрішніх переселенців в Україні, є те, що ці особи навіть після переселення залишаються громадянами України, отже, не потребують послуг імміграційних служб, оформлення документів та вид проживання тощо; потрапляючи в нові умови життя, вони лишаються, тим не менше, в слов'янському (до якого відноситься більшість внутрішніх переселенців) ментальному, мовному, етнокультурному просторі, практично не стикаються з проблемою необхідності вивчення принципово незнайомої їм мови, що також полегшує їх реінтеграцію на новому місці проживання.

Проте ці фактори повністю не знімають проблем ВПО в Україні, отже, потребують, в першу чергу, особливої уваги з боку української держави. Одним із важливих напрямків її соціальної політики стосовно ВПО є розробка відповідної законодавчої бази. За дослідженнями УВКБ ООН, українських науковців [1; 9], в Україні прийнято цілий ряд державних документів із проблеми. Це, зокрема:

1) Закон України «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» (15.04. 2014);

2) Закон України «Про співробітництво територіальних громад», схвалений Верховною Радою від 17.06.2014 № 1508-VII;

3) Закон України «Про створення вільної економічної зони «Крим» та про особливості здійснення економічної діяльності на тимчасово окупованій території України» № 1636-VII від 12.08.2014;

- 4) Закон України «Про особливий порядок місцевого самоврядування в окремих районах Донецької та Луганської областей» від 16.09.2014 № 1680-VII;
- 5) Закон України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб» № 1706-VII від 20.10.2014;
- 6) Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України» 211-VIII від 02.03.2015;
- 7) Закон України № 245-VIII «Про внесення змін до деяких законів України щодо посилення соціального захисту внутрішньо переміщених осіб» (5.03.2015);
- 8) Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року (затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385);
- 9) Постанова КМУ № 509 від 1 жовтня 2014 «Про облік осіб, які переміщуються з тимчасово окупованої території України та районів проведення антитерористичної операції»;
- 10) Постанова КМУ № 505 від 1 жовтня 2014 «Про надання щомісячної адресної допомоги особам, які переміщуються з тимчасово окупованої території України та районів проведення антитерористичної операції, для покриття витрат на проживання, в тому числі на оплату житлово-комунальних послуг»;
- 11) Постанова КМУ № 535 від 1 жовтня 2014 «Про затвердження Порядку використання коштів, що надійшли від фізичних та юридичних осіб для надання одноразової грошової допомоги постраждалим особам та особам, які переміщуються з тимчасово окупованої території України або району проведення антитерористичної операції»;
- 12) Постанова ВРУ № 254-VIII «Про визнання окремих районів, міст, селищ і сіл Донецької та Луганської областей тимчасово окупованими територіями» (17.03.2015);
- 13) Постанова КМУ № 1094 від 16.12.2015 «Про затвердження Комплексної державної програми щодо підтримки, соціальної адаптації та реінтеграції громадян України, які переселилися з тимчасово окупованої території

України та районів проведення антитерористичної операції в інші регіони України, на період до 2017 року» та ін.

Отже, на сьогоднішній день в Україні існує близько двох десятків законів, постанов, розпоряджень відповідних органів, що регулюють вирішення проблем ВПО. З нашої точки зору, існує потреба в узгодженні механізмів реалізації цих законів, посиленні державного контролю щодо їх виконання, узгодження терміну дії довідок внутрішньо переміщених осіб в різних державних актах, погодженні дій міністерств при виконанні державних законодавчих рішень.

Одним із основних якісних індикаторів рівня соціального розвитку держави є висока ступінь участі громадянського суспільства у вирішенні соціальних проблем. Поширеним підходом у визначенні громадянського суспільства є розуміння, що це є «третій сектор» – сфера соціальної активності, в першу чергу, неурядових, неприбуткових організацій. Інституціями громадянського суспільства виступають громадські, благодійні, волонтерські організації, різноманітні спілки, спортивні клуби, окремі освітні та медичні організації, аналітичні центри тощо. Саме ці суб'єкти соціальної політики в силу своєї.

З нашої точки зору, однією з умов успішного вирішення державою у співпраці з громадянським суспільством проблем ВПО є створення при Міністерстві соціальної політики України Єдиного Інформаційного Центру, який би став основним осередком акумуляції всієї (наукової, юридичної, статистичної, економічної, грантової, культурної, медичної та ін.) інформації для координації дій всіх суб'єктів, причетних до подолання вказаної проблеми. Як перспективу досліджень можемо говорити про подальшу розробку ролі громадянського суспільства у даній проблематиці, а також необхідність вироблення науково обґрунтованих рекомендацій для соціальних працівників, груп активістів щодо забезпечення комплексної та системної підтримки, соціальної адаптації та інтеграції переселених громадян.

Література:

1. Внутрішньо переміщені особи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unhcr.org.ua/en/2011-08-26-06-58-56/news-archive/2-uncategorised/1293-vnutrishno-peremishcheni-osobi>.
2. Закон України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1706-18>.
3. Кількість переселенців в Україні збільшилася до 1,8 мільйона осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hromadske.tv/society/kilkistpereselentsiv-v-ukrayini-zbilshilasya-do-1>.
4. Мигашко Є., Тимошенко Н. Інтеграція біженців в українське суспільство як соціально-педагогічна проблема [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.kubg.edu.ua/5567>.

UDK 37.091.33:81:81'322.6

Polovin S.M.,

Donetsk National Technical University (Pokrovsk, Ukraine)

USING FREE WEB TOOLS TO HELP INTERNALLY DISPLACED PEOPLE LEARN FOREIGN LANGUAGES.

Being able to speak a foreign language fluently is becoming more and more important for many internally displaced people in Ukraine: it gives them a chance to seek employment with foreign companies in this country and abroad. Also, learning a foreign language can distract these people from haunting memories connected with the horrors they have been through.

But where should internally displaced people start? Quite often they are faced with a lot of problems and are short of time. Is there a way out of this situation?

Yes, there is. I would strongly advise these people to try News in Levels - a web application that has been in the spotlight recently [1]. The tool can be used to help English learners increase their reading comprehension, speaking skills and vocabulary. Besides, the site provides learners with the latest news in a wide range of topics, thus extending their knowledge in science, politics, sport, entertainment, etc.

When you open the homepage, you are invited to complete the Test Your Level exercise in the pop-up box [2]. Once you are done with that, you can start reading articles selected for your level.

Each piece of news is presented in three levels – Level 1, Level 2 and Level 3. The vocabulary at Level 1 is repeated at the higher levels, but more difficult vocabulary is added as the level increases.

Those studying English might ask why they should read the same news in different levels. The thing is the same words are repeated in one level again and again, and if you keep reading and listening to the news on a regular basis, you will learn all the vocabulary in one level in a few months. Many of the news stories on the site include audio and practice exercises. Consequently, your next step is to go one level higher. Within a few months, you will not have difficulty understanding native speakers and will learn 3000 most important words in English.

News in Levels can help English learners practice paraphrasing, a very important skill necessary to pass international exams successfully [3].

As an article presented in three levels is a paraphrase with the same story told in a different way and at a different level of difficulty, you can build your own paraphrases after listening to the variations of each article. Some information is omitted in the shorter paraphrases to make them easier to understand. English learners should be encouraged to paraphrase and shorten a News in Levels article to polish this skill.

Another plus of this tool is that it includes an audio reading of each piece of news. The readalouds for Level 1 and Level 2 may sound slow and unnatural, but this is done to show learners the correct pronunciation of each word. Level 3 news lessons are

quite different and feature videos with presenters delivering news at a natural speed of speech.

If you wish to improve your speaking skills, News In Levels articles can be a useful resource for doing this. Their grammar and sentence structures can be memorized and used in your speech as the sentences are well-structured and concise [4].

Also, the simplicity of the news articles helps you concentrate on developing speaking skills without being distracted by difficult vocabulary. You just focus on your speech while reading the articles aloud.

Using News In Levels can be a good way of preparing for the Reading section of many international exams, especially for beginners and low intermediate learners [5].

Learning a foreign language takes time, perseverance and commitment, but using free and innovative web applications makes this process not only easier, but more interesting and engaging.

Those of internally displaced people in Ukraine who are thinking about learning a foreign language or already doing that, should make greater use of free web resources: they are easily accessible 24/7 and most of them can be downloaded on mobile devices, thus making it possible to learn a foreign language on the go.

References:

1. Site review: News In Levels. Retrieved from: http://www.educationworld.com/a_tech/site-reviews/news-in-levels.shtml [in English].
2. Website review: News In Levels. Retrieved from <https://www.dawn.com/news/1373790> [in English].
3. 8 English learning websites you need to become proficient in English. Retrieved from <https://www.myenglishteacher.eu/blog/8-english-learning-websites-you-need-to-become-proficient-in-english/> [in English].
4. News In Levels: a great TOEFL resource. Retrieved from <https://magoosh.com/toefl/2016/news-in-levels-a-great-toefl-resource/> [in English].

5. News In Levels looks like an excellent site for ELLs. Retrieved from <http://larryferlazzo.edublogs.org/2013/07/01/news-in-levels-looks-like-an-excellent-site-for-ells/> [in English].

УДК 331.5

*Понамарьов А.В.,
Боднарук О.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький Державний Університет управління*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Однією із ключових проблем ефективного функціонування банківської системи є високий рівень підготовки персоналу та управління, оскільки він виступає рушійною силою будь-яких економічних змін. Дослідження роботи з персоналом показує, що в банківській системі існуючий механізм підбору та оцінювання персоналу є несистемним, окрім того, в кожній країні він є відмінним. Але зважаючи на відмінності в політичному підході, національних стандартах, банківська система України потребує удосконалення та системності у сфері управління персоналом (підборі, навчанні, оцінці та подальшому розвитку персоналу).

Сучасні концепції систем управління персоналом базуються, з одного боку, на принципах і методах адміністративного управління, з іншого - на концепції всебічного розвитку особистості і теорії людських відносин. Основою концепції управління персоналом в банківських установах в сучасних умовах є зростаюча роль особистості працівника, його знання, мотивація, уміння їх формувати і спрямовувати на досягнення цілей.

Основні особливості американської системи управління персоналом в банківських установах полягають в такому: навчання банківського персоналу відбувається за різними програмами, що призводить іноді до несумісності у практичній діяльності банку; підвищена увага служб з роботи з персоналом до питань тестування не завжди представляючи об'єктивні характеристики кандидатів на нові вакансії, підбір кращих працівників банку на керівні посади з боку інших кредитно-фінансових структур; підвищена плинність кадрів, що досягає 20-25 % на рік, не ефективна робота з резервом на просування; брак уваги до питань підвищення кваліфікації банківських службовців, відсутність спеціалізованих навчальних програм для цих потреб; контрактна система з обмеженням в часі (3-4 роки); широко практикується система соціальних пільг, адекватна за вартістю 60-65 % щорічного доходу банківських службовців [1].

Японський менталітет дає змогу підбирати кадри в банківській сфері та управляти ними значно ефективніше, ніж це відбувається в європейських банках та банках США. Кандидати на роботу в банки додатково слухають лекції практиків з числа керуючого складу банку. Банк для перспективних студентів виділяє додатково засоби для повної або часткової оплати навчання та підвищених стипендій. Затрачені засоби можуть бути довготерміновими кредитами, або безповоротно погашаються після декількох років роботи в банку; батькам, працюючим у банках і бажаючих в порядку сімейної традиції підготувати своїх дітей спеціалістами з банківської справи, надаються позики та готуються робочі місця; використовується в банках система "з життєвого найму" гарантує постійне підвищення заробітної платні та одержання різних соціальних пільг залежно від вислуги літ; здійснюється підвищення кваліфікації працівників у спеціалізованих навчальних центрах з відривом від роботи; широко практикується система морального стимулювання працівників, застосовується рангова система просування по службі; використовуються методи самооцінки своєї роботи паралельно оцінкам, що дають менеджери; постійно практикується

горизонтальне переміщення працівників, що сприяє вивченню суміжних професій; регулярно проводяться семінари та конференції для менеджерів банків.

Банківська система Німеччини широко відома поєднанням фінансово-кредитних організацій та збереженням традицій у менеджменті. Більшість фінансово-кредитних організацій сформовано на однакових принципах організації управління персоналом. Особливості управління банківським персоналом можна сформулювати таким чином: найбільшу увагу приділено перепідготовці працівників служб роботи з персоналом за спеціальними програмами. Організовується стажування працівників у кращих банках та за кордоном; здійснюється постійна перепідготовка різних категорій персоналу, проводяться тренінги на суміжні професії. Наявність висококваліфікованих кураторів, що опікуються молоддю; розроблені посадові інструкції із збалансованими правилами та обов'язками; використовуються різні види оплати праці залежно від рівня кваліфікації, досвіду, оволодіння новими методами роботи, знанням іноземних мов і т. ін.

У банках Франції до рівня підготовки персоналу приділяється підвищені вимоги, зумовлені наявністю жорсткої конкуренції. Особливо звертають увагу на підвищені витрати на підготовку персоналу (до 12 % від загальних видатків банківської системи проти 5-6 % в США); координується роль Центрального банку Франції, що відображається в розробленні методології процесів фінансово-кредитної системи і персонального менеджменту; використання конкурсів під час заміщення різних посад; тісний зв'язок просування по службі з перепідготовкою та підвищенням рівням знань; навчання всіх банківських працівників за програмою "Психологія спілкування"; постійне інформування персоналу про діяльність банку за визначені періоди, про вакансії та використовувані елементи кадрової політики. У Франції функціонує центр підготовки та перепідготовки банківських службовців [2].

В італійських банках на півночі країни використовують американські методи управління персоналом. У південних же районах діє "радянська" система добору персоналу та переміщення кадрів на основі суб'єктивних чинників: родинних та дружніх зв'язків і т. ін. Відсутні стимули, що сприяють підвищенню кваліфікації. Пріоритет надають адміністративним методам управління, а не економіко-соціального характеру.

У розумінні топ-менеджерів банківської системи розвинутих країн світу та ЄС управління банківськими працівниками сьогодні вже не є суто сукупністю технічних методів. Навпаки, цілеспрямований вплив на трудову поведінку працівників шляхом різних соціально-психологічних та економічних методів стимулювання є невід'ємною складовою управління банківським персоналом. Наприклад, у Німеччині в загальному обсязі мотивів банківського службовця до високопродуктивної праці зарплата становить лише 13 %, більш вагомими є такі фактори, як її стабільність, престижність банку і престижність обійнятої посади, стиль і методи управління. У комерційних банках групи Deutsche Bank стимулювання персоналу ґрунтується на дуалізмі: інтенсивне заохочення кожного працівника + співробітництво на основі довіри [3].

Ключовим фактором успіху в сучасному управлінні комерційним банком справедливо вважається «соціалізація», основу розвитку якої створює інтенсивне впровадження інформаційно-комунікаційних досягнень сучасності. Природно, що в таких умовах організація праці при постійному жорсткому контролі працівників є неефективною. Тому актуальним стає пошук і впровадження таких методів стимулювання персоналу, які забезпечують високу трудовіддачу. У зарубіжній практиці управління персоналом виділяють три форми «соціалізації»: участь банківського персоналу в управлінні; у власності та у прибутках. Участь персоналу в управлінні компанією реалізується через залучення представників структурних підрозділів до прийняття рішень щодо організації і регламентації праці, до управління кар'єрою, оплатою праці тощо. Залучення банківських

службовців до управління компанією має сенс у разі глибинної обізнаності персоналу з її стратегічними завданнями. Така система участі банківського персоналу в управлінні набула поширення в Японії, Німеччині, інших країнах Західної Європи. Участь у власності реалізується через розповсюдження акцій серед банківського персоналу з метою фінансового зміцнення банку і створення зацікавленої в результатах діяльності команди. Така система стимулювання банківського персоналу характерна для банків США, Японії, Швеції. Участь персоналу в прибутках банку здійснюється у різних формах. Природно, зарплата розглядається як сукупність двох частин: постійної (основна заробітна плата на основі трудової угоди) та змінної (на основі спеціальних угод з адміністрацією), тобто премії та бонуси. Така система поширена в Японії і досить обмежено використовується в Європі [4].

Вивчаючи зарубіжний досвід, вважаємо, що для постійного підвищення професійного рівня персоналу в банківській системі України повинна функціонувати дворівнева система атестацій і безперервного навчання - внутрішньобанківському (програма розбудови кар'єри) і в інших навчальних закладах, на курсах підвищення кваліфікації, шляхом стажування у провідних банківських установах за кордоном.

Конкретними кроками в реалізації кадрової політики повинна функціонувати єдина системи добору та оцінювання персоналу, навчання та підвищення кваліфікації, створення ефективного механізму мотивації високопродуктивної праці.

Література:

1. Кебас М. О. Системность эффективной мотивации / М. О. Кебас // Управление персоналом: Украина. - 2010. - № 4. - С. 52 - 55.

2. Гетьман О. О. Вдосконалення системи стимулювання праці на вітчизняних сервісних підприємствах / О. О. Гетьман, А. А. Салімов // Молодий вчений. - 2015. - № 5. - С. 12 - 16.

3. Гетьман О.О., Киричок Є.О. Особливості механізму стимулювання персоналу в банківській сфері / О.О. Гетьман, Є.О. Киричок// Бізнесінформ.- 2015. - №4.- С. 279-283.

4. Паладій М. І. Сучасні підходи до мотивації праці банківського персоналу / М. І. Паладій // Банківська справа. - 2010. - № 5. - С. 29 - 31.

УДК 332.365

*Сіренко Н.М.,
доктор економічних наук, професор,
Лункіна Т.І.,
кандидат економічних наук, доцент,
Бурковська А.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний аграрний університет*

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Від формування та розвитку соціально-орієнтованого інвестиційного клімату аграрного сектора, залежить рівень життя сільського населення, інфраструктура, рівень освіти, безробіття тощо. Саме аграрні підприємства виступають регуляторами та координаторами розвитку життя на селі, адже від їхньої діяльності залежить добробут сільського населення.

Соціально-орієнтована економіка збалансовує економічні принципи господарювання аграрного підприємства з соціальними принципами, гарантіями та справедливістю. Тобто соціально-орієнтована економіка на основі

сприятливого інвестиційного клімату створює необхідні умови для господарювання аграрного підприємства (соціальна політика, мотивація, енергоефективність, екобезпека продукції тощо). Джерелами фінансування соціально-орієнтованого інвестиційного клімату аграрного сектора можуть виступати як власні кошти (дохід, прибуток, амортизація), запозичені (банківські кредити, аграрні розписки), залучені (інвестиції, дивіденди, цінні папери) та підтримка з боку держави (дотації, субвенції, пільги).

Звичайно, аграрні підприємства обирають для себе соціально-орієнтовану модель розвитку за умови позитивного інвестиційного клімату, який створюється у країні. Держава бере на себе функцію гаранта щодо сприятливих умов ведення аграрного бізнесу, забезпечуючи інвестиційну привабливість аграрної галузі (система пільг, преференцій, гранти).

Варто відмітити, що аграрний сектор України створює не лише товари, а й незамінні блага нетоварного характеру (рівень життя та добробут сільського населення, розвиток сільської інфраструктури тощо). Тому, це є підставою для надання суб'єктам господарювання аграрного сектора належної державної підтримки.

Так, в Німеччині Федеральний уряд нагороджує підприємства, які здійснюють свої ділові операції відповідально по відношенню до соціальних, екологічних та економічних аспектів. Ключовими моментами тут є справедливе ведення бізнесу, кадрова політика, орієнтована на працівника, економне використання природних ресурсів, захист клімату та навколишнього середовища, громадська участь та відповідальне управління каналами постачань [1].

Також варто відмітити Нідерланди, де в пріоритеті є екологічність та енергозбереження. Наприклад, серед субсидій, які можуть отримати фермери, існує програма гарантування частини позики, яку готова взяти на себе держава. Претендувати на цю програму можуть малі чи середні підприємці або, наприклад,

молоді фермери віком до 39 років. Додаткові кошти позики, які фермер отримає під гарантії, мають бути витрачені на чітко визначені цілі, наприклад, оптимізацію виробництва, покращенням якості продукції або умов утримання тварин. Крім того, на додаткову допомогу можуть претендувати молоді фермери – до 41 року. За статистикою голландського агентства з питань підприємництва RVO, лише 5% нідерландських фермерів – молодші 35 років. Тому мета цієї програми – залучити більше молодих підприємців до сфери сільського господарства. Ці кошти можуть бути інвестовані у будівництво, землю, техніку або мобільне обладнання. Крім того держава підтримує ферми, де відмовилися від використання хімікатів та пестицидів. Для того, щоб забезпечити конкурентоздатність цих екотоварів, уряд, наприклад, підписав договори із супермаркетами та Федерацією агропромисловості і тепличного виробництва про розширення дистрибуції цієї продукції. Ще одна мета у сільському господарстві – розширення використання біомаси як палива на фермерських господарствах. Так, до 2030 року планується замінити 30% нафтопродуктів на «зелену енергетику». Тому підтримуються наукові дослідження у цій сфері [2].

Відповідно до європейських стандартів земельні ресурси України є величезними та невичерпними. Так, більше 70% загальної площі країни – сільськогосподарські угіддя. Це становить трохи більше 42 мільйонів гектарів, з яких 32 мільйони сільськогосподарських угідь є придатними, для виробництва зерна та овочів. Крім того, Україна має значну кількість багатих родючих земель (чорноземів), що складають 30% світових запасів. Найбільша частка нинішньої сільськогосподарської продукції в Україні складається з різноманітного поєднання зернових та кормових культур, включаючи пшеницю, кукурудзу, ячмінь, соняшник, цукрові буряки, тютюн, бобові, фрукти та овочі. Україна займає лідируючу позицію як великого виробника зернових культур, особливо пшениці. Річний обсяг виробництва зернових культур становить приблизно 90-100 млн. тонн. Це дозволяє щороку експортувати приблизно 50-60 мільйонів тонн

зернових культур. За таких показників Україна сьогодні займає третє місце на світовому ринку експорту зерна. Експерти в галузі промисловості прогнозують, що до середини 2020-х років Україна стане № 3 у виробництві продуктів харчування у всьому світі, поступаючись лише США та Бразилії [4].

Щодо рівня державної підтримки аграрного сектора в Україні, то протягом останніх років вона зазнала певних змін. Так, значно скоротилися обсяги прямої державної підтримки та відміна пільгового режиму сплати ПДВ (з 1 січня 2017 р.), що становили велику питому вагу у загальній сумі державної підтримки. Світові дані свідчать, що державна підтримка сільського господарства в країнах OECD, % від валової виручки в Україні становить – 8% (останнє місце в рейтингу країн), в середньому у світі – 17%. Варто відмітити країни, де рівень державної підтримки дуже високий, що й надає великі можливості для розвитку сільського господарства: Норвегія (58%), Швейцарія (57%), Південна Корея (51%). Рівень захисту виробника відповідно до середнього значення у світі в країнах OECD становить 1,1. В Україні, на жаль, лише 0,87, а це останнє місце в рейтингу (21 із 21). Країнами-лідерами щодо даного показника є: Ірландія – 1,97, Японія – 1,82, Норвегія – 1,78.

Щодо України, то у 2017 р. загальна сума державної підтримки на сільське господарство становила 4774300,0 тис. грн., у розрізі загальному фонду – 1473000,0 тис. грн., спеціального фонду – 3301300,0 тис. грн. [3].

Державна допомога на дослідження, науково-технічні розробки в Україні збільшилася в порівнянні 2017 р. з 2010 р. на 57,8 млн. грн. Значно покращилася ситуація щодо державної підтримки на розвиток хмелярства (виноградників, ягідників) – 75 млн. грн., фінансова підтримка сільгосптоваровиробників – 1473 млн. грн. у 2017 р.

Проте відбулося суттєве скорочення державної підтримки на розвиток тваринництва, так, якщо у 2014 р. сума підтримки становила 250 млн. грн., у 2016 р. – 300 млн. грн., то у 2017 р. лише 170 млн. грн. Враховуючи інфляційні

процеси, які спостерігаються в Україні протягом останніх років, то рівень державної підтримки в еквіваленті до вільноконвертованих валют значно знизився.

Негативним моментом є зменшення рівня державного фінансування на оздоровлення та відпочинок дітей працівників АПК (з 2015 р. припинено фінансування), державної підтримки Всеукраїнського фізкультурно-спортивного товариства «Колос» на організацію та проведення роботи з розвитку фізичної культури та спорту серед сільського населення (з 2016 р. припинено фінансування) тощо.

Отже, розвиток соціально-орієнтованого інвестиційного клімату аграрного сектора, нерозривно пов'язаний із державною підтримкою. Так, як, на державу покладаються не тільки контролюючі функції, а й функції регулятора й координатора.

В Україні, на жаль, спостерігається скорочення рівня державної підтримки аграрного сектор по деяких статтях витрат. Збільшення спостерігається на науково-технічні розробки, підтримку заходів в агропромисловому секторі, проте враховуючи інфляцію, яка протягом останніх років стрімко підвищується, дана підтримка є несуттєвою і становить незначну питому вагу в аграрний сектор.

Література:

1. Гагалюк Т. Корпоративна соціальна відповідальність аграрного бізнесу / Т. Гагалюк, Ф. Шафт // Німецько-український агро діалог.— Київ, 2016. — 63 с.

2. Світові моделі підтримки розвитку сільського господарства : Укрінформ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2012230-svitovi-modeli-pidtrimki-silskogo-gospodarstva.html>. — Назва з екрану.

3. Український клуб аграрного бізнесу : офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу :

http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/umovi_vedennya_agrobiznesu/derzhavna_pidtrimka. — Назва з екрану.

4. UkraineInvest [Electronic resource]. — Access mode : <http://ukraineinvest.com/sectors/agribusiness>.

УДК 331.12

*Пужайло О.І.,
Митяй С.А.,*

Університет державної фіскальної служби України

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Висока мотивація працівників – це найважливіша умова успіху будь-якого сучасного підприємства. Слід зазначити, що в кожній галузі існують свої проблеми і особливості мотивації працівників до праці, тому до вивчення даного питання необхідно підходити, в першу чергу, виходячи із специфіки виду діяльності підприємства.

Праця персоналу аграрного підприємства, в силу своєї специфіки і умов середовища, дуже важка, і вимагає великого напруження всіх духовних і фізичних сил. Тому для повного розкриття можливості ефективного застосування цих сил потрібно вагома, стійка і постійна мотивація праці – раціональне поєднання мотивів і стимулів матеріального, морального і психологічного характеру.

Існує ряд проблем мотивації праці персоналу, зайнятого в сільськогосподарській галузі. Оплата праці на аграрних підприємства – одна з найнижчих серед галузей економіки, проте, саме оплата є найважливішим засобом матеріального стимулювання і основним джерелом задоволення потреб зайнятих в аграрній сфері. Це основна форма відшкодування витрат з відтворення

робочої сили на аграрних підприємствах (за винятком домашніх сільських господарств, де формується фонд споживання, який використовується на особисті потреби).

Специфіка мотивації працівників сільськогосподарських підприємств проявляється в таких особливостях, як:

1) сезонність робіт;

2) результати сільськогосподарського виробництва безпосередньо залежать від погодно-кліматичних і природно-економічних умов конкретного регіону, а це призводить до ризику неотримання планованого рівня доходу в подальшому;

3) особливістю аграрного виробництва є і те, що велика частина одержуваної продукції не входить до складу товарної продукції, а бере участь у внутрішньому обороті в якості сировини для інших товаровиробників;

4) праця персоналу аграрної сфери використовується не тільки в суспільному виробництві, але і в домашньому (підсобному) господарстві, тому вплив роботодавця на сільськогосподарських працівників дещо обмежений, так як вони є самозабезпеченими;

5) велика частина робіт виконується на відкритому повітрі, природно, під впливом різних погодних і кліматичних умов;

6) в сільському господарстві в великому обсязі використовується праця жінок, підлітків і пенсіонерів, що передбачає орієнтованість на сприятливі соціальні умови праці, можливість спілкування, престиж і соціальні гарантії при розгляді мотивуючих факторів.

Мотивація працівників аграрної сфери відрізняється від мотивації в несільськогосподарській діяльності. Тут роботодавець не має ряду мотиваційних важелів, а вплив інших дещо обмежений. Є й перевага – використання нематеріальної мотивації, але при цьому також існує проблема об'єктивності в її застосуванні.

Яскравими прикладами нематеріального стимулювання можна вважати можливість привнесення творчих елементів в роботу, творчі відрядження, рух кар'єрними сходами, надання службового транспорту, оплати транспортних витрат. У сучасних ринкових умовах все частіше використовуються методи згуртування колективу з метою поліпшення морального клімату на підприємстві і, як наслідок, підвищення результативності праці. Іншими словами це можуть бути: проведення спільних заходів розважального та оздоровчого характеру, виділення підприємством коштів для оплати харчування. Встановлення певних виплат, компенсацій, пільг працівникам, які мають дітей, і робітницям, які збираються і вже перебувають у декретній відпустці, виділення коштів на організацію дошкільного та шкільного виховання також можуть виступати значущим стимулом трудової мотивації працівника, чинником, що впливає на рівень престижності трудової діяльності.

Таблиця 1

Система стимулювання персоналу аграрного підприємства

Мотивуючі чинники	Система стимулювання
<i>Гроші</i>	Матеріальне стимулювання у формі: - премії (за результатами роботи); - разових виплат (з нагоди ювілею, виходу на пенсію тощо); - матеріальної допомоги (на лікування, оздоровлення) тощо
<i>Повага</i>	Соціальне стимулювання через: - публічне висловлення подяки, вручення грамоти; - присвоєння звань відповідно до галузі.
<i>Талант</i>	Створення умов для розвитку особистості, реалізації творчих здібностей, розкриття їх потенціалу. Сприяння професійному і кар'єрному росту.
<i>Інтерес</i>	Стимулювання до науково-дослідної та інноваційної діяльності.
<i>Варіант</i>	Розширення умов, можливостей і варіантів сумісництва і суміщення працівників.
<i>Повноваження</i>	Постановка перед працівниками задач, які чинять вагомий вплив на розвиток підприємства. Залучення персоналу до прийняття управлінських рішень для покращення результатів функціонування підприємства.
<i>Навчання</i>	Створення умов для перепідготовки та підвищення кваліфікації. Стимулювання до навчання та вдосконалення.
<i>Інформація</i>	Організація і проведення на базі підприємства круглих столів, семінарів тощо.
<i>Порядок</i>	Забезпечення сприятливого позитивного мікроклімату у колективі. Підтримання організаційної культури на високому рівні.
<i>Дев'ять факторів</i>	Сукупна дія вище зазначених дев'яти факторів формують систему мотивації праці персоналу і чинять позитивний вплив на результати роботи підприємства.

Джерело: адаптовано для аграрних підприємств на основі [2, с.163].

Задоволення мотиваційних потреб працівників аграрних підприємств багатьма науковцями пропонується здійснювати на основі системи заходів, наведеної у табл. 1.

У загальному, на нашу думку, мотивацію як спонукання до трудової діяльності можна забезпечити двома методами:

– застосування усталеної системи потреб персоналу, тобто використання економічних методів управління персоналом шляхом матеріального заохочення за результативність та якість праці. Однак, у багатьох випадках грошова винагорода може сприйматися працівниками як визнання його особистих заслуг. Розмір премій можуть виступати критерієм суперництва між працівниками. Доцільно зазначити, що будь-яка система матеріального заохочення з часом втрачає свою ефективність;

– модифікація усталеної системи потреб персоналу, тобто задоволення потреб, які не є першочерговими. Такі методи є більш психологічними з точки зору їх характеру – це створення ідеалів у досягненні показників діяльності підприємства, критеріїв престижності праці тощо.

Таким чином, мотивація персоналу аграрного підприємства через низку специфічних особливостей таких підприємства є складним та важливим інструментом управління. Саме ефективна система мотивації праці на підприємстві дозволить залучити кадри високої кваліфікації, зберегти такі ж висококваліфіковані кадри, постійно підвищувати престижність праці, що, у свою чергу, є детермінантою економічного розвитку аграрного підприємства.

Література:

1. Кудріна Т.С. Психологія мотивації: теорія та експеримент [Текст] : навч. посіб. / Т.С. Кудріна. – К. : Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2006. – 214 с

2. Бачинська О.М. Управління конкурентоспроможністю вищих навчальних закладів на засадах формування якості освітніх послуг: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Бачинська Олена Миколаївна. – Тернопіль, 2014. – 238 с.

УДК 314.72:334.7

*Юріна Г.Г.,
Гапочка Ю.П.,
Донецький державний університет управління*

СУЧАСНІ УКРАЇНСЬКІ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНІ ОСОБИ: ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ТА ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ

Проблема внутрішньо переміщених осіб залишається однією з найгостріших для сучасної України. Військовий конфлікт в Донбасі та анексія Криму призвели до того, що близько 1,5 млн. українців були змушені покинути власні домівки.

За оцінками експертів, наша держава посідає дев'яте місце у світі за кількістю внутрішньо переміщених осіб. Реагуючи на такі виклики, влада намагається підтримувати переселенців, проте наразі ситуація залишається досить складною.

Діяльність органів державної влади є головним компонентом у питанні розв'язання проблем переселенців. Завдяки оперативній діяльності українських парламенту та уряду було прийнято низку нормативних актів, а саме: Постанови Кабінету Міністрів України «Про облік осіб, які переміщуються з тимчасово окупованої території України та районів проведення антитерористичної операції» та «Деякі питання оформлення і видачі довідки про взяття на облік особи, яка переміщується з тимчасово окупованої території України або району проведення

антитерористичної операції», а також Закон України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб». Слід зазначити, що ці документи не є статичними, до них постійно вносяться зміни, що допомагає законодавчо врегульовувати нововиявлені проблеми внутрішньо переміщених осіб.

Водночас слід відзначити вклад вітчизняних і зарубіжних волонтерів, фондів, організацій, у тому числі й міжнародних, які надають посильну допомогу переселенцям. Так, за рахунок коштів, які надають деякі зарубіжні країни, реалізуються конкретні проекти із забезпечення внутрішньо переміщених осіб усім необхідним, починаючи від медикаментів і закінчуючи житлом.

Перелік конкретних проблем з якими зіштовхуються переселенці досить широкий. Внутрішньо переміщені особи часто стикаються з порушенням їхнього права на вільне пересування з території, непідконтрольної Україні. Переселенці змушені стояти у великих чергах, щоб отримати електронну перепустку. Це пов'язано з тим, що не завжди є технічна можливість видати такий документ, а також відсутня єдина база даних. Крім того, часто порушуються права переселенців на соціальні виплати, освіту й медобслуговування, спостерігаються труднощі у працевлаштуванні та відновленні втрачених документів, а в зимній період гостро постало питання нестачі комфортного житла.

Внаслідок відсутності чіткої державної політики у сфері прав людини, 2016–2017 рр. стали роками дискримінації ВПО, які є пенсіонерами чи отримувачами будь-якої соціальної допомоги, а також абсолютного обмеження пенсійного забезпечення громадян України, які проживають на непідконтрольних державній владі територіях.

Однією з головних проблем, яка заважає адаптації переселенців, є відсутність єдиної національної програми щодо внутрішньо переміщених осіб і органу, який би безпосередньо займався переселенцями.

Поліпшити дану ситуацію допомогло б, зокрема, створення єдиного центрального органу, відповідального за всі питання, пов'язані з переселенцями,

створення єдиної електронної бази даних, у якій можна було б отримати інформацію про людину, незалежно від того, де вона перебуває, без безпосереднього звернення до органів влади, а також поліпшення технічного стану існуючої електронної системи.

Література:

1. «Порядок оформлення і видачі довідки про взяття на облік внутрішньо переміщеної особи». – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/509-2014-%D0%BF> –
2. «Внутрішньо переміщені особи: соціальна та економічна інтеграція в приймаючих громадах» За матеріалами Вінницької, Запорізької, Івано-Франківської та Полтавської областей, м. Київ, 2016 р.

УДК 331:658.3.005.095/.96

*Цуркан С.М.,
кандидат економічних наук*

ДИСЦИПЛІНАРНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ, ОРГАНІЗАЦІЙ

Важливість питання трудової дисципліни обумовлена тим, що від сумлінної праці кожного працівника залежать результати діяльності підприємства. Від дисциплінованості працівників деяких підприємств, установ, організацій іноді залежить, навіть, людське життя. Саме обізнаність у питаннях дисциплінарної відповідальності, яка регламентована відповідними нормативно-правовими актами, є стимулом для дотримання трудової дисципліни працівниками підприємства.

У ст. 147 КЗпП України вказано, що «За порушення трудової дисципліни до працівника може бути застосовано **тільки один з таких заходів стягнення**: 1) догана; 2) звільнення.

Законодавством, статутами і положеннями про дисципліну можуть бути передбачені для окремих категорій працівників й інші дисциплінарні стягнення».

Виходячи з вищенаведеного, можливо констатувати наявність **загальної та спеціальної** дисциплінарної відповідальності.

Догана та звільнення є різновидами саме **загальної дисциплінарної відповідальності**.



Рис. 1. Види дисциплінарної відповідальності

До спеціальної дисциплінарної відповідальності слід віднести, наприклад:

1). До *державних службовців*: попередження про неповну службову відповідність; затримка до одного року у присвоєнні чергового рангу або у призначенні на вищу посаду (ст. 14 Закону України «Про державну службу» [1]).

2). Дисциплінарні стягнення щодо *прокурорсько-слідчих працівників*, а також *працівників навчальних, наукових та інших установ прокуратури* застосовуються за невиконання чи неналежне виконання службових обов'язків або за проступок, який порочить його як працівника прокуратури (п. 8

Дисциплінарного статуту прокуратури України [2]): пониження в класному чині, пониження в посаді, позбавлення нагрудного знаку «Почесний працівник прокуратури України», звільнення з позбавленням класного чину (п. 9 Дисциплінарного статуту прокуратури України [2]).

3). До *військовослужбовців* можуть застосовуватися такі заходи дисциплінарного впливу: зауваження; сувора догана; попередження про неповну службову відповідність; позбавлення чергового звільнення з розташування військової частини чи корабля на берег; призначення поза чергою в наряд на роботу - до 5 нарядів; пониження в посаді; позбавлення військового звання старший солдат (старший матрос); пониження у військовому званні на один ступінь; звільнення з військової служби за службовою невідповідністю; пониження у військовому званні на один ступінь з переведенням на нижчу посаду; позбавлення сержантського (старшинського) звання; звільнення з військової служби за службовою невідповідністю (ст. 48-52 Закону України «Про Дисциплінарний статут Збройних Сил України» [3]).

4). Для *працівників підприємств, установ, організацій* Правилами внутрішнього трудового розпорядку додатково можуть бути встановлені такі дисциплінарні стягнення: зауваження; сувора догана; переклад на менш оплачувану роботу на термін до трьох місяців або зміщення на нижчу посаду на той же термін; за систематичне порушення трудової дисципліни, прогул без поважних причин або появу на роботі в нетверезому стані працівник може бути переведений на іншу менш оплачувану роботу або зміщений на іншу нижчу посаду на термін, зазначений в абзаці першому цього підпункту (п. 25 Постановление Государственного комитета СССР по труду и социальным вопросам № 213 от 20.07.84 р. «Об утверждении типовых правил внутреннего трудового распорядка для рабочих и служащих предприятий, учреждений, организаций») [4].

5). *Наукових та науково-педагогічних працівників* може бути позбавлено вчених звань за процедурою відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України 14.01.2016 № 13 «Про затвердження Порядку присвоєння вчених звань науковим і науково-педагогічним працівникам».

Якщо під час проведення експертизи дисертації встановлено порушення спеціалізованою вченою радою вимог нормативно-правових актів з питань атестації наукових кадрів, то МОН скасовує рішення ради про присудження наукового ступеня, вживає заходів згідно з Постановою КМУ «Про затвердження Порядку присудження наукових ступені» № 567 від 24 липня 2013 р. [5] зокрема: звужує профіль ради; пропонує керівнику вищого навчального закладу або наукової установи, в якій утворено раду, подати інші кандидатури для призначення голови ради, його заступника або вченого секретаря; позбавляє офіційних опонентів, членів комісії ради з попереднього розгляду права участі в атестації наукових кадрів; припиняє діяльність ради з визначенням строку, протягом якого нове клопотання про утворення ради не подається.

Згідно інформації щодо заходів дисциплінарної відповідальності наукових та науково-педагогічних працівників слід виокремити індивідуальну та колективну спеціальну дисциплінарну відповідальність.

6). До *працівників залізничного транспорту*, зокрема, позбавлення машиністів права керування локомотивом з наданням роботи помічником машиніста, а також позбавлення свідоцтва водія моторно-рейкового транспорту незнімного типу та свідоцтва помічника машиніста локомотива з наданням роботи, не пов'язаної з керуванням локомотивом і моторно-рейковим транспортом, на строк до одного року, пп. б п. 12. Положення про дисципліну працівників залізничного транспорту, затвердженого постановою КМУ № 55 від 26 січня 1993 р.

7). На *осіб рядового і начальницького складу органів внутрішніх справ* за порушення службової дисципліни можуть накладатися такі види спеціальних

дисциплінарних стягнень: усне зауваження; зауваження; сувора догана; попередження про неповну посадову відповідність; звільнення з посади; пониження в спеціальному званні на один ступінь, ст. 12 Закону України «Про Дисциплінарний статут органів внутрішніх справ України» № 3460-IV від 22 лютого 2006 р.

Застосовано до працівника тільки одного з таких заходів стягнення, як догана та звільнення за порушення трудової дисципліни стосується тільки загальної дисциплінарної відповідальності. Щодо спеціальної дисциплінарної відповідальності, її види можуть бути використані для вищенаведених категорій працівників одночасно з доганою.

При виборі заходу дисциплінарного стягнення також слід враховувати, що відповідно до частини третьої ч. 2 ст. 43 Конституції України використання примусової праці заборонено. У зв'язку з цим не можуть застосовуватись як такі, що суперечать Конституції, правила статей 32, 33, 34 КЗпП України, відомчих положень чи статутів про дисципліну тощо, які передбачають можливість тимчасового переведення працівника без його згоди на іншу роботу в порядку дисциплінарного стягнення, у разі виробничої необхідності або простою, а також можливість виконання ним роботи, не передбаченої трудовим договором (п. 12 Постанови Пленуму Верховного Суду України № 9 від 1 листопада 1996 р. «Про застосування Конституції України при здійсненні правосуддя»).

Таким чином, обізнаність у правових питаннях та дотримання правил трудової дисципліни гарантує працівникам збереження робочого місця на підприємстві; підприємствам, установам та організаціям - стабільну високопродуктивну діяльність.

Література:

1. Закон України «Про державну службу» № 3723-ХІІ від 16.12.1993 р. – Електронний ресурс – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3723-12_
http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3723-12/page2_

2. Постанова Верховної ради України № 1796-ХІІ від 06.11.1991 р. «Про Дисциплінарний статут прокуратури України» – Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1796-12>.

3. Закон України «Про Дисциплінарний статут Збройних Сил України» № 551-ХІV від 24.03.1999 р. – Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/551-14>-<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/551-14/page2>.

4. Постановление Государственного комитета СССР по труду и социальным вопросам № 213 от 20.07.84 р. «Об утверждении типовых правил внутреннего трудового распорядка для рабочих и служащих предприятий, учреждений, организаций» – Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0213400-84>.

5. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку присудження наукових ступені» № 567 від 24 липня 2013 р. – Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/567-2013-%D0%BF>.

УДК 331.5

***Чеботарьова Н.М.,**
кандидат економічних наук, доцент,
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка*

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Тема зайнятості і безробіття населення в сучасних умовах набуває ще більшої значущості у зв'язку з військовими діями на сході України. За цей час Луганська область зазнала великих втрат своєї території, ще й людського й

інтелектуального потенціалу. Сотні тисяч людей стали вимушеними переселенцями, покинувши свої будинки і роботу.

Актуальність питань зайнятості і безробіття населення в старопромисловому регіоні України було досліджено в наукових працях Н. Васильчук [1], О. Мовчан [2], О. Чуприна [3]. Проте всебічне розв'язання даних проблем в умовах воєнних дій в Донбасі відсутнє.

Проаналізуємо зайнятість населення Луганської області за 2013-2016 рр. (відсутність певних даних офіційної статистики не дозволяє відобразити ці явища за більш тривалий період часу).

Таблиця 1

**Аналіз зайнятості населення Луганської області
за видами економічної діяльності у 2013-2016 рр. [4]**

Види економічної діяльності	Зайнятість населення, тис. осіб				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2013 р.
Всього	1011,7	877,6	306,3	298,5	-713,2
Сільське господарство, лісове та рибне господарство	130,8	119,6	37,9	38,2	-92,6
Промисловість	240,7	172,2	94,7	88,2	-152,5
Будівництво	41,2	39,8	11,3	11,2	-30,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	271,6	263,4	61,6	65,9	-205,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	62,1	55,5	19,5	16,6	-45,5
Тимчасове розміщування й організація харчування	16,5	15,4	5,0	5,6	-10,9
Інформація та телекомунікації	8,8	7,8	2,8	2,4	-6,4
Фінансова та страхова діяльність	8,5	7,9	1,6	1,5	-7,0
Операції з нерухомим майном	8,3	7,6	1,9	1,8	-6,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	15,7	15,2	5,7	5,5	-10,2
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	12,7	12,0	2,8	2,7	-10,0
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	43,3	29,3	18,8	23,5	-19,8
Освіта	68,6	57,4	20,9	19,0	-49,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	57,1	51,3	15,2	14,8	-42,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	8,8	7,2	2,0	2,6	-6,2
Надання інших видів послуг	17,0	16,0	4,6	5,0	-12,0

На Луганщині зайнятість у 2016 р. зменшилася у порівнянні з довоєнним 2013 р. на 713,2 тис. осіб або аж у 3,4 рази. Всі сфери економіки області зазнали скорочення працівників. Найбільший спад в абсолютному значенні відбувся в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів (на 205,7 тис. осіб). Також сильно постраждала промисловість, зайнятість в якій скоротилася на 152,5 тис. осіб.

Одним з найважливіших показників в економіці будь-якої країни є рівень безробіття населення. У Луганській області за період проведення АТО він з кожним роком збільшувався, і свого максимального значення досяг в 2016 р. (16,0%), в той час, як загалом по Україні рівень безробіття, розрахований за методологією Міжнародної організації праці, становив 9,3%. Значне перевищення даного показника, у порівнянні з загальноукраїнським, пояснюється, перш за все, міграцією великої кількості працездатного населення з тимчасово невідконтрольної України та прилеглої до зони військових дій території, і закриттям багатьох підприємств. Нажаль, із загальної кількості безробітних майже 25% – особи, які раніше не працювали.

На підтвердження цього факту слід також відзначити, що в 2014 р різко зросло навантаження на 1 вакантне робоче місце (табл. 2). Ще складніша ситуація склалася у другому році військових дій, коли в Луганській області таке навантаження зросло до 140 осіб (при загальнодержавному показнику в 2015 р. – 19 осіб на 1 вакантне місце).

Таблиця 2

**Аналіз навантаження на 1 вакантне місце
в Луганській області, осіб [4]**

	Роки				Темп росту, % в 2016 р. до		Співвідношення навантаження у 2016 р. область/Україна, %
	2013	2014	2015	2016	2014 р.	2015 р.	
Луганська	31	101	140	23	22,8	16,4	210
Україна	10	15	19	11	73,3	57,9	x

Відзначимо, що попит на робочу силу в Луганській області за роки дослідження був набагато меншим за пропозицію. Найбільший розрив (в 1000 разів!) попиту і пропозиції на робочу силу спостерігався в сільському і лісовому господарстві. Практично відсутній попит на фахівців у фінансовій та страховій сферах, а також у професійній, науковій та технічній діяльності. Це свідчить про те, що в сучасних умовах ринок праці Луганщини характеризується ще більш глибокою деформацією. Йдеться про принципову невідповідність і різнокерованість факторів, що визначають його попит і пропозицію: професійно-кваліфікаційна структура безробітних не відповідає структурі і кількості робочої сили, необхідної роботодавцям.

З нашої точки зору, дієвим механізмом усунення негативних наслідків щодо зростання безробіття і зменшення зайнятого населення в Донбасі, є створення освітньо-науково-виробничих центрів, які покликані взяти на себе, перш за все, функції прискореної підготовки/перепідготовки кадрів для пріоритетних галузей (підготовки робітників і фахівців за інтегрованими і наскрізними професіями з можливістю їх використання в суміжних виробництвах), а також – вироблення конкретних механізмів відновлення виробничих підкомплексів на інноваційній основі.

Створення таких освітньо-науково-виробничих центрів доцільно на базі Регіональних (Донецького і Луганського) центрів професійної освіти з обов'язковим залученням науково-педагогічних працівників Вищих навчальних закладів IV рівня акредитації (університетів).

Пропонується формування наступних освітньо-науково-виробничих центрів (і їх адміністративно-територіальне розміщення).

1. Паливно-енергетичний (Покровськ).
2. Металургійний (Маріуполь).
3. Машинобудівний (Краматорськ і Сєвєродонецьк).
4. Хімічний (Рубіжне).

5. Аграрні (Волноваха і Старобільськ).

Література:

1. Васильчук Н.О. Сегментарний аналіз регіонального ринку праці / Н.О. Васильчук // Економіка та держава. – 2011. – № 11. – С. 95-101.
2. Мовчан О. Сучасні проблеми у сфері зайнятості населення Донецької та Луганської областей та шляхи їх подолання/Україна: аспекти праці. – 2015. – № 2. – С. 23-27.
3. Чуприна О.О. Дослідження ринку праці в прикордонних регіонах як фактора трудової міграції / О.О. Чуприна // Бізнес-інформ. – 2012. – № 5. – С. 106-109.
4. Сайт Головного управління статистики в Луганській області. – Режим доступу: <http://www.lg.ukrstat.gov.ua/>.

Секція 3.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

УДК 368.1

*Антоненко В.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
Баздирев І. В.,
Донецький національний технічний університет*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Для ефективного розвитку економіки України важливе значення має необхідність підвищення ролі і значення страхування, щоб забезпечити соціальний захист населення та механізм гарантії підприємницької діяльності.

Страхування є одним з найважливіших елементів ринкових відносин, це той напрямок економіки, який акумулює великі кошти і інвестує їх в економіку держави. Це важлива складова макроекономіки країни.

Страхування – вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) [1].

Страхування є міцною фінансовою системою, яка по важливості не поступається банківській сфері, але, на жаль, Україна знаходиться тільки на початку інтеграції страхового ринку у світовий.

Страховий ринок України являє собою певною мірою структуроване економічне середовище, метою розвитку якого є підвищення рівня страхового захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб, формування ефективних ринкових механізмів залучення інвестиційних ресурсів у національну економіку

за рахунок забезпечення ефективного функціонування ринку страхових послуг з урахуванням міжнародного досвіду, застосування сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів.

Незважаючи на значні темпи приросту основних показників діяльності страховиків та страхових посередників, страховий ринок України має ряд об'єктивних причин свого недостатнього розвитку і невирішених проблем.

Для страхових компаній та загалом для страхового ринку сучасні умови є складним періодом функціонування. Внаслідок зниження рівня платоспроможності населення й довіри страховикам зменшився попит на страхові послуги. Тому для страховиків ускладнюється завдання створення достатньо якісних страхових послуг, підвищувати рівень капіталізації та фінансову надійність страхових компаній.

Страхові компанії і страховий ринок загалом переживає складний період функціонування в умовах нестабільної економіки. Наявне за останні роки зниження рівня платоспроможності населення й довіри страховикам призвели до суттєвого зменшення попиту на страхові послуги.

Також однією з причин є те, що протягом початку 1990-их років населення України було ошукане фірмами страхування та шахрайськими трастовими фондами, які зникли з грошима клієнтів. Українці стали недовіряти всім фінансовим посередникам, в особливості страховим компаніям. У результаті страхові компанії втратили клієнтів, які не довіряють їм свої заощадження, навіть короткострокові.

У системі страхування, крім того, накопичились проблеми, звичайні для всього українського бізнесу, зокрема, відсутність стратегій обслуговування, нерозвиненість експертизи, хитка економіка, коливання валютного курсу, бюрократія, що поширена всюди, і корупція [2].

Страхові компанії мають низький рівень капіталізації страховиків. Через це немає можливості відповідати за великі застраховані ризики, що призводить до

перестраховання їхньої частини за кордоном. В цьому відображається проблема витоку грошових коштів з України [3].

Зростання рівня платоспроможності, попиту та страхової культури юридичних осіб на страхові послуги все ще залишається вагомим проблемою, на що впливає інвестиційний голод підприємств, недостатній обсяг обігових коштів та ін.

Наголосимо, що є ще ціла низка першочергових актуальних проблем, які стримують розвиток цієї сфери:

- політична нестабільність в країні;
- нерозвиненість зовнішньоекономічних зв'язків України у сфері страхування з іншими країнами;
- слабка національна страхова інфраструктура;
- недостатній рівень і потенціал розвитку страхування за межами країни;
- низькі показники конкурентоспроможності українських страхових компаній [2].

Фактори, що перешкоджають розвитку страхової діяльності, можуть бути поділені на зовнішні і внутрішні.

До числа внутрішніх факторів можна віднести:

- недостатню ефективність стратегічного управління страхових компаній;
- низькі страхові виплати;
- недосконалість нормативно-правової бази;
- низький попит фізичних і юридичних осіб на страхові послуги;
- непрозорість структури власності.

До числа зовнішніх факторів відносяться:

- проблема надійного і гарантованого вкладення грошей;
- низька ліквідність;

- недокапіталізація;
- недостатня монетаризація економіки;
- правове забезпечення можливостей страхового нагляду.

Для подолання кризи на страховому ринку та для покращення фінансового стану страхових компаній, можна застосувати такі заходи:

- внесення змін в порядок надання звітності страховиками, що дасть можливість посилити нагляд за якістю і структурою активів;
- стимулювання страховиків до отримання міжнародних рейтингів фінансової стійкості, сприяння інформаційній відкритості страхового бізнесу шляхом постійного моніторингу якості страхових послуг різних компаній у засобах масової інформації;
- формування системи саморегулювання, удосконалення податкового, антимонопольного, кримінального та цивільного законодавства, що регулюють сферу страхування [4, с. 341];
- приділення більшої уваги вдосконаленню механізму страхування виробників сільськогосподарської продукції, яке в перспективі зможе позитивно вплинути на економічні показники країни;
- приділення уваги мінімізації можливості зловживання державною владою при контролі над діяльністю страховиків, посилення контролю за операціями вихідного перестраховування та впровадження змін щодо порядку оподаткування страховиків з метою мінімізації фінансових схем [5, с. 176].

Таким чином, аналізуючи ринок страхових послуг, можна зробити висновок, що він не отримав бажаного розвитку. Цій сфері до останнього часу приділялася недостатня увага. У механізмі страхування зростає суспільна довіра, якщо підвищиться рівень розвитку страхового ринку, для чого потрібно здійснити ряд дій, включаючи:

- вдосконалення нормативно-правової бази;
- створення ефективного механізму нагляду та контролю за ринком;

- забезпечення розвитку довгострокового страхування життя, яке дає змогу перетворювати заощадження клієнтів в довгострокові інвестиції;
- забезпечення інтегрування страхового ринку України до світового фінансового простору.
- підняття рівня довіри фізичних та юридичних осіб до страхових компаній.

Тому на сьогодні перед страховиками стоїть складне завдання по зростанню обсягу та якості страхових послуг, підвищенню рівня капіталізації та фінансової надійності страхових компаній. Сподіваємося, що слідуючи вищеназваним заходам, страховим компаніям вдасться забезпечувати прибутковість та фінансову стійкість своєї діяльності.

Література:

1. Законодавство України про страхування [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96%D0%B2%D1%80http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_4_2014_05_22_23/osnovni_problemi_strakhovogo_rinku_ukrajini/62-1-0-987.
2. Проблеми та перспективи розвитку галузі страхування в Україні [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/21797/.
3. Островський А. Е. Основні проблеми розвитку страхового ринку в Україні [Електронний ресурс]: Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65999.doc.htm.
4. Шуляк О. В. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України / О. В. Шуляк, О. В. Марценюк-Розарьонова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(3). – С. 337-344.

5. Дьячкова Ю. М. Страховий ринок в умовах нестабільної економіки / Ю. М. Дьячкова // Вісник ДДМА : зб. наук. пр. – Краматорськ : ДДМА, 2014. – № 2 (33). – С. 172-176.

УДК 336.226

*Білінець М.Ю.,
Богомаз Р.С.,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

РОЛЬ ПРЯМИХ ПОДАТКІВ У ФОРМУВАННІ БЮДЖЕТНИХ ДОХОДІВ

За найзагальнішим визначенням, «прямі податки - це система соціально-економічних та організаційно-правових відносин, які складаються між державою, юридичними і фізичними особами з приводу мобілізації до бюджету держави частини вартості ВВП з метою фінансового забезпечення виконання державою її функцій [2, с.128]».

Загалом, прийнято вважати, що прямими податками є обов'язкові платежі, що не мають конкретного цільового призначення і стягуються державою безпосередньо з доходів чи майна платників податків - власників цих доходів або майна. Отже, це пояснює те, що розмір прямих податків для окремого платника визначається величиною його доходів. Порівняно з непрямими, прямі податки більш справедливі, оскільки враховують дохідність платника і стягуються саме на стадії отримання доходу.

1. В чому полягає проблема сплати прямих податків в Україні?

На даний момент, існування сучасної системи справляння прямих податків в Україні провокує наявність тінізації доходів платників податків. Як наслідок,

тіньова економіка конкурує з легальною та використовує несплату податків як конкурентну перевагу на ринку.

Згідно того, що для України характерним є переважання непрямих податків над прямим, а також велика частка відрахувань на соціальне страхування, можна зробити висновок, що в нашій з вами країні запроваджена класична європейська модель оподаткування прибутку підприємств, яка є найпоширенішою в країнах ЄС та ОЕСР. При цьому в Україні діє одна з найнижчих в Європі ставка податку на прибуток підприємств – 18%.

«Однак норми податкового законодавства прописані таким чином, що для платників податку на прибуток механізм нарахування податку виявляється досить складним, що негативно впливає на сприятливість інвестиційного клімату в Україні.

З одного боку, існують численні випадки ухилення від оподаткування, з іншого – значні суми переплат податку, що свідчить про наявність вищого податкового навантаження на сумлінних платників. Перш ніж приймати рішення щодо доцільності прийняття тих чи інших змін, варто проаналізувати, що спонукає людей до ухилення від оподаткування [4]».

2. Чому громадяни України ухиляються від сплати податків?

Проаналізувавши динаміку податкових надходжень, можна спостерігати, як до державного бюджету надійшло податку на прибуток на 33,6% більше ніж попереднього року. Річний плановий показник виконано на 75,0%. Іншим податком на доходи, який зараховується до бюджету є податок на доходи фізичних осіб, надходження якого зрости на 27,5% більше ніж у попередньому році.

Найбільшою частиною податку на доходи фізичних осіб – майже дві третини, або 34,9 млрд. грн., лишається податок на доходи у вигляді заробітної плати. П'ята частина надходить у вигляді військового збору (10,7 млрд. грн.).

Крім того, суттєву частку становлять надходження від оподаткування процентів (4,7 млрд. грн.). Порівняно з попереднім роком вона дещо зменшилась.

Щодо загального податкового навантаження, в особливості податкове навантаження на працю, то в Україні цей показник мав достатньо високий рівень, зокрема у 2013 році він становив 11,21%, але за останні 5 років цей показник впав до відмітки 4,53%, але «це все ще є підтвердженням того, що українські громадяни несуть податковий тягар. Це також свідчить про наявність проблем у системі оподаткування, які слід вирішити, адже високе податкове навантаження призводить до збільшення тінізації економіки держави [1, с.25]».

Особливо гостро постає проблема нерівномірного податкового навантаження на платників, що потребує здійснення оптимального розподілу податкового тягара. «Так, до 2016 року діяла ставка податку на доходи фізичних осіб у розмірі 15% бази оподаткування, а для платників, у яких доходи перевищують 10-кратний розмір мінімальної заробітної плати, ставка становила 20 %. Також працівники змушені сплачувати єдиний соціальний внесок у розмірі 3,6%. У 2016 році ставку збільшили до 18%, незалежно від розміру доходу, однак відмінили відрахування єдиного соціального внеску для працівників [3, с.24]».

З вище написаного, можна зробити висновок, який збігається з авторським, а саме: для платників податків, які одержують середню заробітну плату, податковий тягар майже не змінився, а для працівників, заробітна плата яких становить більшу суму десятикратної мінімальної заробітної плати податкове навантаження значно зменшилося. Позитивні зміни відбулись лише для осіб, доходи яких пов'язанні із здійсненням заходів щодо енергоефективності й енергозбереження. Вони є звільненими від сплати податку на доходи фізичних осіб.

Висновки : Таким чином, з огляду на проведені дослідження і з урахуванням недоліків наявної системи прямого оподаткування, можна запропонувати такі шляхи:

- запровадження у вітчизняну практику загальноприйнятих у міжнародній практиці методів обчислення та оптимізації податкових різниць відповідно до податку на прибуток підприємств;
- удосконалення середовища оподаткування (необхідно створити середовище, сприятливе для активізації підприємницької діяльності, забезпечити рівність усіх платників перед діючою системою законодавства);
- поетапне зниження податкового навантаження на національну економіку з урахуванням збалансованості бюджетної системи;
- спрощення податкової системи шляхом скорочення кількості податків та зборів. Податок на прибуток повинен мати інтегрований характер;
- підвищення фіскальної ефективності податку на прибуток за рахунок удосконалення системи адміністрування, оптимізації податкових пільг та розширення податкової бази за рахунок зменшення масштабів ухилення від оподаткування;
- підвищення рівня відповідальності платників податків за своєчасну і повну сплату належних до бюджету платежів, включаючи встановлення матеріальної та кримінальної відповідальності, з одночасним заохоченням і моральним стимулюванням до сплати податків;

Література:

1. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за січень-вересень 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iii_2017_monitoring_ukr.pdf
2. Деєва Н.М., Редіна Н.І., Дулік Т.О. та ін. Оподаткування в Україні: Навч. Посіб. / За ред. Н.І. Редіної. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 544 с
3. Лопацька О. В. <http://docplayer.net/56502559-Problemi-ta-perspektivi-rozvitku-nacionalnoyi-ekonomiki-v-umovah-globalizaciyi.html> [Електронний ресурс] / Лопацька О. В. // УДК 330(8). – 2016. – Режим доступу до ресурсу:

<http://docplayer.net/56502559-Problemi-ta-perspektivi-rozvitku-nacionalnoyi-ekonomiki-v-umovah-globalizaciyi.html>

4. Чижова Т. В. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ [Електронний ресурс] / Т. В. Чижова // УДК 336.226.1. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/183.pdf>

УДК 368.07

*Бодня Д.А.,
Терещенко Т.Є.,
кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ОДНА З УМОВ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

На сьогоднішній день для успішної діяльності на страховому ринку страхова компанія має використовувати у своїй діяльності різноманітні методи та інструменти управління, зокрема системний менеджмент. Системний менеджмент складається з фінансового, стратегічного, операційного, маркетингового та соціального управління. Системний менеджмент пов'язаний з постійним пошуком, систематизацією, обробкою та використанням великих масивів інформації.

Ефективну діяльність страховика забезпечують матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси. Особливість інформаційного ресурсу полягає у тому, що існує постійна потреба в достовірній інформації, але її отримання не є основною метою діяльності страхової компанії. Інформація страховикові необхідна для того, щоб приймати правильні рішення в управлінні компанією, а

відсутність її породжує невизначеність. Тому існує потреба в аналізі зовнішніх та внутрішніх факторів, що можуть вплинути на ефективну діяльність страхової компанії. Страховик повинен мати відповідні бази даних поточної та стратегічної діяльності, тенденції розвитку страхового ринку тощо.

Характерною особливістю сучасного страхового ринку є непередбачуваність можливих результатів, тобто ризиковий характер страхової діяльності. Тому має відбуватися пошук та організація роботи по зниженню ризику, вмінню отримувати та збільшувати прибуток у невизначеній господарській ситуації. Інформаційне забезпечення є основою при прийнятті та реалізації управлінських рішень, де складовими частинами є: інформаційні ресурси, інформаційне програмне забезпечення, інформаційно-аналітична робота [1].

Інформаційне забезпечення та його складові частини включають: надходження, перетворення, кодування, зберігання та передавання інформації. Розробка та впровадження інформаційного забезпечення страхових компаній має бути спрямована на використання нових технічних засобів для отримання інформації відповідним органам управління.

Інформаційне забезпечення страховика має включати такі складові для забезпечення ефективного та постійного розвитку [1]:

- інформаційний фонд, що складається з даних, які необхідні при прийнятті оптимальних управлінських рішень. обсяг фонду залежить від джерел його поповнення, а також задач, які мають бути розв'язані. об'єм фонду також залежить від рівня комп'ютеризації управлінських робіт;

- спеціальні методи та прийоми інформаційного забезпечення, які складаються з спеціальних матриць, таблиць документообігу тощо;

- основними методи щодо опрацювання даних є планування, прогнозування, економічний та фінансовий аналіз.

Інформаційні системи страховика також пов'язані з вирішенням основних завдань бухгалтерського обліку, створенням управлінських систем баз даних клієнтів за різними видами страхування, накопиченням інформації по деяким видам наданих страхових послуг, організацією комунікацій між страховиком і страхувальником.

Розвиток страхової компанії відбувається під час дослідження аналітичної інформації про конкурентне середовище з усього інформаційного потоку, що дає змогу полегшити аналіз страхової послуги для розв'язання таких важливих завдань, як [2, с. 16-17]:

- конкурентно-аналітична інформація відділяється від загальної інформації;
- конкурентно-аналітична інформація має бути динамічна та циклічна;
- на першому місці має бути взаємодія вищого керівництва компанії з працівниками команди аналізу та збору конкурентно-аналітичної інформації.

Комплексний аналіз конкурентно-аналітичної інформації дає змогу страховикові мінімізувати невизначеність і ризик при прийнятті управлінського рішення. Такий аналіз допомагає коригувати прийняті рішення від змін у зовнішньому середовищі.

На сьогодні однією з умов стійкого розвитку страхової компанії є продаж страхових послуг через Інтернет. Інтернет виступає таким інформаційним ресурсом, який дозволяє збирати, обробляти та зберігати інформацію. Страхова послуга, що пропонується в мережі Інтернет має бути максимально стандартизованою, не вимагати здійснення оцінки з боку страховика. Такий канал збуту страхових продуктів через Інтернет є маловитратним та цілодобовим носієм реклами для страхової компанії. Мережа Інтернет допомагає забезпечувати стійкий розвиток страхової компанії, так як дозволяє залучити та утримувати клієнтів, тобто підтримувати та нарощувати обсяги реалізації страхових послуг.

Одними з переваг використання мережі Інтернет в страховому менеджменті є спрощення процесу страхування, зменшення часу та витрат, автоматизація

процесу розрахунку страхової суми та тарифів за допомогою страхового калькулятора та запобігання впливу людського фактору під час укладання договору страхування [3].

Однією з останніх новацій на ринку інтернет-страхування в Україні є електронна біржа у сфері перестрахування «FlyRe», яка дає усім учасникам страхового ринку нові можливості в перестрахуванні та дозволяє в режимі онлайн передавати та приймати ризики із застосуванням методу аукціону. Даною системою можна користуватися з будь-якого комп'ютера, планшета та смартфона, який з'єднано з мережею Інтернет. Перевагами використання системи «FlyRe» є швидкість перестрахування; зниження витрат на перестрахування ризиків; перестрахування ризиків за допомогою автоматизованої системи документообігу; можливість контролювати процеси перестрахування тощо. Така система забезпечує страховика належним інформаційним забезпеченням та дозволяє проводити ефективну діяльність для забезпечення стійкого розвитку компанії на страховому ринку [4, с. 50].

Таким чином, розвиток страхування в Україні неможливий без застосування належного інформаційного забезпечення в страховій діяльності, а це потребує від страховика проведення комплексного аналізу усіх інформаційних ресурсів, впровадженню нового програмного забезпечення та здійснення результативної інформаційно-аналітичної роботи. Для стійкого розвитку страхової компанії та якісного використання інформації менеджери компанії мають забезпечити: створення єдиної інформаційної бази даних (щодо клієнтів, страхових продуктів тощо); технічну підтримку для обробки та аналізу отриманої інформації (новітнє програмне забезпечення); відповідний рівень безпеки та захисту інформаційних ресурсів компанії.

Література:

1. Моргун К. Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності страхових компаній [Електронний ресурс] // Студентський науковий вісник «Керівник.ІНФО». - Режим доступу: <http://kerivnyk.info/2013/01/morgun.html>.
2. Гнатенко О. А. Інформаційне забезпечення визначення конкурентоспроможності страхової послуги у ринковому середовищі / О. А. Гнатенко // Агроінком. - 2013. - № 7-9. - С. 16-20.
3. Інформаційне забезпечення діяльності менеджера страхової компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25019/1/129-272-273.pdf>.
4. Приказюк Н. Роль інтернету в реалізації страхових послуг / Н. Приказюк, Т. Моташко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2014. - Вип. 3. - С. 45-52.

УДК 336.27

***Брежнєва-Єрмоленко О.В.,**
кандидат економічних наук, доцент,
Дахлалла А.М.,
Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське*

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Виникнення боргу пов'язують із об'єктивними та суб'єктивними чинниками. До об'єктивних відносять погіршення світової економічної кон'юнктури, боргові зобов'язання за правом правонаступництва і попередніми запозиченнями, застосування нових виробничих технологій тощо. До суб'єктивних чинників відносять нецільове використання бюджетних коштів,

маніпулювання податковою політикою, невірну курсову політику НБУ, неефективне регулювання величини процентних ставок та інші.

Для поліпшення управління державним боргом в Україні у 2017 р. затверджено Програму управління державним боргом на 2017 р. та Стратегію реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 рр., основні завдання якої: підвищення стійкості державного боргу; створення умов для зниження частки державного боргу, номінованого в іноземній валюті, шляхом розвитку ринку облігацій внутрішньої державної позики, номінованих у національній валюті; розширення бази інвесторів у державні цінні папери.

Як свідчать офіційні звітні дані Міністерства фінансів України за період 2011-2016 рр. сукупний державний борг зріс на 1456637,1 млн. грн. (307,87%), в тому числі зовнішній борг – на 940614,8 млн. грн. (314,15%), внутрішній – на 516022,0 млн. грн. (297,06%). Така динаміка пояснюється різким зростанням зовнішніх запозичень, починаючи з 2014 р., адже до 2014 р. зовнішній борг стабільно зменшувався. У структурі державного боргу стабільно переважає зовнішній борг, його частка коливається від 38% до 52,56%. За 2011-2016 рр. частка зовнішнього боргу зросла на 22,75%, внутрішнього – на 1,84% (і становила 34,75% у 2016 р.).

Гарантований державою борг в 2011-2016 рр. постійно зростав і за аналізований період збільшився на 140% (163,02 млрд. грн.). При цьому показник гарантованого зовнішнього державою боргу у структурі гарантованого боргу зменшився на 61,96% за внутрішнім боргом та на 38,5% - за зовнішнім.

Найбільший приріст гарантованого державою боргу спостерігається у 2014 р. (47,08%) та 2015 р. (54,68%), а у 2016 р. починається сповільнення приросту гарантованого боргу (17,24%). До 2014 р. гарантований борг мав від'ємний приріст (-10,08% у 2013 р.), характерний для посткризового уповільнення.

В цілому, згідно з показниками темпів приросту боргу, за 2011-2016 рр. тенденція зміни зовнішнього боргу може бути поділена на декілька стадій:

- сповільнення зростання боргу (2011-2013 рр.), що можна пояснити активним впровадженням реформ у податковій та бюджетній сфера,

- стрімкого зростання (2014-2016 рр.), що пов'язано з економічними та політичними загостреннями в Україні.

Внутрішній борг проходив періоди спаду в 2011, 2012, 2015 рр., а стрімке зростання боргу, гальмування ділової активності, зниження активності внутрішніх інвесторів спостерігалось у 2013-2014 рр. та в 2016 рр. У 2015 р. мала місце значна девальвація, що стала причиною значного економічного спаду в економіці. Відповідно, відбулося зростання державного та гарантованого державою боргу в період криз та його скорочення в період стабілізації.

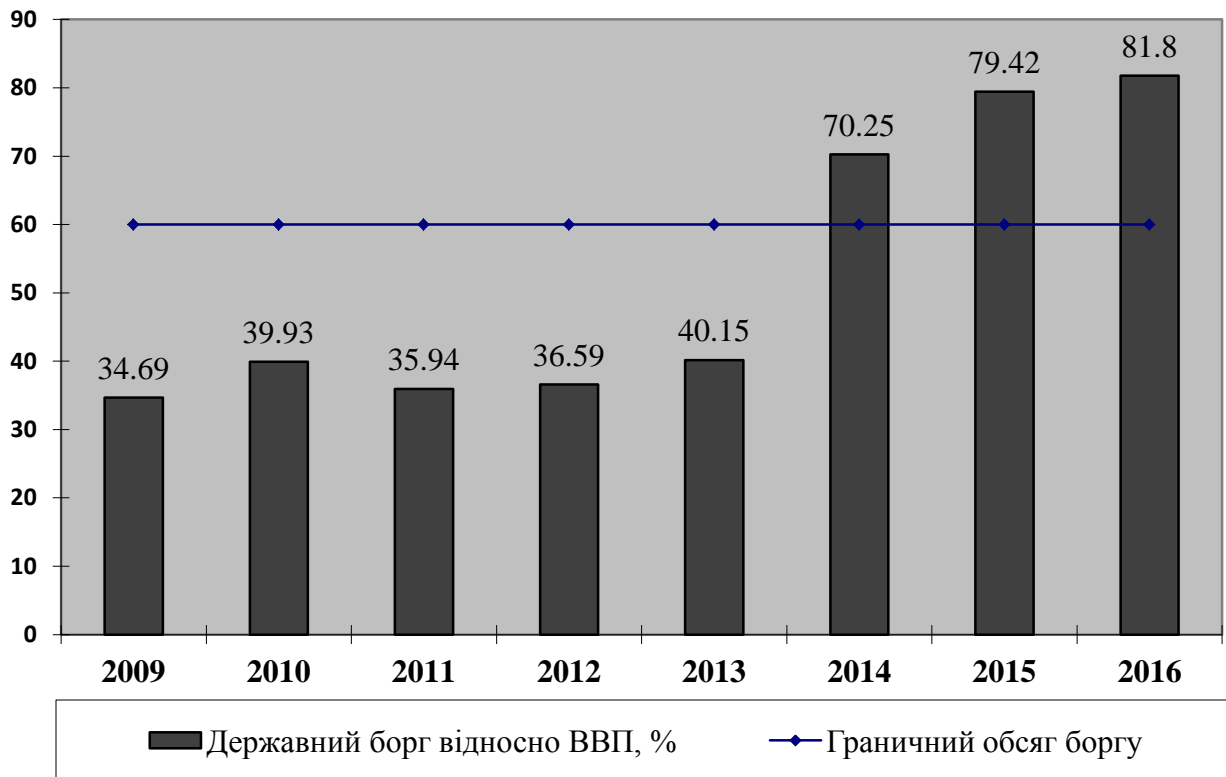


Рис. 1. Динаміка частки сукупного державного боргу відносно ВВП, %

Починаючи з 2011 р., найбільше зростання державного боргу припадає на 2014–2016 рр., коли характерним було загострення економічної та політичної

нестабільності, значне боргове навантаження та валютні запозичення. Скорочення гарантованого боргу, свідчить про зниження здатності держави відповідати за своїми борговими зобов'язаннями у разі дефолту.

Граничний обсяг боргу, відповідно до 18 статті Бюджетного кодексу, прийнято в обсязі 60% від ВВП. Тобто, загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу не може перевищувати 60% річного номінального обсягу ВВП України. Починаючи з 2014 року спостерігається перевищення граничної межі державного боргу України (рисунок 1).

Динаміка свідчить про перевищення безпечного значення та наближення до критичного значення боргу з 2010 р.. У цей період (2010 р.) Україна активно вдається до фінансової допомоги Міжнародного валютного фонду, а внутрішні ресурси використовуються не на забезпечення розвитку, а на обслуговування боргу. Були заморожені соціальні виплати, підвищено вартість комунальних послуг, зросла інфляція тощо. Різке погіршення ситуації починається з 2014 р., а у 2016 р. показник співвідношення державного боргу та ВВП склав рекордні 81,8%.

В Україні орієнтація на граничний рівень державного боргу згідно з Бюджетним кодексом (60%) не сприяє відповідальному управлінню державним боргом і несе ризик фінансової дестабілізації.

Сам факт існування державного боргу ще не дає чіткої оцінки реального фінансово-економічного стану держави та ефективності її фінансової політики, у тому числі боргової. Поява та зростання державного боргу – складне явище, зумовлене низкою факторів, яке в умовах окремої держави має свою специфіку. Слід зазначити, що ситуація з розробкою ефективної методики управління державним боргом в Україні досить складна. Певною мірою це обумовлено відсутністю однозначно визначеної позиції щодо меж статистичного охоплення та кількісного відображення в офіційній звітності державної заборгованості.

Література:

1. Задорожний В.П. Удосконалення механізму управління державним боргом України / В.П. Задорожний // Інвестиції: практика та досвід. - №23. – 2015. – С. 23-26.
2. Лисяк Л.В. Роль і значення державного боргу в грошово-кредитній та податковій політиці України / Л.В.Лисяк // Світ фінансів. – 2016. – Вип.3. – С. 16-26.
3. Офіційна звітність МФУ. Державний та гарантований державою борг [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statistichni-materiali-schodo-derzhavnogo-tagarantovanogo-derzhavoju-borgu-ukraini>.

УДК 336.1

*Лисяк Л.В.,
доктор економічних наук, професор,
Величко Р.О.,
Університет митної справи та фінансів*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Доходи та видатки ПФУ відображаються у його бюджеті. Бюджет ПФУ – план утворення і використання цільового страхового фонду, що формується за рахунок страхових внесків до солідарної системи та надходжень з інших джерел (державний бюджет, фонди соціального страхування, добровільні внески тощо). Відповідні кошти зараховуються на єдиний рахунок ПФУ і зберігаються на окремих рахунках його територіальних органів в уповноваженому банку.

Доходи бюджету ПФУ відіграють пріоритетну роль у фінансовому забезпеченні населення пенсійного віку. До структури сукупних доходів бюджету ПФУ входять як власні, так і передані кошти. До власних коштів належать ті, які поступили від сплати обов'язкових страхових платежів, добровільних внесків, комерційної діяльності чи фінансових санкцій. До переданих - кошти, які передаються з державного бюджету або з державних (позабюджетних) фондів.

Так, у 2015 р. ставка ЄСВ становила 37,17% фонду оплати праці (ФОП), частка ЄСВ на пенсійне страхування 89,39%. У 2016 р. розмір ЄСВ знизився до 22%, а частка ЄСВ на пенсійне страхування – до 79,65%. Але у 2017 р. власні надходження зросли на 31,9 млрд. грн. у порівнянні з 2016 р. Також з кожним роком відбувається збільшення доходів ПФУ за рахунок дотацій з Державного бюджету України. Згадані дотації здебільшого, покриваються дефіцит ПФУ, а їх збільшення вказує на збільшення даного дефіциту, що є негативним фактором.

До 2016 р. головним джерелом власних надходжень Пенсійного фонду України була частка ЄСВ на загальнообов'язкове державне страхування (ЄСВ). З метою зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання з 1 січня 2016 р. розмір ставки ЄСВ для роботодавців знижено майже вдвічі – до 22% (середній розмір ЄСВ у 2015 р. становив 38,79%). Крім того, скасовано утримання ЄСВ із заробітної плати працівників та інших доходів. Очікувалося, що такий захід щодо зменшення фіскального тиску на платників податків сприятиме виведенню заробітних плат «з тіні» та матиме наслідком збільшення бази оподаткування, що дасть змогу отримувати надходження ЄСВ на достатньому рівні.

При цьому вже у процесі планування бюджету ПФУ на 2016 р. були зменшені як планові обсяги надходження ЄСВ порівняно з фактичними показниками за попередній рік (з 168,0 до 105,3 млрд. грн.), так і його питома вага в загальних обсягах ресурсів ПФУ (з 62,8 до 41,8%). Натомість обсяги

фінансування ПФУ за допомогою коштів державного бюджету збільшено на 47, 7 млрд. грн.

Динаміка доходів бюджету ПФУ, представлена в таблиці 1, свідчить, що в 2016 р. порівняно з 2015 р. власні доходи ПФУ зменшилися на 62,5 млрд. грн. Причиною стало насамперед зниження розміру ставки ЄСВ та зменшення частки його розподілу на пенсійне страхування.

Таблиця 1

Динаміка доходів бюджету ПФУ в 2015-2017 рр.

Показники	2015	2016	2017
Доходи, у тому числі:	267,2	253,4	283,1
власні надходження	172,4	109,9	141,8
передані (кошти державного бюджету)	94,8	142,5	141,3
інші	-	1,0	-

Джерело: побудовано за даними [4]

Аналіз структури дохідної частини бюджету ПФУ протягом 2015–2017 років свідчить про негативну тенденцію функціонування ПФУ, оскільки за аналізований період частка власних надходжень суттєво зменшилась (від 64,5% у 2015 р. до 50,0% у 2017 р.). Така ситуація пояснюється насамперед зниженням питомої ваги доходів від єдиного соціального внеску у загальній структурі доходів.

Основна мета зменшення ставки ЄСВ - детінізація ринку праці, заробітних плат, підвищення рівня доходів населення тощо. Водночас, як свідчать реалії, поки що очікуваних результатів не досягнуто, оскільки поряд зі змінами ставок не здійснено заходи із підвищення рівня контролю за зайнятістю. Також недосконалим залишається нормативно-правове та інформаційне забезпечення процесу реформування ЄСВ. Зменшення частки власних доходів привело до зростання питомої ваги переданих з Державного бюджету України коштів (35,5% та 50,0% у 2015 р. та 2017 р. відповідно). Залучені доходи становлять велику

частку бюджету ПФУ, що є наслідком незбалансованості системи пенсійного забезпечення. До основних причин такої ситуації можна віднести випереджаюче зростання частки осіб пенсійного віку відносно економічно активного населення, повільне зростання мінімальної та середньої заробітної плати, високий рівень диференціації пенсійних виплат, тіньову зайнятість, фінансово-економічну нестабільність.

Протягом 2015-2017 рр. видатки ПФУ мають тенденцію до зростання. Основну частку видатків за рахунок власних надходжень ПФУ становлять пенсійні виплати [5]. Однак зростання темпів пенсійних виплат не відповідало темпам зростання заробітної плати, а відтак і надходженню пенсійних внесків. Необґрунтоване збільшення видатків ПФУ не було підкріплене можливими фінансовими ресурсами, тому бюджет ПФУ щорічно виконував зі значним дефіцитом.

Реалізація пенсійної реформи, що здійснюється в Україні, має за мету збільшення надходжень до Пенсійного фонду України (далі – ПФУ) задля забезпечення належного рівня життя населення, що має право на пенсії. На цьому шляху існує безліч проблем, і однією із найвагоміших серед них – дефіцит бюджету ПФУ. Основні фінансові показники ПФУ свідчать про збільшення його дефіциту та дисбаланс структури доходів і видатків. Необхідно підкреслити, що частка власних надходжень зменшується, при цьому дотації з державного бюджету в загальному обсязі фінансових ресурсів зростають, що є додатковим тягарем на Державний бюджет України [1].

На сьогодні зростання ролі державного бюджету у ліквідації дефіциту ПФУ продовжує залишатися вагомою. За дослідженням Л.В.Лисяк, «вагомим є формування в Україні інституційного середовища, яке сприятиме реалізації належного пенсійного забезпечення населення, зокрема шляхом зміцнення інституту довіри та реалізації інституту контролю» [1, с.44]. Також, на наш погляд,

важливим є створення умов для зниження міграційних процесів із України, особливо працездатної молоді.

Література:

1. Лисяк Л.В. Роль державного бюджету у зміцненні доходів Пенсійного фонду України / Л.В.Лисяк // Вісник Дніпропетровського університету. Серія Економіка . – 2016. – Вип. №10/1. – Т.24.- С.38-45.

2. Лисяк Л.В. Аналіз доходів та видатків Пенсійного фонду України Л.В.Лисяк, Е.В.Забрудська // Матеріали Міжнародної науково практичної конференції «Сучасні механізми забезпечення соціально-економічної безпеки на макро- та мікрорівнях». – Дніпро, 2017. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://umsf.dp.ua/>

3. Мамчур В. Недержавне пенсійне забезпечення як складова інституціональної системи соціальних гарантій населення / В. Мамчур // Соціальна сфера. Розвиток територій. – 2016. – №5. – С. 51-68.

4. Мохова Л. Джерела формування та напрями використання коштів Пенсійного фонду України / Л. Мохова // Держава та регіони. – 2017. – №4. – С.137-141

5. Пенсійний фонд України: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/>

6. Пищуліна О. Фінансові, соціальні та правові аспекти пенсійної реформи в Україні. Світовий досвід та українські реалії : Проект / О. Пищуліна. – Київ : Центр Разумкова, 2017. – 456 с.

БІТКОЇН: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РИЗИКИ ВИКОРИСТАННЯ

Кожна країна має власну валюту. Так і в Інтернеті теж є свої гроші. Зараз про віртуальні засоби розрахунку не чув лише ледачий, майже кожен має Вебмані або Яндекс-гроші. Зберігають такі кошти в онлайн-гаманцях. Багато людей отримують зарплату віртуальними грошима, які потім виводяться на пластикову картку або розраховуються ними в онлайн-магазинах. Віртуальний світ так високо розвинений, що можна жити, практично не відходячи від екранів. Отож, в цьому світі повинна бути і власна валюта. Аналогом традиційних валют є криптовалюта та її найпоширеніша грошова одиниця «біткоїн».

Проблемами сутності, становлення, перспективами розвитку криптовалют, їх видів, ризиків, переваг та недоліків займалися М. Ліхачова, Н. Поливка, М. Куцевола, О. Шевченко-Наумова, А. Квітка, І. Лубенць та ін.

Законопроектом №7183 «Про обіг криптовалюти в Україні» визначається, що криптовалюта – це програмний код (набір символів, цифр та букв), що є об'єктом права власності, який може виступати засобом міни, відомості про який вносяться та зберігаються у системі блокчейн як облікові одиниці поточної системи блокчейн у вигляді даних (програмного коду). [1]

Нова криптовалюта була створена у 2009 році програмістом під псевдонімом Накамото Сатоши. Ця людина нікому не відома. Він придумав не тільки саму валюту, алгоритм роботи, але і спеціальний біткоїн-гаманець, в якому можна утримувати гроші.

Емітента криптовалюти не існує, також відсутній центральний адміністратор, що дозволяє здійснювати платежі абсолютно анонімно. Електронні ключі не містять жодних персональних даних, що унеможлиблює контроль з боку державних органів або будь-яких третіх осіб. Майнінг є аналогом лотереї, тобто будь-який користувач не може послідовно додавати блоки в ланцюг. Таким чином, ніхто не може контролювати блоковий ланцюг або підмінити його частинами іншими для відкату своїх транзакцій. Криптовалюта не може бути прив'язана до будь-якої країни чи емітента, тобто є своєрідною самостійною валютою.

Криптовалюта дозволить уникнути зайвих витрат або значно зменшить їх у порівнянні з дорогими банківськими переказами, які до всього ще і незручні у використанні. До того ж віртуальні гроші – це відмінний вид капіталовкладень. Вартість одного біткоіна залежить не від кількості вкладників, а від попиту та пропозиції на нього.

У 2009 році нова криптовалюта вперше отримала курс щодо інших валют. Так, за 1,309 BTC давали \$ 1. При цьому точна вартість криптовалюти визначена не була.

У 2011 році вартість біткоіна виросла з \$ 1 до \$ 91. Однак, поступове зростання змінилося періодом різкого падіння.

До лютого 2013 року курс біткоіну практично знаходився в «замороженому» стані. Однак з цього часу намітилася тенденція до його зростання. Спочатку вартість однієї монети збільшилася до \$ 30, а потім протягом декількох тижнів злетіла до \$ 266.

З початку 2014 до кінця 2015 року знову спостерігається тенденція щодо зниження курсу біткоіна. Стрибкоподібна зміна вартості валюти була викликана її становленням та розвитком, а також розробкою якісного програмного забезпечення для її більш ефективного функціонування і забезпечення безпеки. У

цей час курс криптовалюта балансувала в середньому на позначці в \$ 370 за біткоїн.

У 2017 році різке зростання біткоїну продовжує збільшуватися і в червні склав вже 19000 \$, що, на думку експертів, далеко не межа.

На думку експертів курс біткоїну у 2018 році буде знижуватись і досягне мінімальної позначки 6421\$ у червні місяці. Зростання почнеться з липня 2018 року і становитиме 12482\$. Що стосується прогнозів на 2019 рік, то прогнозується зростання курсу до 29111\$. У 2020 році курс біткоїну має зрости до 52626 \$.

Незважаючи на всі свої переваги, система криптовалют ще не отримала масштабного поширення. Розрахунки використовуються в певних сферах. Невелика кількість монет біткоїнів може викликати сильні курсові коливання, а це небезпечно для учасників системи.

По суті, система біткоїн — це свого роду стартап і передбачити подальший його розвиток досить складно. Поки він успішно пройшов тільки свою початкову стадію. Як відбудуватиметься розвиток системи далі — можна тільки припускати і необов'язково ці припущення виявляться вірними.

Курс біткоїна встановлюється ринком і при настанні певних непередбачуваних фундаментальних обставин може впасти до нуля. Ніхто не може гарантувати, що такого не станеться. Крім того, біткоїн як валюта нічим не підкріплений, крім обчислювальних потужностей, використовуваних для його створення.

Втрата монополізації ролі емісії грошей для держави означатиме втрату влади, щоб уникнути цього необхідно взяти систему біткоїн під свій контроль. Це може викликати швидке і сильне знецінення криптовалюти.

Криптовалюта нестабільна, ніким не регулюється, не гарантує захист інвестора, схильна до екстремальної волатильності і вкрай приваблива для шахраїв. Перспективи віртуального заробітку можуть бути настільки ж повітряними, як і сама валюта. Тому кожен, хто інвестує в біткоїни або здійснює

транзакції з криптовалютою, зобов'язаний в першу чергу враховувати ризики, щоб вжити необхідних заходів. Тільки комплексний підхід допоможе ефективно захистити кошти.

Література:

1. Проект Закону України від 06.10.2017 № 7183 «Про обіг криптовалюти в Україні» [Електронний ресурс]// Платформа LIGA:ZAKON - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/JH5JJ00A.html
2. График изменения курса биткоина за все время [Електронний ресурс]// COINNET.ru - Режим доступу: <https://coinnet.ru/grafik-kursa-bitkoina/>
3. График курса биткоина - [Електронний ресурс]// BITKURS.ru - Режим доступу: <http://bitkurs.ru/chart>

УДК 336.741.242.1

*Войцеховська К.О.,
Машинобудівний коледж
Донбаської державної машинобудівної академії*

КРИПТОВАЛЮТА - ГРОШІ МАЙБУТНЬОГО

У зв'язку з розвитком інформаційних технологій та існуючої грошової системи закономірна поява цифрових валют, але більшість здійснюваних фінансових операцій пов'язані з банками і національними валютними системами. Поява криптовалюти дала можливість здійснювати транзакції без посередників.

Криптовалюта - це цифрова валюта, одиниця якої - монета. Монета є комп'ютерним кодом, захищеним від копіювання. Як звичайна національна

валюта - українська гривня, долар або євро, якими ми всі звикли користуватися, тільки повністю цифрова.

Емісія криптовалюти відбувається не в банку, що випускає в обіг гроші, а безпосередньо в мережі. Такий процес має назву майнінг - це вирішення якоїсь складної кріптозадачі, за допомогою метода повного перебору. Користувач надає обчислювальні потужності свого комп'ютера і за рішення певного алгоритму отримує віртуальну монету. Звичайний комп'ютер для виконання цих завдань не підійде. Тому для їх отримання використовують надпотужні комп'ютери або сервери. Головна складність полягає в тому, що вони споживають великі обсяги енергоресурсів. Курс криптовалюти пропорційний витраті енергії, витраченої на генерацію однієї монети. Звичайний користувач за повний робочий день може заробити лише тисячні частки кріптомонети.

Доказом наявності монети в мережі служить блокчейн (англ. Blockchain), тобто спосіб зберігання даних або цифровий реєстр грошових переказів. Його відмінність і незаперечна перевагою - цей реєстр не зберігається в якомусь одному місці. Він розподілений серед кількох сотень і навіть тисяч комп'ютерів по всьому світі. З кожним роком алгоритм отримання біткоїна ускладнюється, щоб обмежити річну емісію криптовалюти і не допустити інфляцію.

Ключовою особливістю криптовалюти є відсутність будь-якого внутрішнього або зовнішнього адміністратора, тобто повна її незалежність. На відміну від розрахунків через банки, криптовалютою можна рохрховуватись в Інтернеті без будь-яких посередників, тому банки, податкові, судові та інші державні або приватні органи не можуть впливати на транзакції учасників платіжної системи. Все це забезпечує незворотність угод - ніхто не може скасувати, заблокувати, оскаржити або примусово здійснити транзакцію без доступу до приватного ключу власника.

Криптовалюта сьогодні є найвигіднішою інвестицією. Вона обійшла по прибутковості нерухомість і навіть золото.

Офіційно першою криптовалютою вважається Bitcoin (біткоїн) - розробка Сатоши Накамото. Біткоїни або «електронне золото» - з'явилися в обороті в 2009 році і стали першою валютою, непідвладною державному регулюванню. Зараз вони є найпопулярнішою і масовою криптовалютою в світі.

Переваги криптовалюти на відміну від звичних грошей:

1 Пірінгова мережа криптовалюти - немає головного сервера, що відповідає за всі операції, обмін інформацією (грошима) відбувається між 2-3 і більше програмами-клієнтами.

2 Безмежні можливості транзакцій та анонімність - транзакції неможливо відслідковувати, контролювати або заборонити, так що можна здійснювати перекази в будь-яку точку світу, де б не перебував інший користувач з гаманцем Bitcoin.

3 Відкритий вихідний код дозволяє добувати криптовалюту різними користувачам.

4 Швидкість і глобальність. Транзакції підтверджуються за кілька хвилин. При цьому фізичне місце розташування користувача не має значення - відправляти і отримувати віртуальні гроші можна по всьому світу.

5 Найвищий рівень безпеки. Завдяки випадковій генерації адрес, а також використання приватних криптографічних ключів, неможливо підробити біткоїни, оскільки це дуже важко. Набагато простіше добути нові.

6 Альтернатива існуючим грошам. Біткоїн - альтернативний і досить зручний спосіб оплати. Зараз вже існує безліч місць, як в інтернеті, так і в реальному житті, які приймають біткоїни. Крім того, їх можна обміняти на будь-яку валюту.

7 Відсутність інфляції - кількість монет в цій системі зростає з певною швидкістю, закладеної таким чином, щоб вона збігалася зі швидкістю видобутку золота на планеті.

8 Відсутність податків. При оплаті біткоїни не стягується податків, оскільки офіційно біткоїни не є валютою. Це дає можливість придбати товар трохи дешевше.

9 Відсутність контролю. Біткоїни не підконтрольні нікому. Вони належать тільки громадськості, а значить політично на них важко впливати.

10 Відсутність комісії за переказ. Однак, якщо переказ потрібно здійснити моментально, то доведеться заплатити комісію (чим більше заплатите, тим швидше буде переклад).

11 Біткоїни є міжнародною валютою.

В цілому з усіма своїми перевагами біткоїн - швидше, дешевше і значно надійніше всіх сучасних національних валют, пропонованих країнами нашої планети. Це розуміють і люди, активно купують або створюють біткоїни, і інвестори, що вкладають в цю криптовалюту великі інвестиції.

Як і будь-платіжний інструмент, криптовалюта має свої недоліки:

1. Основним недоліком біткоїн є його сильна волатильність (сильні коливання курсу вартості). Майже всі підйоми і падіння курсу безпосередньо залежать від оголошених заяв урядів різних країн.

2 Державні установи можуть негативно впливати на обіг та розповсюдження — навіть, забороняти їх.

3 Втрата пароля до електронного гаманця призведе до втрати всіх криптомонет.

4 Чим складніше алгоритми, тим важче майніти криптовалюту на домашніх комп'ютерах.

5 Нова віртуальна валюта нічим не забезпечена, крім як попитом. Якщо попит впаде, то ціна на нього теж піде вниз.

6 Відсутність належної безпеки від крадіжки, втрати та інші ризики. Оскільки все це поки не офіційно, то є ризик бути обдуреним якою-небудь системою обміну. Також не варто забувати про погрози від вірусів, які можуть

вкрасти доступ до гаманця і т. п. А повернути гроші буде нереально, оскільки в законах на даний момент не передбачено повернення віртуальних грошей.

7 Нелегальність. Через відсутність контролю та анонімності платежів, нею легко можуть скористатися терористи, оплачуватися наркотики і т. д.

Біткоїн продовжує займати лідируючу позицію серед криптовалют і поступово зростає в ціні. Так само, як і золото, біткоїн – вичерпний ресурс. Емісія буде скорочуватися в чітко заданих межах до 2040 року. До цього часу кількість біткоїнів в системі збільшиться до 21 млн. монет.

Нові віртуальні монети рівномірно розподіляються між усіма, хто надав обчислювальні потужності для підтримки роботи платіжної системи.

Віртуальна валюта може зробити справжню революцію у світовій економіці. Вже зараз вона стала глобальним явищем та поширюється досить стрімкими темпами: купівля біткоіна, перехід компаній на цифрові контракти (смарт-контракти) на основі технології блокчейна і підтримка на місцевому рівні в декількох країнах світу.

Але, щоб біткоїн став грошима в повному значенні слова, потрібне рішення уряду конкретної країни. Цілком можливо, що з часом національні грошові одиниці перейдуть із паперової форми у віртуальну, так само як колись паперові гроші замінили золото й срібло. У світі давно ведеться дискусія про відмову від готівки задля боротьби з корупцією, тіньовою економікою та забороненими видами діяльності. Але поки що вона не надто успішна, бо нинішні електронні гроші створюють численні можливості для шахрайства. Якщо перевести валюту на технологію блокчейн, стане можливим відстеження ланцюжка транзакцій, який обслужила певна грошова одиниця, і тоді всі гроші вийдуть на світло, порушників можна буде легко покарати, а шахраювати буде набагато важче. Центробанки повинні сконструювати національну криптовалюту так, щоб її емісія залишилася в їхніх руках, і тоді вони зберегли б за собою управління грошовим обігом.

Є безліч проблем, пов'язаних з подальшим розвитком криптовалют. Без їх вирішення руху вперед не буде.

Фахівці з криптовалюти беззаперечно одна з професій майбутнього.

Криптовалюта має багато позитивних моментів, які, швидше за все, переймуть електронні гроші. Відбудеться злиття реальних і віртуальних грошей з кращими якостями тих і інших. Грошовий обіг повинен регулюватися, а механізм емісії криптовалют вже дуже децентралізований і вільний. Жодна країна світу не захоче мати валюту, управляти якою вона не зможе.

Світ стрімко змінюється, а реальні гроші поступово переходять в цифровий формат, тому криптовалюта, як гроші майбутнього, це лише питання часу.

Література:

1 Будущее денег и цифровые валюты [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://coinspot.io/analysis/cifrovye-valyuty-i-budushhee-deneg> — Загл. с экрана

2 Криптовалюта [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki> — Загл. с экрана

3 Криптовалюта: сложности внедрения и использования [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://moluch.ru/th/5/archive/58/2264> — Загл. с экрана

4 Цифровые деньги будущего: всё о криптовалюте Bitcoin [Электронный Ресурс] — Режим доступа: <https://pixel-story.ru/2017/06/dengi-budushchego-vsyo-o-kriptovalyute-bitcoin>

*Гайдим Т.В.,
Білінець М.Ю.,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Серед економістів популярною є думка, що державні видатки є одним із основних факторів економічного зростання. Таке припущення часто ґрунтується для економічного пояснення твердження про державне втручання в економіку у кризових ситуаціях в економіці та розподілу нею ресурсів. Проте, зважаючи на те, що сьогодні держава має багато функцій, які приватний сектор виконував би набагато ефективніше, а також те, що наслідки від неефективного розподілу видатків можуть мати негативні наслідки як для бюджету, так і для усіх суб'єктів економічної діяльності, можемо зробити висновок, що кореляція між сукупними державними витратами та економічним зростанням стає менш яскраво вираженою.

Свідченням цього може бути статистика по багатьох розвинених країнах, яка не демонструє існування послідовного зв'язку між сукупними державними видатками та економічним зростанням. З вище наведеного можна припустити, що зростання економіки країни у деякій мірі залежить не від обсягів державних витрат, а від їх структури, тобто від якості їх розподілу, адже очевидно, що деякі статті цих витрат є більш орієнтованими на економічне зростання. До таких витрат можна віднести витрати на:

– розвиток інфраструктури, який стимулюватиме надходження приватних інвестицій;

- освіту, що забезпечить зростання рівня загального розвитку, зокрема збільшення рівня кваліфікації трудових ресурсів;
- охорону здоров'я, яка стимулюватиме зростання продуктивності праці та також сприятиме формуванню людського капіталу;
- заходи, що забезпечують безперебійне функціонування державної інфраструктури;
- забезпечення безперебійної діяльності адміністративної та правової системи, які створюють умови для ефективного функціонування складного економічного механізму [1, С. 217-226]

Видатки зведеного бюджету України протягом періоду 2013–2017 років знаходилися на рівні 31,4– 34,3% ВВП (збільшилися на 2,9%). Суттєві зміни відбулися у фінансуванні соціальної сфери, а саме: видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення збільшилися з 9% ВВП до 9,5% ВВП у 2017 році, видатки на освіту зменшилися з 6,2% ВВП до 5,8% ВВП за період, що аналізується (на 0,4%), видатки на духовний та фізичний розвиток залишилися на рівні 0,8% ВВП, видатки на охорону здоров'я зменшилися з 3,7% ВВП до 3,6% ВВП (на 0,1%). Загальна сума видатків на соціальну сферу зросла з 28% у 2013 році до 31% у 2016 році і скоротилася до 27% у 2017. Також відбулося зростання видатків за статтею «загальнодержавні функції» з 3,4% ВВП до 5,9% ВВП (на 2,5%) переважно за рахунок збільшення витрат на обслуговування державного боргу за зазначений період.

Такі тенденції не можна оцінювати як позитивні, оскільки саме соціальна сфера є вихідною точкою створення передумов для зростання рівня людського потенціалу. Саме рівень людського розвитку у сучасних умовах є одним із ефективних каталізаторів економічного зростання.

У 2013 – 2015 роках спостерігалася тенденція до зменшення капітальних видатків у відношенні до поточних з майже 5% до 3,12% у 2015 році, що свідчить про скорочення обсягів державних інвестицій, однак у 2016 та 2017

роках ситуація покращується і капітальні видатки становлять 9,58% та 10,41% відповідно [4;5;6]

За період 2013-2017 років структура видатків демонструє нам зростання частки видатків на оборону в структурі видатків зведеного бюджету більш ніж удвічі, а саме з 2,93% у 2013 до 7,04% у 2017. Прогнозується, що ця тенденція буде продовжуватися у середньостроковій перспективі через військові події на сході країни в зоні АТО, котрі потребують загального збільшення кількості військовослужбовців у державі та програм, що повинні фінансуватися з державного бюджету, спрямованих на удосконалення військової техніки та запровадження нових технологій у військовій сфері та загальне переозброєння армії. Оскільки ігнорування потреб армії та її недостатнє фінансування у попередні роки негативно вплинуло на її обороноздатність та безпеку і стримувало розвиток вітчизняного ВПК, адже державні замовлення були майже відсутні. Решта складових структури видатків зведеного бюджету не зазнала суттєвих змін за період з 2013 по 2017 роки, їхні показники мали досить незначні коливання, що майже не змінювались за аналізований період.

Найбільшу частку в структурі видатків держбюджету України становлять міжбюджетні трансферти, витрати на соціальний захист та загальнодержавні функції; найменшу частку становлять видатки на духовний і фізичний розвиток та охорону навколишнього природного середовища; щодо структури видатків у динаміці, то слід зазначити:

- їх частка щорічно зменшується на освіту, охорону здоров'я та економічну діяльність;

- щорічно зростають витрати на загальнодержавні функції;

- у зв'язку з подіями на сході України зросли витрати на оборону.

Отже, проведений аналіз свідчить, що Державний бюджет України доцільно охарактеризувати як такий, що має низькі частки видатків, які орієнтовані на економічне зростання: видатки в соціальну сферу та видатки на капітальні

інвестиції. Якщо останні мають позитивну динаміку, то видатки на охорону здоров'я, освіту, науку мають негативну. Тому, головним завданням, яке має вирішити уряд країни, має бути зміна структури видатків бюджету і збільшення тих видатків, що в майбутньому зможуть забезпечувати державі економічне зростання, зокрема видатків на науку, медичне забезпечення, дотації та субсидії стратегічним галузям.

Література:

1. Чугунов І. Я. Формування видатків бюджету у системі соціально-економічного розвитку країни / І. Я. Чугунов, І. М. Ігнатюк // Економічний вісник університету : зб. наук. пр. / Переяслав-Хмельниць. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди. – 2016. – Вип. № 28/1. – С. 217–226.

2. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за січень-грудень 2015 року // Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=427441&cat_id=77440

3. Звіт Рахункової палати за 2017 рік // Рахункова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.acrada.gov.ua/control/main/uk/publish/589>.

4. Річний звіт про виконання бюджету станом на 01.01.2015 // Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=217965>.

5. Річний звіт про виконання державного бюджету на 01.01.2016 // Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=257806>.

6. Річний звіт про виконання бюджету станом на 01.01.2017 // Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=308375>.

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Основним завданням кожного підприємства постає необхідність розвитку та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності на ринку однієї чи іншої продукції, що стає можливим за використання чіткого механізму управління фінансовою стійкістю підприємства.

Наявність та використання зазначеного механізму сприятиме підвищенню рівня фінансових результатів діяльності підприємства і, як наслідок, конкурентоспроможності на ринку.

Умовою життєдіяльності й основою стабільності стану підприємства в ринковій економіці є його стійкість. Ефективне управління фінансовою стійкістю дає змогу підприємству адаптуватися до умов зовнішнього середовища та контролювати ступінь його незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Для цього необхідна побудова механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства з метою організації ефективної системи взаємодії всіх елементів, які беруть участь у процесі управління фінансовою стійкістю підприємства [1].

Згідно [2] механізм управління фінансовою стійкістю підприємства можна представити як сукупність взаємопов'язаних блоків:

блок фінансування, який включає систему залучення фінансових активів, з урахуванням умов залучення та основних джерел, до яких відносяться власні, кредитні та залучені кошти;

блок розподілу фінансових активів, який включає систему використання фінансових активів торговельного підприємства, враховуючи основні види витрат підприємства, у тому числі операційні, фінансові та інвестиційні;

сукупність елементів, регулюючих процес залучення, розподілу і використання фінансових активів, враховуючи оперативну, тактичну та стратегічну оцінку фінансової стійкості торговельного підприємства, дотримуючи основні функції механізму управління.

Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства відіграє важливу роль в його діяльності. Основним моментом є визначення головної мети, яка має бути узгоджена із стратегією розвитку підприємства та бути її невід'ємним елементом для визначення стратегічних напрямів та перспектив розвитку підприємства.

Таким чином, за використання такого механізму виникає необхідність розробки загальної фінансової стратегії, яка передбачатиме функціонування механізму управління фінансовою стійкістю.

Для забезпечення належного рівня фінансової стійкості та його постійного моніторингу необхідним постає питання використання інструментарію управління фінансовою стійкістю підприємства.

Інструментарій управління фінансовою стійкістю підприємства представляє собою сукупність методів, важелів, способів, засобів здійснення управлінського впливу. Важливим для ефективної реалізації механізму управління є визначення методів впливу на чинники. Характерним для цього є застосування інструментарію управління фінансовою стійкістю, вибір якого залежить від можливостей підприємства, виду його діяльності, рівня організації контролю та управління на підприємстві, досягнутого фінансового стану, особливостей зовнішнього ринкового середовища тощо. Для реалізації стратегії керівникам необхідно мати набір методик та моделей, на основі яких можна приймати

найбільш доцільні рішення. Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить певною мірою від діючої системи контролю і моніторингу [3].

Таким чином, формування та використання ефективного механізму управління фінансовою стійкістю надасть можливість суб'єктам господарювання підвищити рівень конкурентоспроможності на ринку в сучасних умовах господарювання та стабільно функціонувати в майбутньому.

Література

1. Косарева І.П. Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства / І.П. Косарева, А.С. Бут.- «Молодий вчений» • № 4 (44) • квітень, 2017 р. - С. 678-679.

2. Масленніков Є. І. Формування механізму управління фінансовою стійкістю торговельного підприємства.- Є. І. Масленніков / Market economy: modern management theory and practice.- V ol. 16. Issue 2 (36), 2017. - С. 53-69.

3. Любенко Н.М. Удосконалення механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Н.М. Любенко, Є.С. Герасименко. - Формування ринкових відносин в Україні № 6 (157), 2014. - С. 128-132.

УДК 336.225.6.

*Іванова І.Г.,
Пенез О.В.,
Донецький державний університет управління*

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ НА ЦЕНТРАЛЬНОМУ, РЕГІОНАЛЬНОМУ ТА МІСЦЕВОМУ РІВНЯХ

На сучасному етапі розвитку нашої країни пріоритетного значення набуває реформування податкової системи. Податкове адміністрування - витратне і

трудомістке, податкове законодавство - заплутане і суперечливе, податкова структура - складна і кумулятивна, податкові інструменти - деструктивні. Значна роль у вирішенні даної проблеми має відіграти реформування податкової системи в Україні, основною складовою якого є ґрунтовне наукове доопрацювання теорії і практики оподаткування в країні. Потребують удосконалення елементи податкової системи, взаємини між податківцями та платниками податків, адміністрування податків.

Сучасна податкова структура органів прив'язана на регіональному рівні до адміністративно-територіального поділу України. Кожна область має свій податковий орган і при цьому при визначенні кількості працюючих та обсягу не враховується ні її значимість в загальній сумі надходжень податків до бюджету України, ні населення, ні кількість зареєстрованих платників податків. Згідно з проектом Програми розвитку та модернізації ДПС України, саме консолідацію передбачено на першому етапі проведення реформ, або на районному та обласному рівнях одноразове скорочення кількості податкових органів в результаті об'єднання районних державних податкових інспекцій [1, с. 19].

Головним завданням податкового округу є підвищення ефективності роботи податкових органів на регіональному та місцевому рівнях завдяки створенню нової організаційно-функціональної структури, яка повинна забезпечити оперативну підтримку податкових органів на всій території округу з посиленням функції методологічної та організаційної роботи її підрозділів.

За основу формування податкових округів, на мою думку, може бути більш сприйнятливим поділ території України на економічні райони. Тим більше, що є наукові публікації в яких пропонується ввести в сучасну систему територіального управління регіональним розвитком, рівень управління саме економічними районами. На думку І. Долішнього, це дозволить зміцнити фінансово-економічну базу регіональних влад, забезпечити ефективний менеджмент регіональним

розвитком; стимулювати підприємство за рахунок залучення регіонального потенціалу оптимізувати перерозподільні процеси в бюджетну систему [2, с. 234].

Як показали дослідження наукових публікацій, між оподаткуванням та соціально-економічним розвитком регіонів існує тісний зв'язок. Тому і на основі економічних районів виділення податкових округів є найбільш прийнятним.

Також існує потреба в перебудові системи забезпечення податкових органів служби всіх рівнів матеріальними і фінансовими ресурсами, а також розробки необхідних нормативів. Зрозуміло, що при визначенні нормативів забезпечення фінансовими та матеріально-технічними ресурсами на державному рівні в відповідності з поставленими завданнями податкова адміністрація повинна діяти в рамках національного законодавчого простору.

Загальні підходи і принципи до їх визначення повинні бути єдині для всіх рівнів. Але необхідно враховувати деякі моменти. По-перше, наявна суттєва різниця потреб в фінансових і матеріально-технічних ресурсах між органами ДПС – регіонального, державного, і місцевого рівнів. По-друге, облік закономірною істотною регіональної диференціації даних нормативів відповідно до завдань, пояснюється суттєвими відмінностями в масштабах розвитку видів економічної діяльності, податкового потенціалу, ВВП та обсягів податкових надходжень [3, с. 182-183].

Необхідно відзначити, що матеріально-технічне і фінансове забезпечення діяльності органів ДПС - складний соціально-економічний процес, який не є постійним, залежить від змін в економічній політиці держави і вимагає постійного розвитку, на ряду інших факторів і тому вимагає постійного вдосконалення. Як показує практика діяльності управління в органах ДПС, існуюча система забезпечення матеріально-технічними та фінансовими ресурсами підрозділів ЗС вимагає чітко визначених і законодавчо закріплених норм праці, що регламентують оптимально необхідну чисельність персоналу на всіх рівнях управління органами державної податкової служби та впровадження сучасних

технологій, а саме: систему управління на принципах бюджетування і управлінського обліку, що дозволить ефективно управляти процесами створення, розподілу, перерозподілом і використанням матеріально-технічних і фінансових ресурсів на всіх рівнях діяльності в органах ДПС.

Удосконалення використання матеріально-технічних і фінансових ресурсів підрозділами служб податкової сфери необхідно здійснювати на основі застосування технологій бюджетування. Як експерти державного управління відзначають, найважливішим аспектом бюджетування є те, що цей процес як забезпечує кількісне обґрунтування планових показників і наближає управлінський апарат до усвідомлення витрат, пов'язаних з виконанням планів.

Література:

1. Державний податковий менеджмент великих платників податків в Україні: Автореф. дис.канд.екон. наук. / Л. А. Соловйова. - 2016. - 19 с.
2. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / [П. Мельник, Л. Л. Тарангул, С. С. Варналій та ін.]; Під ред. С. С. Варналія. - М.: Україна.-2017. - 675 с.
3. Тарангул Л.Л. Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика): монографія / Л. Л. Тарангул. - М.: Академія ДПС України, 2003. – 286 с.

*Кадала В. В.,
кандидат юридичних наук,
ДЮІ МВС України*

**TO THE ORDER OF TERMINATION OF ACTIVITIES OF JOINT
INVESTMENT INSTITUTIONS**

The issue of termination of business entities, in addition to Articles 59-61 of the Economic Code of Ukraine, is regulated by the Civil Code of Ukraine (in relation to legal persons – Articles 104–112), as well as by a number of laws: "On Banks and Banking Activities" (Articles 26, 28, 87- 98); "On Securities and the Stock Exchange" (Article 36); "On Joint Investment Institutions (unit and corporate investment funds)" (Articles 39, 46); "On Insurance" (Article 43); "On restoring the debtor's solvency or recognizing it as a bankrupt" (Articles 22-34), etc.

Any activity of a business entity is not deprived of such an element as its termination on one or another basis: the completion of the term for which the entity was created or the achievement of the purpose for which it was created; by decision of owners or court; in the event of bankruptcy, the actions of forces of irresistible character such as military actions, annexation, temporary occupation, cancellation of the license of the asset management company, etc.

The termination of an entity's business does not always occur without a problem. Therefore, the question of such a suspension has repeatedly become a subject of scientific and practical interest. It should be noted that the issue of the termination of the activity of the JII in domestic science was also given sufficient attention. Among the conducted studies should be identified works Yu. Zhornokuy, O. Vinnik, O. Sucsh, V. Tisunova, A. Bondarchuk, I. Tetarchuk, T. Dyakov, G. Smolina and others. Nevertheless, taking into account the changes taking place in the current legislation and

legal positions of their work, they need additional rethinking and a qualitatively new substantiation regarding issues of termination of the JII.

It should be noted that the issue of termination of CIF and UIF - varieties of JII is clearly regulated by the relevant provisions of the National Securities and Stock Market Commission [1, 2]. At the same time, certain issues of the cessation of JII activity are defined in the relevant Licensing conditions for the conduct of professional activity in the stock market (securities market) - asset management activities of institutional investors (asset management activities) [3]. And of course, the regulatory framework that regulates issues The termination of the JII should include the Law of Ukraine "About JII." The relevant legislation regulating the issue of termination of economic entities: the Central Committee and the Civil Code of Ukraine, the Law of Ukraine "On State Registration of Legal Entities, individuals persons - entrepreneurs and community groups "can be applied only on a general basis, as JII specifics operation requires resolve issues specified by special legislation.

Consequently, CIF and UIF (i.e. JII) have somewhat different cessation procedures. These procedures are reflected in the already mentioned provisions of the SSMSC and the Licensing Conditions for the conduct of professional activity in the stock market (securities market) – asset management activities of institutional investors (asset management activities [1 – 3] .These differences are due to the circumstances that, firstly, the JII is not a business entity, and the second termination of its activities may also occur in the event of the termination of the activities of the AMC that manages the said institution for one or other grounds.

Should agree with O. Vasilyev, who among the major differences termination CIF said its suspension only through the elimination without the use of reorganization procedures (i.e. merger, division, separation, acquisition, transformation) [4]. However, it should be added to this that the termination of the UIF also occurs only through liquidation.

Article 39 and 46 of the Law of Ukraine "About JII" stipulate that CIF and UIF shall be liquidated obligatorily in the cases specified in these Articles.

From the system analysis of the above provisions, it should be noted that the grounds for liquidation of the JII coincide with the difference that the unit fund is given a period of six months to increase to the minimum assets. This is primarily due to differences and peculiarities in the functioning of CIF and UIF.

In addition, stated in Art. 39 and 46 of the Law, the grounds for termination can be divided into the following two groups: those arising from the activities of the JII itself (1-3) and those that do not depend on its activities (4-6). Depending on these grounds, different legal consequences for the JII participants arise, which may consist in the impossibility of such parties to further protect their rights in the future. Prospects for further scientific developments in this direction are to improve the procedure for the termination of joint investment institutions in order to better protect the interests of investors.

References:

1. Про затвердження Положення про порядок припинення корпоративного інвестиційного фонду. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 2606 від 19.11.2013 року. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2133-13>

2. Про затвердження Положення про порядок припинення пайового інвестиційного фонду. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 2605 від 19.11.2013 року. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2128-13>

3. Про затвердження Ліцензійних умов провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) - діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами). Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 1281 від 23.07.2013

року. // [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE24108.html

4. Васильєв О. В. Особливості діяльності корпоративного інвестиційного фонду та публічного акціонерного товариства: порівняння і аналіз // [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/16514/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F%20%D0%9A%D0%98%D0%A4.pdf>

УДК 658.1

*Каптур О.С.,
Гузенко О.П.,
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький юридичний інститут МВС України*

СУЧАСНІ ПОГЛЯДИ НА ДОЦІЛЬНІСТЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах переходу економіки України до ринкових відносин, істотного розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності відбувається зростання ролі своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Значна роль відводиться своєчасній та об'єктивній оцінці фінансового стану підприємств, так як на сьогодні існує різноманіття форм власності, і жоден власник не має нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємства.

Також мінливі ринкові умови вимагають від підприємств збільшення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі втілення досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання, активізації потенціалу підприємства та інше. Щоб забезпечити стійкість та розвиток підприємства в сучасних умовах управлінському персоналу необхідно реально оцінювати фінансовий стан як свого підприємства, так і конкурентів.

Дана проблема досить широко розроблена у вітчизняній і закордонній літературі. Велика увага питанням фінансового стану підприємства приділена в роботах молодих науковців, а саме Безбородової Т.В. [1], Петрівського В.Р.[2], Пичоха Р. [3], Фурдичко Л.Є., Стецків О.В., Лютан І.І[4]. Мних Є.В.. [5] та інші.

Результати досліджень показують що фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Як правило неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства. А це в кінцевому результаті впливає на зниження його платоспроможності. Існує також і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі, стверджує Петрівський В.Р. [2].

В свою чергу Безбородова Т.В. [1] звертає увагу на те, що в процесі здійснення фінансового аналізу досліджуються окремі аспекти грошового обороту і на основі проведеного дослідження вживаються заходи щодо закріплення фінансово-економічного стану господарюючого суб'єкта. Науковець вважає, що стабільний фінансовий стан підприємства передбачає своєчасне виконання зобов'язань перед його персоналом, партнерами та державою, що

припускає фінансову стійкість, нормалізацію платоспроможності, кредитоспроможності та рентабельності активів, власного капіталу й продажів [1].

В основу оцінки фінансового стану покладено коефіцієнтний метод, який базується на пакеті показників, які використовуються для прийняття зважених фінансових та інвестиційних рішень з урахуванням індивідуальних особливостей діяльності господарюючого суб'єкта. Параметри, отримані у результаті аналітичної роботи, повинні бути оцінені з позиції їх відповідності рекомендованим (нормативним) значенням, а також умовам діяльності конкретного підприємства.

У своїх дослідженнях Безбородова Т.В. [1] стверджує той факт, що показники (фінансові коефіцієнти), отримані у результаті аналізу поточної (операційної) діяльності, використовують з метою фінансового планування, прогнозування та контролю. Зміна тих чи інших факторів внутрішньої та зовнішньої середовища часто викликає потребу в коректуванні фінансової стратегії й тактики з урахуванням впливу цих факторів на фінансове становище підприємства. Тому виникає необхідність багатоваріантних підходів до оцінки наслідків виникнення різних ситуацій у господарській діяльності, що повинно знаходити відображення у фінансовому аналізі. Фінансовий аналіз допомагає приймати управлінські рішення, які направлені на зміцнення фінансово-економічного стану підприємства в інтересах власників [1].

Фінансовий стан підприємства в повній мірі залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності, тому на нього впливають усі ці види діяльності. Тому, чим вищі показники обсягу виробництва (реалізації продукції, робіт, послуг) і нижча їх собівартість, тим вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан.

Зокрема Фурдичко Л.Є., Стецків О.В., Лютан І.І [4] зазначають, що прибуток і рентабельність як основні показники фінансових результатів не

можуть повною мірою охарактеризувати фінансовий стан підприємства, тенденції його динаміки . У зв'язку з цим залучають пакет показників, які згруповано за такими напрямками роботи підприємств як фінансова стійкість, ліквідність, ділова активність та показники оцінки майнового стану..

На погляд Петрівського В.Р [2] фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичній за певний період, так і в динаміці - за ряд періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення. Крім того, низька ефективність використання фінансових ресурсів може призвести до низької платоспроможності підприємства та, як наслідок, до проблем з постачанням, виробництвом та реалізацією продукції, до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій.

З позиції Пичохи Р. [2] саме стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності . Тому діагностику фінансового стану можна об'єктивно здійснити використовуючи не один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексної системи показників, що дають змогу детально й усебічно охарактеризувати господарське становище підприємства.

У своїй праці Мних Є.В. [5, с.144] підкреслює той факт, що дані фінансового аналізу відіграють вирішальну роль при визначенні напрямків конкурентної політики підприємства і використовуються при оцінці виконання поставлених перед ним завдань і для розроблення програм розвитку на перспективу.

За результатами проведених досліджень варто зробити ряд висновків. Питання оцінки фінансового стану підприємств не втрачає своєї актуальності на

сьогоднішній день, особливо в умовах мінливого економічного простору в країні. Потреба такого виду оцінки обґрунтовується можливістю підприємств отримати більш розширене інформаційне поле для прийняття дієвих управлінських рішень, а на цій основі підвищити свій діловий імідж серед комерційних партнерів та покращити кінцевий результат діяльності взагалі.

Напрямок подальшого дослідження має стати більш предметний розгляд методологічних підходів оцінки фінансового стану підприємств .

Література:

1. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану [Електронний ресурс] / Економіка. Управління. Інновації. – 2014. - Випуск № 1 (11) – Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/eui_2014_1_9.pdf

2. Петрівський В.Р. Діагностика фінансового стану в сучасній економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/petrivskiy-vr-diagnostika-finansovogo-stanu-v-suchasniy-ekonomitsi/>

3. Пичоха Р. Проблеми оцінки фінансового стану підприємств в сучасних умовах та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / VII Всеукраїнська студентська науково - технічна конференція «Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання» – Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/131434224.pdf>

4. Фурдичко Л.Є., Стецків О.В., Лютан І.І. Напрямки оцінки фінансового стану підприємств [Електронний ресурс]: збірник науково-технічних праць / Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. Режим доступу http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2009/19_5/232_Furdyczko_19_5.pdf

5. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник./ Є.В.Мних. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 472с.

*Качан А.В.,
Терещенко Т.Є.,
кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВНИЙ НАГЛЯД ЗА СТРАХОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ

В усіх країнах з ринковою економікою страхування є найважливішим елементом соціальної системи держави, що дозволяє успішно вирішувати багато суспільних проблем, й Україна не є винятком.

Статус страховиків в Україні (як і у більшості інших країн світу) визначено законодавством. Згідно із ст. 2 Закону України «Про страхування» «страховиками визнаються фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно із Законом України «Про господарські товариства», з урахуванням особливостей, передбачених цим Законом, а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності» [1].

Правові питання формування та розвитку системи страхових послуг досліджували як зарубіжні вчені (Дж. Гі, Дж. Садлер, Р. Стефенсон,), так і вітчизняні: В. Бабенко, С. Осадець, В. Базилевич, О. Залетов, О. Слюсаренко.

Правовою основою розвитку страхової діяльності є Закон України «Про страхування» від 07 березня 1996 р. № 86/96-ВР, який регулює відносини в сфері страхування і спрямований на утворення ринку страхових послуг, посилення страхового захисту майнових інтересів підприємств, організацій та громадян, що повною мірою стосується всіх сфер економіки. Страхові компанії здійснюють свою діяльність згідно з відповідними ліцензіями, виданими Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг

(Нацкомфінпослуг).

У сучасних умовах страховий нагляд здійснюють з метою: дотримання вимог страхового законодавства, зокрема, щодо попередження й припинення його порушень; забезпечення захисту прав і законних інтересів страхувальників, застрахованих та вигодонабувачів, інших зацікавлених осіб і держави; контролю за фінансовою стійкістю й платоспроможністю страхових організацій.

Об'єктами страхового нагляду є: страховики, перестраховики; страхові посередники (брокери, агенти); відповідальні актуарії; об'єднання страховиків, перестраховиків, страхових посередників, відповідальних актуаріїв, обов'язкова участь у яких передбачена законодавством.

Суб'єктом страхового нагляду виступає уповноважений державний орган, яким є Нацкомфінпослуг України.

Страховий нагляд слід здійснювати на принципах законності, гласності, організаційної єдності, цілісності, компетентності, співробітництва і відповідальності.

Правове регулювання діяльності на страховому ринку – це насамперед нормативне впорядкування відносин у цій сфері. Таке регулювання складається з двох частин: а) державно-правове; б) інституційно-правове [2, с. 14].

Державно-правове регулювання діяльності на страховому ринку України здійснюється органами законодавчої, виконавчої і судової влади, центральним органом якої є Кабінет Міністрів України, та безпосереднім органом з питань страхової діяльності є Нацкомфінпослуг України.

До органів системи державного регулювання страхової діяльності також належать такі державні органи, що здійснюють: НБУ – валютне регулювання; ДФС України – податкове регулювання; АМК України – антидемпінгову та антимонопольну політику; ДРС – регуляторну політику; НКЦПФР – нагляд за діяльністю акціонерних товариств; Вищий господарський суд – розгляд справ, пов'язаних з суперечками у сфері страхування.

Вагому роль у поглибленні міжнародного співробітництва з питань страхування та державного регулювання і нагляду за страховою діяльністю у сучасному світі грає Міжнародна асоціація страхового нагляду (International Association of Insurance Supervisors, IAIS), створена 16 червня 1994 року та розташована в м. Базель (Швейцарія).

Так, з метою забезпечення належного страхового нагляду для аналізу діяльності страховиків IAIS рекомендує встановлювати фінансові нормативи та здійснювати контроль за їх дотриманням шляхом регулярного проведення оцінки загального фінансового стану страховиків, результатів їх діяльності, а також якості управління. Саме із цієї причини в розвинутих країнах світу приділяють велику увагу впровадженню пруденційного страхового нагляду [3, с. 70].

Пруденційний страховий нагляд є складовою загальної системи нагляду, що проводять органи, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг. Він базується на регулярному проведенні оцінки загального фінансового стану страхової організації, результатів діяльності системи та якості управління нею, дотриманні обов'язкових нормативів та інших показників і вимог, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами.

Основні параметри пруденційного нагляду прийнято позначати як CARMELS. Цей термін походить від аббревіатур: **C**apital (Капітал), **A**ssets (Активи), **R**einsurance (Перестрахування), **A**ctuarial liabilities (Актуарні зобов'язання), **M**anagement (Управління), **E**arnings (Доходи), **L**iquidity (Ліквідність), **S**ubsidiaries (Дочірні компанії) [3, с. 70].

Пруденційний нагляд зосереджений на окремих страховиках та їх ризиках, приділяючи мінімальну увагу діяльності страхового сектору в цілому, тоді як макропруденційний нагляд концентрується на системній стабільності страхового ринку, а не уникненні неспроможності окремих страховиків.

Інституційно-правове регулювання діяльності на страховому ринку України здійснюється головним чином регуляторами – інститутами, створеними

відповідно до ст. 13 Закону України «Про страхування». Так, страховики можуть утворювати спілки, асоціації та інші об'єднання для координації своєї діяльності, захисту інтересів своїх членів та здійснення спільних програм, якщо їх утворення не суперечить законодавству України. До них належать: Ліга страхових організацій України, Моторне (транспортне) страхове бюро України, Авіаційне страхове бюро України, Морське страхове бюро України, Національний ядерний пул, Асоціація професійних страхових посередників України, Аграрний страховий пул, Медичний пул, Будівельний страховий пул.

Державно-правове та інституційно-правове регулювання відносин у сфері страхування взаємно доповнюють один одного, але пріоритет зберігається за першим, яке може делегувати деякі регулятивні повноваження інституційно-правовому регулюванню. Окрім цього, державно-правове регулювання є загальним, а інституційно-правове – конкретно-обов'язковим, а саме обов'язковим лише для членів цих об'єднань [2, с. 56].

Законом України «Про страхування» (в редакції від 04.10.2001р. № 2745-III) визначено спеціальний уповноважений орган Кабінету Міністрів України у справах нагляду за страховою діяльністю. Нині функції уповноваженого органу виконує Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. У розділі IV Закону України «Про страхування» визначені основні функції та завдання Нацкомфінпослуг [1].

Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України здійснює нагляд за страховою діяльністю в Україні у трьох напрямках:

- I етап – реєстрація компаній;
- II етап – аналіз щоквартальної звітності;
- III етап – перевірка на місці.

Існуючий стан української економіки з огляду на події, що відбуваються протягом останніх п'яти років, проявився негативними тенденціями у страховій сфері.

За даними Нацкомфінпослуг загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2017 (табл. 1) становила 294, у тому числі СК "life" – 33 компанії, СК "non-life" – 271 компанія [4].

За даними табл.1 можливо зробити висновок, що кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так станом на 31.12.2017 порівняно з 2016 роком, кількість компаній зменшилася на 16 СК, а порівняно з 2013 роком, кількість компаній зменшилася на 113 СК (або на 27,8%).

Таблиця 1

Кількість страхових компаній на страховому ринку України [4]

Кіль-ть СК	Станом на 31.12. 2013	Станом на 31.12. 2014	Станом на 31.12. 2015	Станом на 31.12. 2016	Станом на 31.12. 2017	Абс. приріст, 2017/ 2013 (+,-)	Темп приросту, 2017/2013, %
Заг. кількість	407	382	361	310	294	-113	-27,8
в т.ч. СК "non-Life"	345	325	312	271	261	-84	-24,3
в т.ч. СК "Life"	62	57	49	39	33	-29	-46,8

Для розвитку та забезпечення стійкості страхового ринку України, підвищення конкурентоспроможності страхових компаній необхідно удосконалювати систему державно-правового регулювання та нагляду за страховою діяльністю..

З цією метою вважається за необхідне: посилення незалежності Нацкомфінпослуг, запровадження та посилення макропруденційного нагляду, визначення переліку системоутворюючих страховиків, прийняття довгострокової стратегії розвитку страхового ринку як складової макропруденційної політики. Варто зазначити про наявність позитивних зрушень у цих напрямках, створення чіткого механізму формування макропруденційної політики на різних рівнях

державного управління, який враховує позитивний досвід провідних країн світу.

Література:

1. Про страхування: Закон України від 07 березня 1996 р. № 86/96 (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.zakon1.rada.gov.ua.

2. Правове регулювання страхової діяльності: навч. посіб. / О.П. Гетманець, О.М. Шуміло, Т.В. Колеснік та ін.; за ред. О.П. Гетманець, О.М. Шуміла. – К.: Хай-Тек Прес, 2014. – 400 с.

3. Залетов О.М. Макропруденціальний нагляд та регулювання страхового ринку [Електронний ресурс] / О.М. Залетов // Фінансовий простір. - 2014. - № 1 (13) – Режим доступу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1401/14zommnt.pdf>.

4. Сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України: <http://nfp.gov.ua/>.

УДК 336.748.12

*Кочубей Д.А.,
Пенез О.В.,*

Донецький державний університет управління

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ ОЧІКУВАНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В сучасних умовах розвинуті країни світу багато уваги приділяють проблемам які пов'язані з інфляцією та намагаються підтримувати її на безпечному рівні, знижуючи тим самим інфляційні очікування.

Інфляційні очікування – це морально-психологічний стан щодо очікування споживачами, виробниками, підприємцями можливих інфляційних течій, змін у

економічному середовищі, які у перспективі матимуть на них позитивний чи негативний вплив і, насамперед, пов'язані з їхніми додатковими витратами [5, с. 158]. Економічні зміни в значній мірі знаходяться в залежності від того, на якому розмірі і в які сектори економіки слідує ресурси. З цієї причини формування державної економіки України в обставинах глобалізації потребують єдиного розгляду факторів, в цій кількості стагнації економіки, які мають всі шанси зацікавлювати або валити економіку. Значимість цього вивчення обумовлюється потребою перевірки фінансового знаходження, чинників і пристосування формування стагнації економіки, а крім того відмінних рис і пріоритетних напрямків регулювання економіки в Україні з урахуванням світового досвіду.

Звіт про інфляцію відображає думку Національного банку України (НБУ) щодо нинішнього та майбутнього економічного стану України, зосереджуючись на інфляційних процесах є основою для прийняття рішень щодо грошово-кредитної політики. Метою макроекономічного прогнозу та його основних припущень є посилення прозорості та передбачуваності монетарної політики НБУ. Підвищення довіри суспільства, важлива передумова для закріплення інфляційних очікувань та досягнення цінової стабільності [1, с. 85].

Департамент монетарної політики та аналізу економіки розробив прогнози інфляції та інші макроекономічні зміни. Рада НБУ розглядає при прийнятті рішень макроекономічні прогнози, включаючи інфляцію, складають головний внесок, але не єдиний. Крім прогнозів інфляції та інших макроекономічних змінних, Рада НБУ враховує будь-яку нову інформацію, що з'явилася після того, як був розроблений прогноз. Оцінка ризиків для світогляду або відносин між макроекономічними параметрами може відрізнятись між членами Правління НБУ.

Аналіз у звіті про інфляцію базується на макроекономічних даних, доступних на дату його підготовки. Отже, часовий горизонт аналізу для деяких показників може бути різним.

Як повідомлялося, український уряд та Національний банк України спочатку дають прогноз уповільнення зростання споживчих цін до 2018 року на 8-8,1 відсотка. Однак протягом року вони погіршували свої прогнози. Зокрема, уряд наприкінці травня переглянув прогноз інфляції та підвищив його з 8% до 11,2%, а прогноз Національного банку щодо інфляції, наданий наприкінці жовтня, склав 12,2% замість попереднього прогнозу 9,1%; прогноз інфляції на 2018 р. був змінений із 6,0% до 7,3%.

При складанні державного бюджету на 2018 рік Кабінет Міністрів також погіршив прогноз інфляції на 2018 рік з 7 до 9 відсотків [3].

За даними веб-сайту центрального банку, Національний банк України погіршив прогноз інфляції на 2018 рік з 7,3 відсотка до 8,9 відсотка. Національним банком повідомлялось, що в 2018 році інфляція залишатиметься високою: загальна інфляція становитиме 8,9%, а основна інфляція - 8,2%.

За даними Національного банку, інфляційний тиск буде обумовлений низкою факторів. Серед них - зростання цін на сировину, яка спостерігалася в 2017 році, насамперед для м'яса та молока, до цін на продукцію з високим ступенем обробки, зростанням державних доходів і більш високим споживчим попитом на фоні вищих соціальних стандартів та заробітної плати у приватному секторі, посилення зовнішньої вразливості української економіки через затримки у співпраці з Міжнародним валютним фондом.

Національний банк України також повідомляє про високі інфляційні очікування населення та підприємств, викликані поточними темпами зростання споживчих цін та нестабільністю на валютному ринку в останні місяці, а також швидкий ріст світових цін на нафту, що призводить до підвищення цін на пальне на внутрішній ринок.

У той же час, НБУ зазначає, що споживча інфляція в 2018-2020 роках буде поступово знижуватися і досягне допустимого рівня в середині 2019 року. У 2019-2020 роках очікується, що зростання ВВП скоротиться до 2,9% і наслідки

фіскального послаблення в 2018 році зникнуть, а грошова політика посилиться для того щоб споживча інфляція повернулась до належного рівня. Високі інвестиції діяльність буде підтримуватися переважно експортно-орієнтованих підприємств, особливо в сільському господарстві та переробні сектори, а також компанії, які залежать від збільшення капіталу витрат з бюджету [4].

У 2019-2020 роках інвестиції будуть зростати швидше і компенсують зниження попередніх років. Висока інвестиційна діяльність буде підтримуватися, в першу чергу, експортно-орієнтованими підприємствами.

Відновлення інфраструктури збільшить інвестиції у будівництво. Інші галузі виробництва, зокрема машинобудівне, також буде сприяти росту. Вхідження на нові зовнішні ринки та зростання світового попиту на продукти харчування стимулюватиме зростання експорту сільськогосподарської продукції [2, с. 43-45].

Таким чином, інфляційні очікування мають неоднозначний вплив на економічний розвиток країни. До негативних наслідків слід віднести: зменшення нагромаджень у структурі доходів населення; попит на товарні групи, які в звичайних умовах не є затребуваними. Але інфляційні очікування стимулюють суб'єктів ринку до посилення економічної безпеки і захисту своїх активів від інфляційного знецінення. Переважними у системі інфляційних очікувань українців є такі фактори: пропозиція продовольчих товарів, витрати виробництва, ціна на товари і послуги, доходи населення тощо. Стабільне макроекономічне середовище із низькою та передбачуваною інфляцією залишається головним завданням монетарної політики НБУ та однією з найважливіших передумов забезпечення стійкого економічного зростання країни.

Література:

1. Державний комітет статистики України / За ред. Осауленка О. – К.: Консультант, 2017. – 551 с.

2. Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»/ Економіка і прогнозування. – Науковий журнал/ 2015.- 43-45с.

3. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>

4. Карпінський Б.А. Інфляційні очікування: прояви та загрози економічній безпеці держави [Електронний ресурс] / Б.А. Карпінський. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_NTP_2008/Economics /34142.doc.htm

5. Савченко, А.Г. Макроекономіка: підручник / А.Г. Савченко. – К.: КНЕУ, 2007. – 448 с.

УДК 658

*Кухарук К.В.,
Паскалова А.Г.,
кандидат економічних наук,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

МОДЕЛЬ «ВАРТІСТЬ-РИЗИК» У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ

Механізм моделі VaR є важливим для дослідження, оскільки вже більше двадцяти років він застосовується у фінансовому секторі західних країн. Актуальним є поширення знань про VaR у вітчизняному професійному середовищі та ґрунтовне вивчення всіх аспектів його впровадження.

VaR (value at risk) – це фундаментальний інструмент, що використовується в межах ринкового ризик-менеджменту. VaR дозволяє визначити абсолютний максимальний розмір втрат портфеля ринкових інвестицій через зміни цін на фінансові інструменти. Для використання даної моделі важливими є три параметри: часовий горизонт, рівень довіри та валюта. Часовий горизонт показує

протягом якого часу будуть понесені очікувані збитки. Рівень довіри відображає з якою ймовірністю очікувані втрати не перевищать допустимий рівень. Варто наголосити, що ефективне використання VaR може бути досягнене виключно в поєднанні з іншими інструментами управління фінансовими ризиками.

Як і будь-яка модель, VaR має свої переваги та недолі. До переваг можна віднести вимірювання ризиків на різних ринках універсальним способом, можливість об'єднати ризики окремих позицій у єдину величину для всього портфеля (з огляду при цьому на інформацію про кількість позицій), волатильність на ринку і період підтримки позицій. В методі VaR майже не враховується ліквідність наявних активів. До недоліків також можна віднести побудову моделі на основі історичних даних, необхідність перевірки моделі на адекватність, наявність ризику моделі, недостовірні результати внаслідок різких змін на ринку [3].

Виділяють три основні методи цієї моделі: аналітичний, історичного моделювання та статистичного моделювання. Аналітичний метод простий у реалізації і дає змогу швидко можливо, навіть в режимі реального часу обчислювати VaR майже на будь-яких комп'ютерах. Розглянемо алгоритм використання аналітичного методу [2]:

1. Проведення тесту на відповідність досліджуваних статистичних даних нормальному розподілу.
2. У випадку, якщо досліджуваний розподіл виявився близьким до нормального, визначаємо його дисперсію, тобто рівень відхилення випадкової величини від розрахункового значення.
3. Визначаємо волатильність, що являє собою квадратний корінь з дисперсії.
4. Визначення довірчого рівня, що дає кількісну характеристику точності прогнозу. Кожному довірчому рівню відповідає свій коефіцієнт. Найчастіше застосовується 95% рівень (коефіцієнт 1,65), 97,5% рівень (коефіцієнт

1,96) і прийнятий в якості стандарту Базельським комітетом з банківського нагляду 99% рівень (коефіцієнт 2,33).

5. Обравши відповідний коефіцієнт, розраховуємо VaR за формулою [1]:

$$\text{VaR} = k * Y * \sigma,$$

де k - коефіцієнт обраного довірчого рівня,

Y - заданий обсяг активу у вартісному вираженні,

σ – волатильність.

Приклад: інвестор володіє акціями компанії вартістю 100 тис.грн., заданий рівень довіри складає 99% з часовим горизонтом 1 день, отже одноденна волатильність акцій (σ) складає 1,85.

$\text{VaR} = 100 * 2,33 * 1,85 = 431,05$ тис. грн. Іншими словами, ймовірність того, що збитки інвестора перевищать 431,05 протягом найближчого дня, рівна 1 %. Збитки, що перевищують 431,05 тис. грн. очікуються в середньому раз в 100 днів торгів.

Отже, в процесі прийняття фінансових рішень, тобто під час вибору альтернатив, необхідно враховувати всі можливі ризики. Модель VaR дозволяє оцінити ризик можливих втрат кожної альтернативи. Однак, доцільно використовувати дану модель не самотійно, а в комплексі з іншими показниками, для отримання більш ґрунтовних результатів.

Література:

1. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

2. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику: Навч. посібник. – К.: ДеміУР, 2007. – 212 с.

3. Кишакевич Б.Ю. Використання коваріаційної моделі для обчислення var портфеля // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.10. – С.297-301.

*Мігаль К.С.,
Дідусенко О.І.,
Паскалова А.Г.,
кандидат економічних наук,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЇ BLOCKCHAIN ТА ЇЇ ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ

Сьогодні криптовалюти у всіх на слуху. Говорячи про популярність біткоіну, не можна оминати технологію блокчейн. Для пересічної особи блокчейн може здатися специфічним інструментом, який працює тільки з біткоіном, але насправді - це технологія, яка здатна переродити світ та прибрати посередництво назавжди.

Наразі аналітики називають дану технологію найбільшим проривом за останні десятиліття, який у більшій мірі змінить наше життя та звичні дії, такі як похід у банк. Слово blockchain можна перекласти з англійської як «ланцюг блоків», тобто це - цифрове сховище інформації, в якому дані записуються послідовно один за одним у вигляді блоків. Але головною особливістю є те, що їх неможливо змінити, так як доступ до цього сховища є у всіх користувачів.

Для технології блокчейн характерні децентралізація та високий рівень безпеки. У процесі підтвердження та здійснення угод беруть участь усі учасники мережі. Дані про операцію надсилаються на всі комп'ютери, що підключені, а після того як учасники підтверджують транзакцію, вона закривається. Запис про неї є у кожного користувача, отже підмінити її неможливо, хіба що взламатися усі обчислювальні машини світу.

Така система прибирає посередництво, що надає можливість прискорити роботу та обмін між користувачами.

Блокчейн - це сховище даних, яке постійно поповнюється новою інформацією про транзакції і угоди. Для такої роботи системи їй необхідні учасники, що надають свої комп'ютери як обчислювальну техніку для операцій в обмін на виноград - криптовалюту. Це називають майнингом, тому що процес схожий на те, як в шахті видобувають вугілля (цінний ресурс), у нашому ж випадку цим ресурсом виступає криптовалюта.

Процес формування нового блоку блокчейна заснований на принципах криптографії, завдяки чому система є відкритою, але в той же час - анонімною. Здійснюючи операцію, клієнт отримує унікальний ключ, який знає тільки він. Кожен користувач може передивитися історію транзакцій, але він не буде знати хто саме їх проводив. Тільки з ключем можна дізнатися всю інформацію, тому клієнти мають захищені дані. У сучасному світі, коли в мережу щодня зливається конфіденційна інформація приватних осіб, технологія блокчейн є дуже актуальною.

Для проведення фінансових операцій сьогодні у світі застосовуються посередники, такі як банки, нотаріуси та інші організації. За кожну операцію вони беруть комісію, крім того зв'язок з ними потребує певного часу. Слід зазначити, що ще однією перевагою блокчейн є гарантування чесності операції, відсутність третьої особи в процесі переведення грошей, що дозволяє економити на комісії та на часі.

На сьогоднішній день банки активно впроваджують технологію блокчейн для міжбанківських переказів, тим самим економлячи значні грошові кошти. В майбутньому ця система, можливо, повністю замінить вже застарілу систему SWIFT. Також дана технологія активно застосовується великими корпораціями для здійснення транснаціональних угод. Якщо раніше подібні угоди підписувалися тижнями, то тепер даний процес займає всього кілька днів, а в подібних масштабах економія може становити мільйони доларів.

Застосування Blockchain-технології не обмежується лише фінансовою сферою. В майбутньому ця технологія може щільно увійти і в інші види діяльності людини.

Зберігання цифрових сертифікатів. Отримати доступ до анонімних даних блокчейна без ключа неможливо.

Адміністрування мереж. Оскільки система добре захищена від хакерських атак і внутрішніх помилок, то вона ідеально підходить для зберігання паролів і списків користувачів.

Підтвердження прав власності. Для цього користувачеві потрібно буде всього лише внести інформацію в свій особистий блок блокчейна.

Підтвердження прав доступу.

Технології blockchain вже приблизно 10 років, але вона залишається досі незнайомою для значної частки населення. Людям природньо відноситись скептично до всього нового та незрозумілого, однак варто зазначити, що блокчейн - це величезний крок у майбутній світ, де не потрібні посередники, а інформацію неможливо підробити або спекулювати нею. Проте слід підкреслити, що на сьогоднішній день ця технологія не несе загрози звичному нам укладу речей, оскільки її дієвий алгоритм ще не вигадано. Але хто знає, що на нас чекає через 5 років.

Література:

1. Marvin R. Features / Blockchain: The Invisible Technology That's Changing the World / Rob Marvin. – 2017. – [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.pcmag.com/article/351486/blockchain-theinvisible-technology-thats-changing-the-wor>.
2. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System / Satoshi Nakamoto. – 2017. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

В існуючих умовах господарювання зростання економіки України повинно бути головною метою держави, але, на жаль, піднесення економічного життя суспільства на разі є проблемою протягом всього періоду розвитку країни. Найвагомим інструментом регулювання кризових процесів у суспільстві є грошово-кредитна політика, неефективне управління якою призводить до численних втрат, знижує рівень розвитку економіки та рівня життя населення в цілому.

Економічне зростання залежить від цілого ряду факторів та чинників, одними з яких є існуючі інструменти грошово-кредитної політики. За допомогою відповідних грошово-кредитних інструментів держава на практиці вирішує найважливіші макроекономічні цілі, а також стимулює сферу суспільного виробництва та господарську діяльність фінансових установ, від розвитку яких залежить загальний економічний стан та рівень життя держави.

Бандурка О. О. вважає, що грошово-кредитна політика полягає у певній сукупності заходів у сфері грошового обігу й кредитів, які мають забезпечити стабільність національної валюти, створити сприятливі умови для стабільного економічного розвитку країни [1].

Як відомо, основними інструментами грошово-кредитної політики є: облікова ставка; норма обов'язкових резервів; операції на відкритому ринку;

рефінансування комерційних банків, встановлення кредитних обмежень та лімітування відсоткових ставок за кредитами комерційних банків.

Одним з найважливіших інструментів грошово-кредитної політики є встановлення облікової ставки. Її значення пояснюється здатністю впливати на рівень відсоткових ставок за кредитними операціями банків, які визначають як рівень ділової активності, так і інфляційну динаміку в країні.

Розмір облікової ставки зазвичай залежить від рівня очікуваної інфляції та водночас сам має неабиякий вплив на інфляційні процеси в країні. Розмір офіційної облікової ставки у розвинутих країнах служить для комерційних банків важливим орієнтиром при проведенні ними кредитних операцій [4].

Як засвідчили результати аналізу, зв'язок між процентною політикою і вартістю нових кредитів за напрямом є прямим – підвищення процентних ставок НБУ призводить до зростання вартості кредитів в Україні і навпаки (табл. 1).

Отже, проаналізувавши щорічні показники, наведені у табл. 1, бачимо, що в Україні за останні роки існує досить значний розрив між процентними ставками Національного банку України та ставками, що встановлюються на банківські та інші кредити на грошовому ринку.

У 2018 р. Правління НБУ прийняло про підвищення облікової ставки до 16% з 14,5%, що матиме переважно негативні наслідки для економічного зростання та цінової стабільності. Крім цього, підвищення облікової ставки НБУ буде супроводжуватися підвищенням інших ставок, у тому числі за депозитними сертифікатами, наслідком чого стануть більші процентні витрати НБУ та нижчий його прибуток, що йде до держбюджету.

Дослідивши динаміку рівня офіційної облікової ставки НБУ, яка служить для комерційних банків важливим орієнтиром при проведенні ними кредитних операцій, можна виявити очевидну залежність між даними показниками грошово-кредитної політики держави та її економічним зростанням, а саме від темпу зростання ВВП [2].

Динаміка процентних ставок рефінансування НБУ та ставок за кредитами комерційних банків, %

Назва показника	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Облікова ставка НБУ	6,5	14,0	22,0	14,0	14,5
Проц. ставки за кредитами, наданими ком. банками підприємствам	14,4	15,0	17,5	15,9	14,6
Проц. ставки за кредитами, наданими ком. банками домогосподарствам	27,3	26,8	28,1	30,6	29,1
Середньозважена ставка НБУ за всіма інструментами	7,1	15,5	25,2	17,4	15,9

Джерело: [3]

Показник валового внутрішнього продукту є вагомим індикатором соціально-економічного розвитку країни. Отже, бачимо очевидну залежність ВВП від коливань облікової ставки. Зазвичай, чим більша облікова ставка, тим нижчий рівень ВВП, і навпаки.

Відповідно, спроба НБУ стримати інфляцію шляхом чергового підвищення облікової ставки може привести до негативних для економіки наслідків – зокрема, уповільнити зростання ВВП та загальмувати економічне зростання через зниження попиту на кредити підприємствами реального сектору економіки [5].

Таким чином, існує певна залежність зростання економіки країни від функціонування грошово-кредитної політики держави. Грошово-кредитна політика повинна бути спрямована на створення монетарного механізму, який буде стимулювати зростання економіки України.

Даний механізм, може бути сформована відповідно до управлінсько-організаційного підходу, базуючись на фінансово-управлінських функціях, а саме: планування; прогнозування; координація; облік, аналіз і контроль.

Тобто перш ніж приводити в дію інструмент чи змінювати його дію слід здійснити планування бажаного результату і прогнозування можливих наслідків, координація повинна здійснюватися практично паралельно з обліком, аналізом і контролем, що дозволить за необхідності відкоригувати дію грошово-кредитного інструмента.

Процента політика має спрямуватися на розробку умов, які сприятимуть зниженню реальної вартості кредитних ресурсів. При цьому, процентні ставки НБУ залежатимуть від загальної ситуації на ринку, тому зазначене потребуватиме вжиття узгоджених з усіма гілками влади заходів у напрямі макроекономічної стабілізації, удосконалення законодавства із захисту прав кредиторів і споживачів фінансових послуг. Слід розуміти, що відповідальність за ефективність реалізації грошово-кредитної політики в майже повністю залежить від координації діяльності органів державної влади і вже тільки потім від зовнішньоекономічної ситуації.

Література:

1. Бандурка О.О. Грошово-кредитна політика України [Електронний ресурс] / О. О. Бандурка // Європейські перспективи. - 2015. - № 4. - С. 188-191. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2013_4_34
2. Державна служба статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Дані офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
4. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика як фактор макроекономічної стабілізації і подолання наслідків кризових явищ [Електронний ресурс] / О.

Дзюблюк // Світ фінансів. - 2014. - Вип. 3. - С. 7-19. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2011_3_3

5. Макарчук І. М. Грошово-кредитна політика України на сучасному етапі [Електронний ресурс] / І. М. Макарчук // Молодий вчений. - 2015. - № 2(2). - С. 165-168. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_2\(2\)__41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_2(2)__41)

УДК 339:732

*Мумладзе А.О.,
Кесарь Я.П.,*

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Сьогодні іноземні банки є невід'ємною частиною національного банківського сектору України, їх діяльність має значний вплив на стійкість, ефективність банківської системи, потенціал розвитку національної економіки.

Безумовно іноземне банківництво має як переваги, так і недоліки. Втім, зважаючи на особливості діяльності іноземного банківництва, багато країн світу застосовують певні обмеження щодо експансії іноземного капіталу в банківський сектор, які залежать від рівня розвитку останнього, ступеню інтегрованості національного господарства у світову економіку та світовий фінансовий простір, зрілості законодавчої бази й інших факторів.

Дослідження зарубіжного досвіду регулювання іноземного банківського капіталу в розвинених країнах дозволяє узагальнити наступне [1-3]:

- в основі прийняття рішень про активну лібералізацію зазвичай є підтримання або прискорення розвитку національного банківського сектору

шляхом зростання рівня конкуренції, припливу інвестицій, поширення новітніх банківських технологій;

- у процесі лібералізації більшість країн надає перевагу збереженню важелів впливу у випадку активної експансії іноземного капіталу, а саме обмежень на створення філій іноземних банків. переважною формою доступу на місцеві ринки банківських послуг більшості країн є дочірні структури, які повною мірою підпадають під дію національного законодавства;
- у багатьох країнах державні структури контролюють процес здійснення іноземних інвестицій у національний банківський сектор, використовуючи нормативно-правові обмеження, зокрема ліміти, квоти на участь нерезидентів у капіталі місцевих банків тощо;
- одним із найефективніших методів державного регулювання та впливу на активну експансію є обмеження переліку операцій, дозволених дочірнім структурам та філіям іноземних банків. Більшість розвинутих країн індивідуально підходить до допуску іноземних інвесторів на внутрішній фінансовий ринок, оцінюючи їх з точки зору відповідності національним економічним, політичним, соціальним й ін. інтересам країни.

Банківська система України є достатньо відкритою для входження іноземного капіталу. Всі банки незалежно від походження їх капіталу працюють в одному правовому полі, підлягають нагляду і контролю на загальних умовах. Згідно з нормативно-правовими актами в Україні можна створювати дочірні банки зі 100-% участю іноземного капіталу, з частковою участю іноземних інвесторів, а також філії і представництва іноземних банків. Також згідно зі статтею 24 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [4] іноземні банки мають право відкривати філії та представництва на території України, якщо вони виконують певні умови. Дозвіл на відкриття філій іноземних банків – це, окрім того, вимога, яка передбачена при вступі України до СОТ, а також ст. 30 Угоди про асоціацію між Україною і Європейським Союзом. Але оскільки

представництвам заборонене здійснення банківських операцій, а філії не набули значного поширення, в Україні здійснюють свою діяльність банки з іноземним капіталом.

«Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [5] визначено, що «частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків» оптимально має становити 20-25%. Значення в інтервалі 26-30% вважається задовільним, 31-35% – незадовільним, 36-40% – небезпечним, 41-60% – критичним, що призводить до втрати контролю над банківською системою з боку держави. Отже частку іноземного капіталу в банківській системі України, яка становить біля 55%, є критичною.

Аналіз динаміки притоку іноземного банківського капіталу в Україну та його структури дозволяє узагальнити, що, на жаль, в Україні відсутня виважена політика щодо залучення і контролю іноземного банківського капіталу. Слід відзначити, що державне регулювання іноземного банківництва – це не перепон для притоку іноземного капіталу. Якщо воно виважене та ефективне, то покращує інвестиційну привабливість, сприяє залученню іноземних інвестицій, підвищує конкурентоспроможність національної банківської системи, підвищує довіру клієнтів, сприяє інтеграції у світовий фінансовий простір тощо. В контексті цього держава має визначити політику регулювання іноземного банківництва, направлену на стійкість та ефективність національної банківської системи, зокрема шляхом удосконалення управлінських рішень щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки країни, контролю і надзору за банківською системою; удосконалення нормативно-правового регулювання іноземного банківського капіталу щодо прозорості, сприянню доброякісної конкуренції, захисту інтересів акціонерів і кредиторів, учасників ринку; удосконалення інституційної структури фінансової системи України; стимулювання інтеграції вітчизняних банків з іноземними; створення сприятливих умов функціонування іноземного банківського капіталу на регіональному рівні; забезпечення

ефективної системи боротьби з тіньовим сектором і протидії відмиванню «брудних» грошей й ін.

Література:

1. Maslennikov, E.I. Ensuring stability of Ukrainian banking system in context of institutional transformation / E.I. Maslennikov, I.A. Lomachynska, N.V. Vuchkova // Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 4 (12), Ч. 2. – С. 62-70.

2. Владичин У.В. Особливості правового регулювання іноземного банківництва: досвід Європейського Союзу / У.В. Владичин // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 10/2. – С. 43-48.

3. Онищенко, В.О. Регулювання іноземного капіталу в банківській системі: зарубіжний досвід та імплементація його в Україні / В.О. Онищенко, С.Б. Манжос // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 11. – С. 16–21.

4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 17.01.2001. Редакція від 4.05.2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

5. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html

*Олійник Н.М.,
кандидат технічних наук, доцент,
Сапіло К. В.,
Херсонський національний технічний університет,
Макаренко С.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський державний університет*

АНАЛІЗ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ РОЗВИТКУ

За останні роки Національним банком України (НБУ) була проведена робота по становленню та розвитку банківської системи. Вона стала домінуючою ланкою фінансової системи, розвивається найдинамічніше поміж інших галузей економіки країни. Однак підходи до організаційних принципів її функціонування повинні розвиватися.

В умовах розвитку інтеграційних процесів удосконалення структури банківської системи країни має розглядатися як одне з головних завдань розвитку як банківської системи, так і національної економіки загалом. Можна спостерігати досить нерівномірне розміщення банків на території України [1]. Переважну більшість діючих на банків-юридичних осіб – зареєстровано у столиці. На решті території України (західні, південні, північні та центральні області (без м. Києва) зареєстровано лише 30 банків (18,76 %), причому в 11 областях не було зареєстровано жодного банку-юридичної особи.

Таким чином, до особливостей структури банківської системи України можна віднести дуже нерівномірне територіальне розміщення банків. Така нерациональна територіальна структура призводить до жорсткої конкуренції банків у великих промислових центрах та монополізму двох-трьох банків у менш розвинених регіонах.

Майже вся банківська система Херсонської області зосереджена саме в обласному центрі, місті Херсон. За даними статистики у м. Херсон працює 118 відділень банків і 252 банкомати. Серед них 33 відділення (найбільша кількість) – ПАТ «Приватбанк», 24 – ПАТ «Державний ощадний банк України», 11 відділень – ПАТ «Райфайзен Банк Аваль», 6 відділень – ПАТ «УкрСиббанк» та інші [2].

Серед банкоматів можна виділити 77 Приватбанку, 40 Райффайзен Банку Аваль, 34 банкоматів Ощадбанка та інші [3].

Можна зробити висновок, що лідером серед банків в Херсонській області є Приватбанк, відділення якого займають 28 % всіх банків та 31 % банкоматів.

Аналіз рентабельності банківських установ проведемо на прикладі ПАТ «Державний ощадний банк України» за даними консолідованого звіту про прибутки і збитки та інший сукупний дохід за рік, а також за даними консолідованого звіту про фінансовий стан (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники рентабельності ПАТ «Державний ощадний банк України»
протягом періоду 2013-2017 рр.**

Показники	Рік					Нормативне значення
	2013	2014	2015	2016	2017	
Рентабельність капіталу (ROE), %	0,70	-8,06	-7,71	0,22	0,24	≥ 1 %
Чиста процентна маржа (ЧПМ), %	5,42	4,28	3,71	2,80	2,36	≥ 4,5 %
Рентабельність власного капіталу (R _{ВК}), %	3,70	-52,06	-166,80	2,97	1,79	≥ 15 %

Джерело: розраховано авторами за даними [4]

Розміри чистого прибутку (або збитку) ПАТ «Державний ощадний банк України» протягом періоду 2013-2017 рр. зобразимо на рисунку 1.

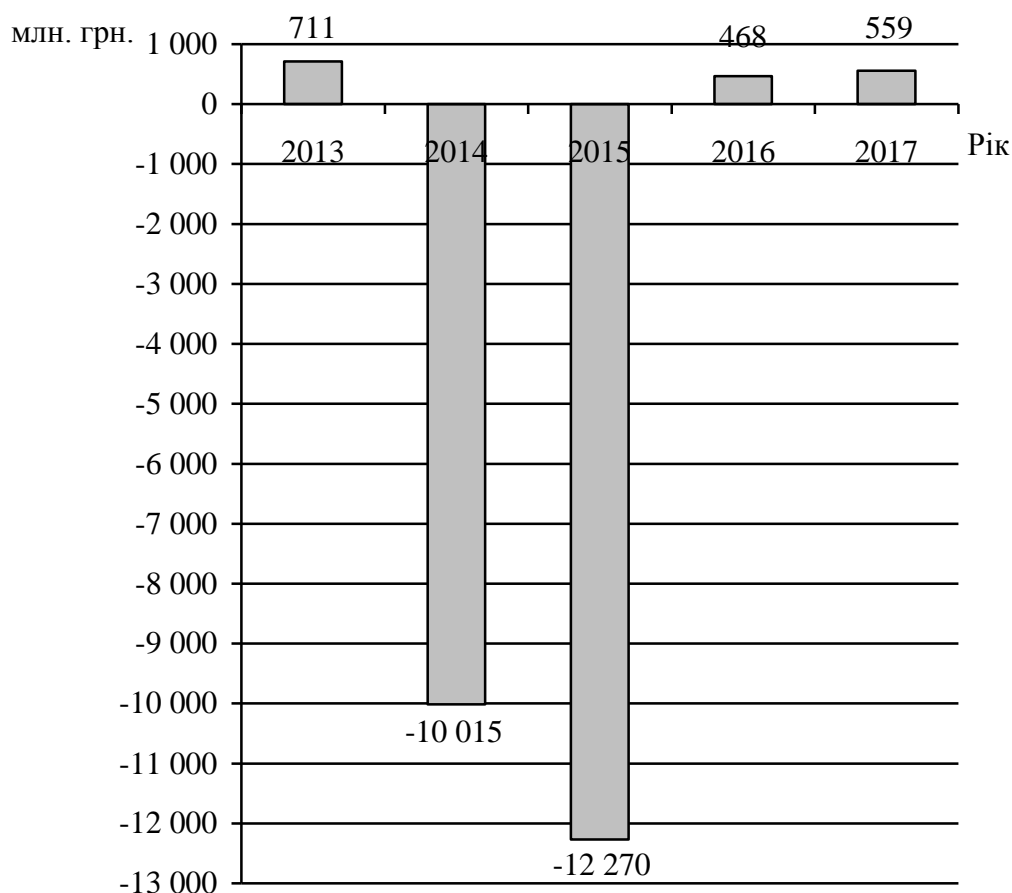


Рис. 1. Чистий прибуток (або збиток) ПАТ «Державний ощадний банк України» протягом періоду 2013-2017 рр.

З рисунку 1 видно, що ПАТ «Державний ощадний банк України» в 2013 році – прибуткова банківська установа. Так, чистий прибуток банку в 2013 році склав 711 млн. грн. Проте в 2014-2015 роках ПАТ «Державний ощадний банк України» отримувало збиток: чистий збиток банку в 2014 році склав 10015 млн. грн., а в 2015 році чистий збиток становив 12270 млн. грн. Головною причиною збитковості ПАТ «Державний ощадний банк України» як в 2014 році, так і в 2015 році залишаються витрати на формування резерву на покриття збитків від знецінення активів, за якими нараховуються проценти, а також збитки від операцій з іноземною валютою.

2014 рік став роком випробувань як для банківської системи загалом, так і для окремих банків. В умовах військової агресії, яка виснажує економіку країни,

багато компаній, у тому числі й у фінансовому секторі, збанкрутували, не витримавши екстремальних викликів. Попри ці обставини, ПАТ «Державний ощадний банк України» залишався одним із найстійкіших суб'єктів ринку та продовжував якісно й надійно обслуговувати клієнтів. Разом із тим, ПАТ «Державний ощадний банк України» був змушений припинити діяльність на окупованих територіях Криму та Донбасу: було призупинено роботу понад 1 тисячі відділень та звільнено 5 тисяч працівників. Все це (російська окупація Криму, бойові дії на Донбасі, макроекономічні потрясіння та банківська криза) не могло не вплинути на результати діяльності ПАТ «Державний ощадний банк України». Найбільш несприятливим роком для ПАТ «Державний ощадний банк України» став 2015 рік.

Незважаючи на складні макроекономічні умови в Україні за рахунок реалізації стратегії модернізації ПАТ «Державний ощадний банк України» вже у 2016-2017 роках вийшов на прибуткову діяльність. При чому розмір чистого прибутку в 2017 році порівняно з 2016 роком – збільшився.

За результатами здійсненого аналізу можемо зробити певні висновки, що ПАТ «Державний ощадний банк України», як і вся банківська система України, пройшли вкрай складний етап у своєму розвитку протягом 2014-2015 років. І варто зазначити, що хоча вихід з кризи відбувається поступово, про що свідчить зростання показників рентабельності, проте цих темпів ще недостатньо для досягнення результатів фінансово-економічної діяльності банку, які були у 2013 році.

Підводячи підсумки проведеного дослідження, можна зробити такі висновки:

1. Важливим фактором подальшого розвитку банківської системи України повинно стати врахування процесів регіоналізації, які, разом з іншими факторами, зумовлюють необхідність запровадження політики її розвитку окремих областей.

2. Результати аналізу сучасного стану розвитку банківської системи України показують, що вона є значною мірою централізованою, оскільки більшість банків-юридичних осіб та більше половини активів системи розміщено в м. Києві, хоча це фінансово не обґрунтовано.

3. Першочерговими заходами для реалізації політики регіонального розвитку банківської системи має стати вдосконалення теоретичної бази та реалізація фінансових стимулів для діяльності регіональних банків.

Література:

1. Долішній М.І., Другов О.О. Проблеми та перспективи підтримки банками економіки регіонів // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 4-9.

2. Рейтинги банков Украины 2018. Отделения [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.prostobank.ua/spravochniki/otdeleniya/35/any>.

3. Рейтинги банков Украины 2018. Банкоматы [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.prostobank.ua/spravochniki/bankomaty/35/any>.

4. Сайт ПАТ «Державний ощадний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua/about/>.

*Опанасенко А.О.,
Бухтіарова А.Г.,
кандидат економічних наук,
Сумський державний університет*

ПРОЗОРИСТЬ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ ЯК ЗАПОРУКА БОРОТЬБИ З КОРУПЦІЄЮ

З розвитком сучасного правового суспільства підвищується роль ефективного функціонування системи публічних фінансів, що виступає основним інструментом втручання держави в економіку країни. Відповідно до Закону України «Про відкритість використання публічних коштів», публічні фінанси включають в себе: кошти державного бюджету України та місцевих бюджетів, кредитні ресурси, надані під державні та місцеві гарантії, кошти Національного банку України, державних банків, державних цільових фондів, Пенсійного фонду України, фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, а також кошти суб'єктів господарювання державної і комунальної власності, отримані ними від їхньої господарської діяльності [1].

Варто зазначити, що саме у сфері публічних фінансів в Україні зустрічається найбільше фінансових махінацій, нецільового витрачання коштів, нелегальних схем виведення капіталу, зловживання службовими повноваженнями та шахрайства.

Так, на нашу думку, для того, щоб підвищити прозорість у процесах розподілу коштів державного та місцевих бюджетів, варто своєчасно, достовірно та в повному обсязі оприлюднювати інформацію щодо функціонування бюджету. Для цього, відповідно до Бюджетного кодексу, має виконуватися принцип публічності та прозорості бюджетної системи для інформування населення з питань державного та місцевого бюджетів. Також, важливим є Закон України

«Про відкритість використання публічних коштів», метою якого є створення єдиного веб-порталу, який би розміщував у собі інформацію про використання коштів бюджету. У свою чергу, відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» розроблено інформаційно-аналітичну систему «Прозорий бюджет», яка забезпечить прозоре використання публічних коштів та розкриття інформації для населення [1, 3].

«Прозорий бюджет» спрямований на те, щоб покращити бюджетну грамотність, задіяти населення у бюджетному процесі, забезпечити відкритість та прозорість бюджету, доступ до інформації про публічні фінанси та ефективність їх використання. Також, метою впровадження «Прозорого бюджету» є покращення рейтингу України за Індексом відкритості бюджету Міжнародного бюджетного партнерства [4].

Наступною складовою публічних фінансів є кредитні ресурси, що надані під державні та місцеві гарантії, а також кошти Національного банку України, державних банків, державних цільових фондів, Пенсійного фонду України, фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування. Для підвищення їх прозорості необхідно підвищити якість розкриття фінансової звітності щодо своєї діяльності, забезпечувати прозорий та дієвий процес розробки та імплементації рішень стосовно кредитування, удосконалити макропруденційний нагляд. Обов'язковим завданням Пенсійного фонду у цьому напрямку є подання інформації щодо обсягів надходжень та видатків, укладання договорів, а також щодо підприємств та організацій, які використовують кошти Пенсійного фонду. Фондам загальнообов'язкового державного соціального необхідно оприлюднювати звіт про виконання кошторису Фонду.

Що стосується коштів суб'єктів господарювання державної і комунальної власності, отриманих ними від їхньої господарської діяльності, то, для підвищення їх прозорості необхідно мінімізувати рівень викривленої інформації, яка пов'язана з діяльністю суб'єктів господарювання та проводити перевірки

фінансової звітності незалежними аудиторами. Також, необхідно оприлюднювати на власних веб-сайтах інформацію, яка завжди знаходиться у відкритому доступі: річні та квартальні фінансові звіти, резюме керівників та членів наглядової ради.

Зазначимо, що за останні роки для підвищення прозорості сфери публічних фінансів в Україні було розроблено Систему «ProZorro», веб-портал «E-data» використання публічних коштів в рамках проекту «Прозорий бюджет, систему електронного адміністрування ПДВ, Електронний кабінет платника податків, Єдиний державний веб-портал відкритих даних тощо [5].

Можна зробити висновки, що забезпечення прозорості процесів розподілу коштів державного та місцевих бюджетів спричинить найбільш потужний антикорупційний ефект. Адже, у даній ланці перебуває найбільш вагома частка коштів держави. Україні необхідно посилити нагляд за бюджетом, як на державному, так і на місцевому рівні. Прозорість даної складовій сфери публічних фінансів є важливим кроком у подоланні корупції та досягненні високого рівня фінансової безпеки країни і в ефективності використання бюджетних коштів.

Отже, можна виокремити основні шляхи підвищення прозорості сфери публічних фінансів України:

1. Організувати участь населення у бюджетному процесі у рамках системи розкриття інформації про проекти, які розробляються у сфері управління публічними фінансами;
2. Розвивати інформаційно-аналітичну систему «Прозорий бюджет»;
3. Регулярно публікувати необхідну звітність на офіційних веб-сайтах з метою забезпечення повного та доступного інформування населення;
4. Сприяти підвищенню фінансової грамотності населення у питаннях формування та виконання бюджету.

Таким чином, запропоновані заходи до кожної складової сфери публічних фінансів дадуть змогу органам державної влади працювати більш прозоро,

уникати корумпованих дій та операцій, покращать доступ населення до інформаційних даних, посилять ефективне використання публічних коштів та покращать міжнародний рейтинг України за Індексом відкритості бюджету.

Література:

1. Про відкритість використання публічних коштів [Електронний ресурс]: Закон України № 679-VIII від 15.09.2015. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/183-19>.

2. Клімова С. М. Управління публічними фінансами як складова реформи державного управління / С. М. Клімова // Держава та регіони: Серія «Право». Вип. № 3. – 2016. – С. 84-89.

3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: Відомості Верховної Ради України. – 2010, № 50-51, ст.572. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/2456-17>.

4. Концепція створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/92-2016-%D1%80#n8>.

5. Касперович Ю. В. Пріоритетні напрями підвищення ефективності та прозорості публічних фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/prozorist-19d5a.pdf>.

*Опешко Н.С.,
Лесна В.М.,
Сергієнко К.М.,
ХНЕУ ім. С. Кузнеця*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

У сучасних умовах ведення банківського бізнесу на фоні негативних наслідків фінансової кризи, характерними рисами якої є підвищення банківських ризиків, збільшення проблемної заборгованості за кредитами, падіння довіри до банків з боку вкладників та масового відпливу коштів із банківських рахунків, пріоритетними завданнями є досягнення та збереження високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках.

13 березня 2014 р. Верховна Рада України прийняла Постанову, якою підтвердила курс країни на інтеграцію з Європейським Союзом[4], У цьому документі також відображені першочергові кроки в цьому напрямку. Відповідно до зазначеної мети основними принципами політики євроінтеграції банківського сектору України є:

- 1) забезпечення економічного суверенітету України в умовах посилення інтеграції з країнами ЄС;
- 2) гармонізація інтересів України та її банківського сектору з інтересами країн ЄС в процесі посилення інтеграційних процесів в економіці та банківському секторі;

3) прозорість механізмів проникнення іноземного капіталу в банківський сектор України та його впливу на розвиток вітчизняної економіки та банківської системи;

4) безперервність процесів інтеграції України з ЄС та забезпечення умов підвищення ефективності впливу банківської системи на темпи і масштаби вітчизняного товаровиробництва.

Підписання угоди з ЄС має як позитивні, так і негативні наслідки для вітчизняної банківської системи (табл. 1).

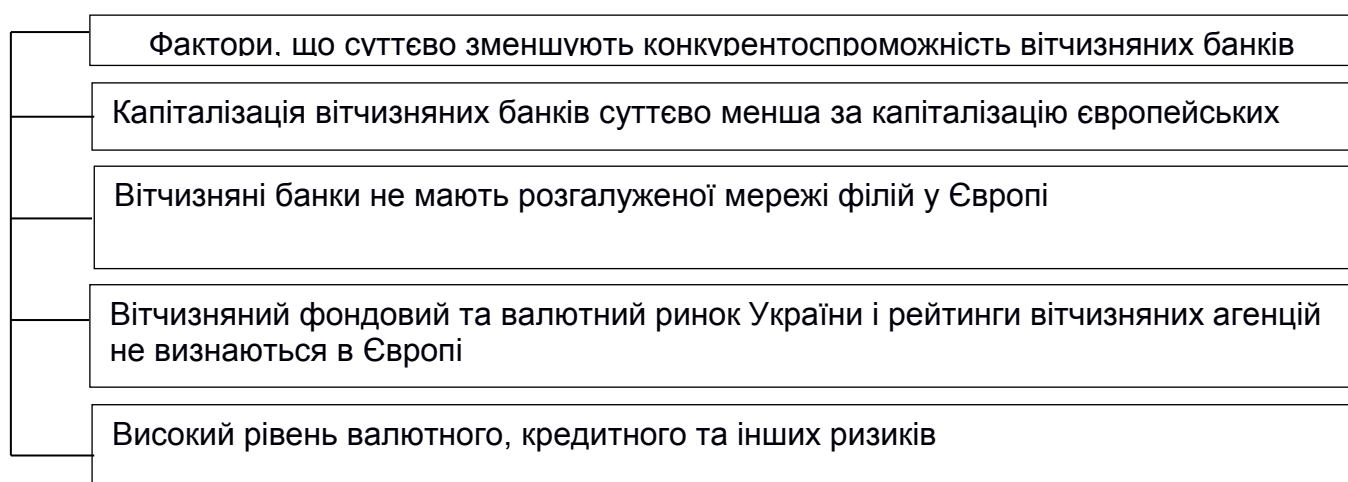
Таблиця 1

Наслідки підписання угоди з Європейським Союзом для банківської системи України

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
ширший доступ до інвестиційних ресурсів західних інвесторів	посилення недобросовісної та нерівноправної конкуренції на ринку банківських послуг
здешевлення банківських кредитів	наростання валютних дисбалансів у структурі активів та пасивів банків
відкриття депозитів у євробанку без спецдозволу	збільшення розриву між рівнем розвитку фінансового і реального секторів економіки
впровадження нових стандартів управління та обслуговування клієнтів	здійснення іноземними банками кредитної політики, яка не завжди відповідає національним інтересам
формування прозорих, якісних і позбавлених корупції схем діяльності банківських установ	збільшення зовнішньої залежності банківської системи
впровадження новітніх банківських продуктів	посилення циклічності розвитку фінансової системи

Наслідки євроінтеграції банківської системи повинні відповідати стратегічному пріоритету фінансової політики України – забезпеченню стабільності банківської системи. процес адаптації законодавства в сфері банківського регулювання до норм, прийнятих в ЄС, закладає цілу низку ключових напрямів розвитку фінансової системи в цілому і банківської зокрема на найближчі роки.

Інтеграція України до європейського економічного простору приводить до посилення конкуренції на ринку капіталу та банківських послуг. Факторів, що суттєво зменшують конкурентоспроможність вітчизняних банків на ринку



банківських послуг, зображені на рис. 1.

Рис. 1. Фактори, що суттєво зменшують конкурентоспроможність вітчизняних банків

Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків на внутрішньому ринку банківських послуг науковцями свого часу було запропоновано інноваційні підходи із залучення фінансових ресурсів банків у вигляді так званих інтегрованих банківських послуг [1]. Суть інтегрованих банківських послуг полягає у поєднанні розрахункових та депозитних банківських продуктів для залучення додаткових ресурсів на більш вигідних умовах як для клієнта, так і для банку. Разом з тим, головним недоліком такого

банківського продукту є його орієнтованість виключно на ресурси внутрішнього ринку України. Такі підходи підвищення конкурентоспроможності є недостатньо ефективними в умовах конкуренції на європейському ринку.

Одним з можливих шляхів впровадження інноваційних банківських послуг для підвищення конкурентоспроможності банків повинно бути впровадження в практичну діяльність банків низки банківських продуктів із залучення фінансових ресурсів з європейських країн. Це залучення може відбуватися різними шляхами (табл.2).

Таблиця 2

Залучення фінансових ресурсів з європейських країн

Залучення фінансових ресурсів	Перешкоди	Шляхи подолання
Активізація діяльності вітчизняних банків на європейському ринку	Складність отримання вітчизняними банками рейтингів міжнародних рейтингів агенцій внаслідок їх високої вартості	Перехід вітчизняних рейтингових агенцій на роботу за стандартами Європейського Союзу
Вихід банків на європейські фондові біржі для залучення фінансових ресурсів	Неготовність вітчизняного банківського менеджменту та власників до роботи на європейських фінансових ринках за європейськими вимогами	Усвідомлення незаперечних переваг шляхом використання загальносвітових інструментів залучення капіталу
Створення та актуалізація діяльності альтернативних посередницьких структур (трастові компанії, пенсійні і фінансові фонди)	Високий рівень ризиковості активних операцій з українськими банками	Диверсифікація активів, страхове або заставне забезпечення, придбання привілейованих акцій чи облігацій, використання інноваційних банківських продуктів

Відкриття нових філій великих світових банків і подальшого перерозподілу їх ресурсів на вітчизняний міжбанківський ринок	Наявні загальноекономічні і політичні ризики, місце України у світових рейтингах корумпованості, відкритості та комфортності бізнес-середовища	Проведення реформ відповідно до стандартів Європейського Союзу, демократизацією та розбудовою громадянського суспільства в Україні
Залучення міждержавних позик та позик від міжнародних фінансових установ до Національного банку України, їх подальшого перерозподілу до банків	Відсутність бажання у міжнародних інвесторів вкладати кредитні ресурси внаслідок низької довіри до України як держави, непрозорий розподіл залучених ресурсів між вітчизняними банками	Активізації економічних реформ та реформування самого інституту Національного банку України відповідно до європейських стандартів

Подальша інтеграція України до європейського економічного простору приведе до посилення конкурентної боротьби на ринку банківських послуг України. Це обумовлює актуальність наукових досліджень, спрямованих на пошук напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків, що повинно ґрунтуватися на урахуванні слабких місць (загроз) та конкурентних переваг банків на ринку банківських послуг України. Запропоновані інноваційні напрями підвищення конкурентоспроможності банків спрямовані на використання висвітлених переваг і мінімізацію загроз при залученні фінансових ресурсів.

Таким чином, інтеграція банківської системи України у європейський фінансовий простір, з одного боку, може сприяти активізації низки ризиків фінансово-економічного характеру, а з іншого – однозначно матиме позитивні

наслідки. Враховуючи ризики та проблеми, що нині існують в банківській системі ЄС, значні недоліки системи банківського регулювання, які виявила валютно-фінансова криза, постійні зміни регуляторного поля в ЄС, можна зробити висновок, що до процесу євроінтеграції варто підходити вкрай виважено й обережно.

Література:

1. Момот О. М. Інтегровані банківські послуги та конкурентоспроможність банківської системи / Момот О. М. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2008 – 315 с.

2. Карминский А. М. Современные тенденции банковских инноваций / А. М. Карминский, О. Р. Жданова //Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 2. – С. 106-118.

3. Тимонькін Б. Конкурентні умови функціонування банку – основна запорука його успіху/ Б. Тимонькін //Вісник Національного банку України. – 2012. – № 12. – С. 9-14.

4. Програма інтеграції України до Європейського Союзу : Указ Президента України № 1072/2000 від 14.09.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/n0001100-00>.

*Підгрушний В.А.,
Ровенець Т.О.,*

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет водного господарства та природокористування*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З КРИПТОВАЛЮТАМИ

Протягом останніх десятиліть інформаційні технології швидкими темпами впроваджуються в повсякденне життя. Такий стрімкий розвиток технологій здійснює великий вплив на фінансову систему країни. Однією із таких технологій є криптовалюта – віртуальна або електронна валюта, яка складається із монет, захищена від підробки, являє собою зашифровану інформацію, яку неможливо скопіювати.

Платіжна система криптовалюти базується на принципах: децентралізації, анонімності учасників, незалежності від впливу держави, відсутності єдиного центру контролю, розпорошеності даних серед учасників угод. Емісія криптовалюти не здійснюється жодною державою.

Варто зауважити, що сьогодні не існує однозначної позиції щодо врегулювання вільного поширення криптовалют та здійснення операцій з ними у світі. І Україна не є винятком.

Чому так відбувається? Насамперед через невизначений правовий статус криптовалюти. Така невизначеність породжує дедалі більше питань щодо організації бухгалтерського обліку операцій з криптовалютами, оподаткування таких операцій податком на додану вартість тощо. Такий стан речей унеможливує здійснення адміністрування та контролю за операціями органами Державної фіскальної служби України.

Існуюча практика використання криптовалюти об'єктивно характеризує її як актив. Така ідентифікація відповідає вимогам Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та Концептуальній основі фінансової звітності [2]. Однак необхідно деталізувати актив за видовою ознакою.

Чи можна відносити криптовалюту до електронних грошей?

Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [3] передбачається для обліку віртуальних грошей рахунок 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті», але серед науковців існують і інші думки. Так, Нефьодов А. пропонує віртуальні гроші обліковувати у складі дебіторської заборгованості на рахунок 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»; Легенчук С. та Королюк Н. пропонують використовувати рахунок 315 «Електронні гроші», Корягін М. рекомендує використовувати новостворений рахунок 32 «Електронні гроші» [4].

Можливо, цьому є пояснення.

Адже, враховуючи суто технічні, технологічні та організаційні аспекти використання криптовалют, робимо висновок, що останні майже тотожні з електронним видом грошей безготівковою формою їх обігу.

Однак, відмінність між криптовалютами та електронними грошима можна пояснити, використовуючи підходи тлумачення грошей – функціональний, еквівалентний, портфельний.

Функціональним підходом передбачається те, що криптовалюта повинна виконувати три основні функції: засобу обігу, засобу платежу, засобу заощадження. Тим не менше, розрахунки криптовалютами не набули масового поширення ні в Україні, ні в країнах світу. В цілому в Україні не більше 20 компаній приймають в оплату товарів та послуг крипто валюти [4].

Позитивним є те, що курс віртуальних валют не залежить від політичних умов або діяльності центральних банків, проте їх курс є дуже мінливим і

регулюється попитом та діловими очікуваннями держателів та спекулянтів. Тобто, криптовалюта не може виступати засобом заощадження.

Згідно з еквівалентним та портфельним підходами криптовалюта повинна бути загальним еквівалентом. Однак сучасний стан поширення такого фінансового інструменту свідчить про протилежне.

Криптовалюта не може бути грошима ще й тому, що за її створення не відповідає жоден спеціалізований орган, який регулює емісію.

Тому в цілях бухгалтерського обліку окремі науковці пропонують використовувати таке поняття, як фінансові інструменти.

У вітчизняній практиці методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інструменти та її розкриття у фінансовій звітності визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [5], відповідно до якого фінансові інструменти поділяють на активи, фінансові зобов'язання, інструменти власного капіталу та похідні фінансові інструменти. У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності фінансовим інструментам присвячено п'ять міжнародних стандартів. Важливим серед них є МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації».

Обґрунтованою є думка Петрук О. М. та Новак О. С. щодо доцільності відображення криптовалют без додаткового запровадження балансових рахунків та розробки нових методів оцінки цього активу, а з використанням рахунків 143 «Інвестиції непов'язаним сторонам» та 352 «Інші поточні фінансові інвестиції» [4].

Відповідно до МСФЗ 7 облік фінансових активів здійснюється за наступними трьома групами: фінансові активи, оцінені за справедливою вартістю з відображенням результатів переоцінки як прибутку або збитку; фінансові активи, оцінені за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки у сукупному доході; фінансові активи, оцінені за амортизованою собівартістю.

До першої групи відносимо фінансові активи, які утримувані для продажу, тобто утримуються з метою отримання прибутків внаслідок короткострокових коливань цін, курсів, котирувань і перепродажу протягом фінансового року (наприклад, інструменти власності, банківські метали, криптовалюти, інвестиційні монети).

В табл. 1 наведемо типові проведення з придбання/продажу криптовалюти.

Таблиця 1

Типові проведення з придбання/продажу крипто валюти [4]

з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
	2	3	4
	Відображено придбання криптовалюти (визначено собівартість фінансової інвестиції)	352	311
	Відображено реалізацію криптовалюти	377	741
	Списано собівартість реалізованої фінансової інвестиції	971	352
	Відображено отримання грошових коштів	311	377

До другої групи належать фінансові активи, які придбані з метою збільшення їх справедливої вартості у довгостроковій перспективі, тобто активи, які мають намір утримувати на період більше року [4].

В табл. 2 наведемо типові проведення з утримання криптовалюти як фінансової інвестиції.

Відтак, у Звіті про фінансовий стан (Балансі) криптовалюта буде відображатися за кодом рядка 1035 «Довгострокові фінансові інвестиції» або 1160 «Поточні фінансові інвестиції» [4].

Типові проведення з утримання криптовалюти як фінансової інвестиції

[4]

з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Відображено придбання криптовалюти (визначено собівартість фінансової інвестиції)	143	311
2	Відображено реалізацію криптовалюти	377	741
3	Відображено дооцінку криптовалюти. Результат дооцінки відображено в капіталі	143	413
4	Списано собівартість реалізованої фінансової інвестиції	971	143
5	Відображено отримання грошових коштів	311	377

Таким чином, останніми роками швидкими темпами розвивається нова форма взаємодії між людьми – криптовалютні відносини. В країні відсутні законодавчі норми покликані врегулювати питання визначення правового статусу криптовалюти, податкового та бухгалтерського обліку операцій з ними. Однак така практика існує у Білорусії та США, де вже сьогодні впроваджують національні положення бухгалтерського обліку, на що слід звернути особливу увагу фінансовим регуляторам України.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
2. Концептуальна основа фінансової звітності: Міжнародний стандарт від 01.09.2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291

4. Петрук О.М. Сутність криптовалюти як методологічна передумова її облікового відображення. / О.М. Петрук, О.С. Новак // Вісник ЖДТУ. 2017. № 4 (82). С. 48-55

5. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції»: Наказ Міністерства фінансів України від 26.04.2000 № 91. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

УДК 368.07

*Поривай А.О.,
Терещенко Т.Є.,
кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів*

НОВІ КРИТЕРІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Сьогодні, в умовах відкритого ринку, підвищуються вимоги до страховиків з приводу управління якістю бізнес-процесів та зміною принципів забезпечення конкурентоспроможності їх послуг. Вагомим фактором, який би забезпечив успішне функціонування страховиків, стає створення ними такої системи управління якістю, яка б забезпечила здійснення страхової діяльності на оптимально високому рівні якості та сприяла б адаптації цієї системи до вимог швидкоплинного глобального зовнішнього середовища. Отже, дана тема є актуальною та потребує визначення нових критеріїв розвитку й функціонування систем управління якістю, оскільки у сучасних умовах найвагомішою складовою конкурентоспроможності страховиків стає якраз якість послуг, які вони надають.

Важливим для системи управління якістю (СУЯ) було розроблення міжнародних стандартів ISO, в основу яких лягли 14 постулатів Едварда Демінга та поширення й впровадження цих міжнародних стандартів у багатьох розвинутих країнах по всьому світу.

Управління якістю – це скоординовані дії щодо спрямування і контролювання діяльності організації стосовно якості, а сама якість страхової послуги є міра того, наскільки добре рівень послуг, що надаються, відповідає очікуванням клієнта [1, с. 77].

Взагалі, з точки зору страхувальника, якісна страхова послуга повинна відповідати таким вимогам [2, с. 127]:

- 1) умови страхування повинні забезпечувати захист від ризиків;
- 2) ціна повинна бути на відповідному рівні, тобто відповідати застрахованим ризикам, а також не бути значно вище, ніж у конкурентів, і не бути значно заниженою, оскільки це може викликати підозру про її якість;
- 3) відповідати уявленням страхувальника про гарантовані виплати реальним фінансовим можливостям страхової компанії;
- 4) компетентність і професіоналізм персоналу;
- 5) популярність бренду компанії, місце в рейтингу, її фінансове становище та репутація.

Таким чином, усе вищеперераховане є факторами, які впливають на уявлення страхувальника про якість послуги страхової компанії.

Сертифікація вітчизняних страхових компаній за міжнародним стандартом ISO 9001:2015, що встановлює вимоги до системи менеджменту якості, та відповідним національним нормативним документом ДСТУ ISO 9001:2015 є зручним шляхом показати потенційним клієнтам власну надійність, здобути довіру та завоювати стабільне положення на ринку.

Застосування підходів ISO 9001 у системі управління якістю страхової організації дасть змогу вирішити багато внутрішніх і зовнішніх запитань, а

саме [3]:

- поліпшити її загальну дієвість та забезпечити міцну основу для ініціатив щодо сталого розвитку;
- покращити якість послуг, тим самим підвищити задоволеність своїх замовників;
- стати конкурентоспроможними на внутрішньому та зовнішніх ринках;
- реалізовувати послуги за найкращими цінами;
- налагодити співпрацю із закордонними партнерами (зокрема, щодо отримання інвестицій);
- забезпечити прозорість та легкість управління діяльністю організації;
- запровадити механізм постійного покращення системи управління та підвищити ефективність роботи співробітників на всіх рівнях.

Одним із ключових принципів побудови системи менеджменту якості страхових компаній повинен стати процесний підхід: діяльність організації буде складатися з ряду взаємозалежних процесів, які функціонують як цілісна система. Вихідні дані одного процесу будуть вхідними даними для наступного. Тому процесний підхід полягає у проведенні діяльності по визначенню процесів, їхньої послідовності й взаємодії, управлінню процесами й зв'язками між ними.

Загальними перевагами, що надає сертифікація сучасних систем менеджменту у вітчизняних страхових компаніях є:

- у разі наявності сертифіката на СУЯ можна отримати сертифікат на будь-яку послугу компанії за спрощеною схемою;
- одержати визнання на ринках, у тому числі міжнародних;
- здобути довіру споживачів;
- формувати корпоративну культуру, зокрема щодо якості надання послуг та ін.

Таким чином, одним з вагомих важелів підвищення страховими компаніями привабливості їхніх послуг для споживачів є приведення своєї діяльності до

найвищих стандартів. Безперечно, використання власних високих стандартів та відповідність визнаним міжнародним стандартам якості, дозволяє підкреслити надійність та ефективність послуг, що пропонуються, а також є своєрідним визнанням страхової галузі України Європою, завдяки чому наш страховий ринок стане на рівень ринків Західних країн.

Література:

1. Терещенко Т. Є. Управління якістю страхової послуги / Т. Є. Терещенко // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. - 2011. - № 3. - С. 75–78.
2. Чопляк І. А. Механізм забезпечення менеджменту якості страхових послуг / І. А. Чопляк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2016. - Вип. 17(4). - С. 126-128.
3. Системи управління якістю за ISO 9001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.certsystems.kiev.ua/uk/iso-9001/sistemi-upravlinnya-yakistyu-za-iso-9001.html>.

УДК 336

*Ткачук Н. М.,
кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький університет управління і права*

СИНЕРГЕТИЧНА МЕТОДОЛОГІЯ: СУТНІСТЬ І НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Прискорення науково-технічного прогресу та глобалізація господарського життя зумовлюють ускладнення структури економічної системи країни на основі динамічних і глибинних соціально-економічних перетворень, що суттєво посилює її нестійкість і нерівновагу. Беручи до уваги непередбачуваність, нестабільність і

мінливість умов функціонування банківських установ сьогодні доцільно особливу увагу звернути на сутність трансформаційних процесів банків в економічній системі, яка й сама перебуває у процесі спонтанної самоорганізації.

Концептуальне усвідомлення необхідності радикальних перетворень економічної системи та розробка сучасного інструментарію дослідження механізмів соціально-економічних змін у банківській системі потребує вироблення і застосування принципово новітніх підходів і методів вивчення таких змін на основі запровадження синергетичної методології пізнання.

Синергетичне світосприйняття лежить сьогодні в основі радикальних перетворень парадигми сучасного економічного знання, яке все частіше піддає критиці лінійно-статичні моделі економічного розвитку на основі оптимального розподілу обмежених ресурсів, зумовленого соціальними цілями суспільства. Сучасна економічна методологія починає пропонувати дослідникам теоретичні здобутки і надбання “нелінійної науки” - теорії криз і катастроф, еволюційної економіки, економічної синергетики. Незважаючи на те, що спроби використання синергетики для економічних досліджень є ще поодинокими, вони - цілком виправдані, адже еволюція економічної думки завжди відбувалася саме в напрямі розвитку науки, наукового осмислення функціонування економічних систем зокрема, та світового простору загалом. Слушною з даного приводу є позиція В. Д. Базилевича, який вважає, що синергетика змінює універсальні підходи до світосприйняття і відкриває широкі можливості багатоаспектного висвітлення економічних процесів і явищ на основі поєднання «системно-функціонального» та «імовірнісного» підходів, визнання спонтанності та визначальності випадкового чинника у самоорганізації соціально-економічної системи [1]. Отже, розглянемо теоретичну сутність синергетичної методології, що лежать в основі її застосування для вивчення розвитку складних економічних систем.

Варто відзначити, що першим, хто узагальнив знання про синергетику з різних галузей наукового знання, був німецький дослідник Г. Хакен, якого

справедливо вважають основоположником теорії синергії. Сам термін «синергетика» походить від грецького «*syn-ergia* – синергетікос», що дослівно означає: узгоджена дія, співучасть, співробітництво. За твердженням Г. Хакена, синергетика займається вивченням систем, які складаються з дуже великої кількості компонент, частин і підсистем, які складно між собою взаємодіють, тому слово «синергетика» означає «спільна дія», а як наука – це вчення про взаємодію різних елементів, налагодження їхньої кооперації, співпраці, нелінійного синтезу простого у складне, виникнення синергії [2]. При цьому вченого цікавило питання «існування загальних принципів, які керують самоорганізацією незалежно від природи окремих частин системи» [2]. Як видно, синергетика являє собою евристичний метод дослідження відкритих систем, що самоорганізуються з виникненням кооперативного ефекту, який супроводжується утворенням просторових, часових або функціональних структур.

На початкових етапах свого розвитку під синергетикою вчені і дослідники розуміли сферу наукових досліджень, що виявляють загальні закономірності в процесах утворення, стійкості та руйнуванні складних нерівноважних систем у фізиці, хімії, біології, соціології тощо. Так, за визначенням філософського словника, синергетика – це галузь наукового знання, в якій за допомогою міждисциплінарних досліджень виявляються загальні закономірності самоорганізації, становлення стійких структур у відкритих системах [3, с. 407]. У словнику з кібернетики знаходимо, що завдання синергетики полягає у виявленні загальних закономірностей і єдності методів опису і моделювання процесів еволюції та самоорганізації у фізичних, хімічних, біологічних, екологічних, соціологічних та інших природних і штучних системах [3, с. 585].

Заслуговує на увагу й таке визначення: синергетика – (від грецького *synergetikos* – спільний, узгоджений, діючий) науковий напрямок, що вивчає зв'язки між елементами структури (підсистемами), які утворюються у відкритих

системах завдяки інтенсивному обміну речовиною або енергією з навколишнім середовищем у нерівноважних умовах. В таких підсистемах спостерігається узгоджена поведінка елементів, в результаті чого зростає ступінь її впорядкованості.

Така різноманітність наукових напрямків, шкіл та ідей засвідчують те, що синергетика являє собою в більшій мірі наукову парадигму, а не лише наукові теорію. Тобто, синергетична методологія уособлює достатньо загальні концептуальні межі, фундаментальні ідеї, які вважаються загальноприйнятними в науковому суспільстві й можуть використовуватися для наукових досліджень у цій сфері.

Складність ідентифікації визначення синергетики полягає в тому, що, з одного боку, є декілька визначень і суджень про синергетику, а з іншого боку, наявна широка різноманітність трактування суті даного поняття.

Тому, учені різних галузей виокремлюють для себе саме ті ознаки синергетики, що характерні їхній спеціалізації й на основі цього вважають, що синергетика в найбільшій мірі співвідноситься з тим, чим вони займаються у своїй сфері наукових досліджень. Разом із теорією змін і теорією катастроф, синергетика відноситься до теорій самоорганізації, що дає універсальні знання законів розвитку складних систем.

Поняття самоорганізації є головним для розуміння теоретичної сутності синергетики. Відтак багато дослідників трактують синергетику як науку про самоорганізацію, а якщо більш розгорнуто, – про мимовільне виникнення і самопідтримку впорядкованих часових і просторових структур у відкритих нелінійних системах різної природи [4].

Отже, можемо відзначити, що енергетичну методологію доцільно розглядати в трьох аспектах: як науку, як міждисциплінарну методологію і як основу посткласичної науки. Враховуючи існуючі традиції і головні бачення вчених-дослідників у даному напрямку вважаємо, що найбільш повним

визначенням синергетики буде таке її трактування: синергетика – (від грецького *synergetikos* – спільний, узгоджений, діючий) науковий напрямок, що вивчає процеси утворення та взаємодії об'єктів (елементів, підсистем), що:

- відбуваються у відкритих системах і в нерівноважних умовах;
- супроводжується інтенсивним обміном енергією підсистем із системою, а також системи з навколишнім середовищем;
- характеризується відсутністю жорсткої детермінації ззовні і поведінки підсистем і об'єктів, що поєднується з їхньою взаємодією;
- сприяє появі результату у вигляді зростання ступеня впорядкування, самоорганізації, зменшення ентропії та еволюції систем.

Синергетичну методологію можна по праву вважати універсальним пізнавальним підходом, що аналізує процеси самоорганізаційної упорядкованості банківських установ в економічних реаліях їх функціонування, а також виявляє головні причини консолідації та структурування банків і окреслює нові напрями їх подальшої діяльності.

Література:

1. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення / А. С. Гальчинський. – К. : “АДЕФ-Україна”, 2010. – 572с.
2. Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии / Г. Хакен. – М. – Ижевск : Ин-ут компьютер. исслед., 2003. – 350 с.
3. Синергетика: методологія ефектів: монографія / І. Е. Януль, Б. Б. Мороз, О. В. Іванюк [та ін.]; ред. Є. І. Ходаківський, Т. О. Зінчук, І. Г. Грабар. – Житомир: ЖНАЕУ, 2012.– 623с.
4. Князева Е. Н. Основания синергетики. Синергетическое мироведение / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. – М. : КомКнига, 2005. – 240 с.

Секція 4.
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

УДК 351 : 338.2

***Балуєва О.В.,**
доктор економічних наук, доцент,
Лісютін А. І.,
Донецький державний університет управління*

**ЗАВДАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКОМ
ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Легкої промисловості належить пріоритетна роль у розвитку економік розвинутих держав і виходу їх на світовий ринок. Легка промисловість України – одна із найстаріших галузей виробництва товарів народного споживання. Легка промисловість України – одна із найстаріших галузей виробництва товарів народного споживання. Цю галузь можна віднести до основних галузей соціального спрямування, більшість продукції якої належить до предметів першої необхідності та впливає на покращення рівня життя населення. Підприємства легкої промисловості широко розповсюджені, але їхня спеціалізація дуже неоднорідна і залежить від наявності сировини та потреб населення. Найбільш тісні зв'язки вона має із сільським господарством і хімічною промисловістю – основними постачальниками сировини для галузі, а також машинобудуванням. Ця галузь відрізняється найбільшою гнучкістю в пристосуванні до змін попиту, легко піддається модернізації і забезпечує значний внесок у формування валового національного продукту [1- 2].

Основною метою державного регулювання легкої промисловості є розвиток вітчизняного комплексу підприємств легкої промисловості, здатного забезпечити насичення внутрішнього ринку високоякісними товарами та конкурентоспроможність вітчизняних товарів на зовнішньому ринку [3].

На сучасному етапі розвитку економіки України головними завданнями держави щодо розвитку легкої промисловості можна визначити такі: формування довгострокової стратегії розвитку підприємств легкої промисловості усіх форм власності з урахуванням вимог та стандартів Світової організації торгівлі; удосконалення форм і методів державного управління легкою промисловістю; створення умов для сталого розвитку внутрішнього ринку і експорту вітчизняних товарів; визначення державних і регіональних пріоритетів розвитку підгалузей легкої промисловості та їх науково-технічного забезпечення; створення умов для запровадження нових технологій і устаткування з поліпшеними техніко-економічними показниками, максимального використання потужностей підприємств; формування і реалізація інноваційної моделі розвитку зі зміцненням матеріально-технічної бази.

За останні роки в Україні практично не відбулось суттєвих зрушень у формуванні і реалізації пріоритетів в розвитку легкої промисловості, а спостерігається зменшення обсягів виробництва, моральне і фізичне старіння технологічного обладнання, відбувається відтік фінансових ресурсів та висококваліфікованих кадрів з галузі. Внаслідок цього значна кількість підприємств легкої промисловості є збитковими, що веде до погіршення діяльності всієї галузі. Легка промисловість працює за надзвичайно несприятливих умов, що зумовлено експансією імпортованих товарів, відсутністю новітніх технологій в системі маркетингу, управлінні, системі якості продукції. Складна економічна ситуація, що склалась в галузі, пов'язана з проблемами забезпечення сировиною, необхідністю вирішення питань реструктуризації виробництва й відновлення застарілих основних фондів, низьким рівнем завантаженості існуючих виробничих потужностей, втратою ринків збуту [2].

В Україні до цього часу не визначена стратегічна лінія державної політики та відсутнє системне бачення розвитку легкої промисловості. Промислова політика як частина державної економічної політики має

сформувати стратегію розвитку сектору легкої промисловості України. Необхідне надання статусу пріоритетної галузі легкій промисловості й відповідна зміна законодавства. Підприємства легкої промисловості потребують комплексу заходів нормативно-правового забезпечення у сфері виробництва, експорту та імпорту української продукції, захисту прав власності, усунення адміністративних бар'єрів, сприяння інноваційній діяльності. Висока питома вага імпорту, що став причиною посилення стратегічної й товарної залежності держави від закордонних країн, відсутність цивілізованого ринку споживчих товарів, що виражається в загостренні конкуренції на внутрішньому ринку між українськими й закордонними товаровиробниками потребують додаткової уваги посиленню контролю за споживанням товарів легкої промисловості [4].

Неефективні економічні та організаційні механізми державного регулювання легкої промисловості потребують системного підходу у вирішенні проблем галузі та оновлення пріоритетних державних завдань: формування спрощеної системи оподаткування для малого бізнесу та дерегуляцію підприємницької діяльності легкої промисловості, впровадження логістичного підходу до управління легкою промисловістю; створення умов для сталого розвитку внутрішнього ринку і експорту вітчизняних товарів; визначення державних і регіональних пріоритетів розвитку підгалузей легкої промисловості та їх науково-технічного забезпечення; створення умов для запровадження нових технологій і устаткування з поліпшеними техніко-економічними показниками; формування і реалізація інноваційної моделі розвитку зі зміцненням матеріально-технічної бази.

Література:

1. Про Концепцію державної промислової політики: Указом Президента України від 12.02.2003 № 102/2003 [Електронний ресурс] / Законодавство //

Верховна Рада України. – Режим доступу:
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/102/2003>

2. Лінькова О.Ю. Конкуренентоспроможність легкої промисловості України та механізми її підвищення / О.Ю.Лінькова, Д.Турменко // Вісник Харківського політехнічного інституту. – Режим доступу:
<http://archive.kpi.kharkov.ua/View/35161/>

3. Державній програмі розвитку промисловості на 2003-2011 рр.: постанова Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. № 1174 [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/2893113>

4. Легка промисловість України: реалії та перспективи розвитку. Експертно-аналітична доповідь/ Колектив авторів під науковою редакцією д.е.н., професора, член-кор. НАПН України І. М. Грищенка. – К.: КНУТД, 2015. – 82 с.

УДК 656.2:338.48 (477.83)

*Білинська А.Р.,
Дзюрах Ю.М.,
Національний університет «Львівська політехніка»*

СТАЛЕВА МАГІСТРАЛЬ ЯК ЗАПОРУКА ТУРИСТИЧНОГО УСПІХУ

М. ЛЬВОВА

Залізничний транспорт відіграє важливе значення у розвитку національного та міжнародного туризму, являючись одним з найзручніших засобів пересування будь-яких категорій туристів. Останнім часом туристична роль залізниці зростає – туристи надають їй перевагу, оскільки крім зручності та надійності, магістраль є найдоступнішим видом транспорту. Окрім перевезення туристів, залізниця також надає послуги харчування та проживання (ресторани та кімнати відпочинку на вокзалах).

Туризм повністю залежить від транспорту, його безпеки, швидкості та зручностей, які надаються туристу під час його подорожування. туристичні подорожі передбачають переміщення людей з одного місця в інше як в межах однієї держави, так і поза її межами [1].

Окрім основного свого призначення, сталева магістраль може застосовувати відносно новий для незалежної України залізничний туризм. Залізничний туризм – подорож, яка здійснюється по залізниці на спеціалізованому залізничному транспортному засобі, фізичними особами [2, с. 69]. Аналізуючи досвід застосування залізничного туризму у країнах близького та дальнього закордоння, варто відзначити, що основними видами залізничного туризму є подорожі організованих груп туристів на спеціалізованих туристичних поїздах. В розвинутих країнах залізничний туризм існує більше ста років та набув значної популярності.

У 2015-2016 роках Укрзалізниця запускала екскурсійні ретро-поїзди сполученням Львів – Брюховичі – Львів на час зимових свят і попит на такі перевезення перевищив всі прогнози. На даному етапі розглядається питання щодо можливості подальшого впровадження туристичних поїздів. Запровадження таких поїздів дозволить підвищити туристичну привабливість як залізниці, міста Львова і України в цілому. Слід зазначити, що в умовах збитковості пасажирських перевезень залізничний туризм є одним із ефективних заходів зниження збитковості цих перевезень, оскільки ці перевезення є досить прибутковими [3, с. 8].

Перспективними туристичними маршрутами зі Львова є:

- Львів – Чернівці- Кам'янець-Подільський – Львів;
- Львів – Луцьк – Рівне - Львів;
- Львів – Івано-Франківськ – Коломия - Львів;
- Львів – Ужгород – Хуст – Львів, та інші.

Збільшення туристичних подорожей залізничним транспортом на теренах України дозволить [3, с. 9]:

- підвищити конкурентоспроможність залізниці порівняно з іншими видами транспортних перевезень;
- популяризувати та збільшити імідж залізничних перевезень;
- сприяти розвитку туризму в Україні;
- підвищити економічний потенціал регіонів;
- зменшити рівень безробіття.

Розвинена інфраструктура, у т.ч. транспортна, в межах туристичної території забезпечує вищий рівень туристичної привабливості, ніж лише наявність туристичних ресурсів [4, с. 152-153].

Дитячі залізниці також являються туристичними об'єктами. Зокрема Львівська дитяча залізниця приваблює не тільки місцевих мешканців, а й туристів. За сезон поїздок, що триває з травня по вересень послугами дитячої магістралі скористалися 25 тисяч пасажирів (по результатам 2017 року) [5].

Отже, залізниця має майже невикористаний туристичний потенціал який необхідно використовувати. Зважаючи на те, що Львів – туристичне місто, його залізничне транспортне сполучення відіграє позитивну роль і окрім його функціонального значення, може забезпечувати додаткову туристичну привабливість.

Література:

1. Лойко О.Т. Туризм и гостиничное хозяйство. Учебное пособие. – Томск: Издательство ТПУ, 2005. – 152 с.
2. Ильина Е.Н. Организация железнодорожных путешествий: Учебно-методическое пособие / Е.Н. Ильина. – М.: Советский спорт, 2003. – 104 с.
3. Бараш Ю. С. Развитие железнодорожного туризма в Украине / Ю. С. Бараш, А. О. Кравченко, О. С. Яснецов // Збірник наукових праць Дніпропетровського

національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. – 2014. – Вип. 8. – С. 7-11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdnuzt_pet_2014_8_3.

4. Савіцька О. П. Формування туристичної привабливості території / О. П. Савіцька, Н. В. Савіцька, І. Я. Кулиняк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.15. – С. 148-154.

5. Інформаційний портал зі сталого розвитку ПАТ «Укрзалізниця» // – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sustainability.uz.gov.ua/news-csr/news2-2>.

УДК 336

*Божок К.,
Слюсарева Л.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України*

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Сучасні умови господарювання характеризуються високим рівнем інтеграційних та глобалізаційних процесів, підвищенням ступеня відкритості економік різних країн та зростанням ролі міжнародних корпорацій. Це у свою чергу підтверджує значимість функціонування ефективної податкової системи, яка б характеризувалася високою конкурентоспроможністю та сприяла формуванню позитивного іміджу країни у світовому економічному просторі. Сьогодні проблема ефективної системи оподаткування є досить актуальною та вирішується у численних працях науковців шляхом аналізу податкового навантаження як основної категорії, що відображає результат функціонування

податкової системи держави. Відтак сьогодні питання податкового навантаження привертає до себе дедалі більшу увагу з боку науковців, фінансистів та практиків у сфері оподаткування.

Сьогодні в Україні немає однозначної оцінки важкості податкового навантаження. Деякі вчені та державні діячі зазначають, що податкова система «не є надмірно жорсткою, рівень оподаткування не є надто великим». Проте одночасно наголошують на існуванні досить високого рівня потенційного податкового навантаження, коли при суворому дотриманні податкового законодавства рівень стягнень податків наближається до 35-40% ВВП, що співставно з рівнем розвинених європейських країн.

Вченими прийнято розглядати податкове навантаження на макрорівні (тобто на рівні держави) і мезорівні (на рівні суб'єкта господарювання), проте І.О. Цимбалюк та О.О. Міщанюк розглядають ще і на мікрорівні (див. рис.1) [4, с. 102]

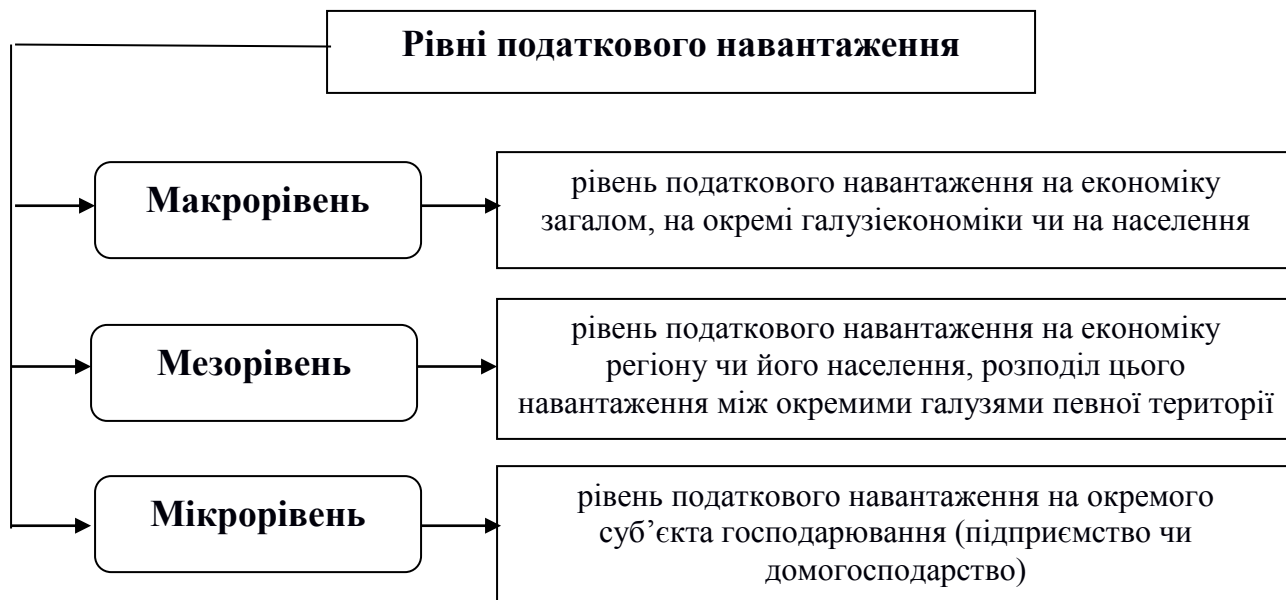


Рис. 1 Рівні податкового навантаження

Проведемо аналіз рівня податкового навантаження на макрорівні. У даному контексті використовуватимемо метод податкових коефіцієнтів, за яким

податкове навантаження є показником частки податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті. Цей метод підтримують такі науковці як А.Соколовська, А. Скрипник, І. Луніна, Л. Шаблиста тощо. Він показує, яка частина ВВП перерозподіляється через податковий механізм, тобто відображає ступінь фіскальної спрямованості податкової системи і не дає можливості оцінити регулюючий вплив податків.

Реальне податкове навантаження в Україні, яке несуть законслухняні платники податків, набагато вище від офіційно визначеного. Головними чинниками цієї розбіжності є [3]:

- Відсутність стабільної та послідовної податкової політики (постійні зміни податкового законодавства, запровадження нових реформ, створюють «стресові» умови для адаптації до них платників податків).

- Існування механізму «перекладання податків», що дає змогу багатьом підприємцям уникати сплати повної суми податків, шляхом включення суми податку до ціни товару. Основний податковий тягар у цьому випадку несуть громадяни.

- Наявність «пільгової» економіки, яка сплачує лише такі окремі непрямі податки, як ПДВ та акциз. Тому практично весь податковий тягар повинна нести лише частина офіційної економіки, що сплачує більшу частку своєї доданої вартості.

Ці та ряд інших причин створюють проблему надмірного податкового навантаження. Як наслідок, податкова система в більшій мірі виконує антистимулюючий вплив на економіку, принципи оподаткування порушуються, а надмірне податкове навантаження підштовхує платників діяти нелегально.

Величина податкових надходжень, яку планує отримати держава відрізняється від податкових надходжень, що реально надходять до Державного бюджету України. Планові податкові надходження, як і номінальні мають тісний

лінійний зв'язок з ВВП та середній зв'язок із відношенням гривні до долара. Разом з тим необхідно врахувати зв'язок із кількістю платників податків (таблиця 1–2).

Таблиця 1

Кореляційна матриця планових податкових надходжень

Показники	Планові податкові надходження, млн.грн. У	ВВП,млн.грн (X1)	Курс долара (X2)	Кількість платників (X3)
Планові податкові надходження,млн.грн.	1			
ВВП,млн.грн	0,857920219	1		
Курс долара	0,711325985	0,734396953	1	
Кількість платників	0,120840423	0,057868754	-0,290285212	1

Джерело інформації: розраховано автором за даними [1,2].

Таблиця 2

Кореляційна матриця номінальних податкових надходжень

Показники	Фактичні податкові надходження, млн.грн. У	ВВП,млн.грн (X1)	Курс долара (X2)	Кількість платників (X3)
Номінальні податкові надходження,млн.грн. у	1			
ВВП,млн.грн	0,831103379	1		
Курс долара	0,600815824	0,734396953	1	
Кількість платників	0,144938141	0,057868754	-0,290285212	1

Джерело інформації: розраховано автором за даними [1,2].

Порівнюючи дві моделі, можна зробити висновок, що кожна з них має не тільки значний вплив на досліджуваний показник, але і доволі якісні показники головних параметрів моделі, тож можна говорити про можливість їх практичного застосування.

Отже, аналізуючи модель за плановими показниками, можемо сказати, що збільшення ВВП на 1 млн. грн. призведе до збільшення податкових надходжень до Державного бюджету України на 164653 грн., а підвищення курсу валют на 1 грн. за долар спричинить збільшення податкових надходжень на 6316,209 грн.

За реальними податковими надходженнями – при збільшенні ВВП на 1 млн. грн., податкові надходження до Державного бюджету України зростуть на 205834 грн.. Тобто, фактичні податкові надходження більш залежні від ВВП, ніж планові.

Висновки. Основними проблемами справляння податків більшість сучасних науковців вважають проблему рівня податкового навантаження. Недосконалість законодавства та часта його зміна на думку багатьох вчених є негативним чинником впливу на рівень надходження податків, що в результаті супроводжується збільшенням податкового навантаження. Для початку необхідно збалансувати рівень податкового навантаження між усіма регіонами України з урахуванням концентрації суб'єктів господарювання на певних територіях, соціально-економічних і політичних умов, шляхом удосконалення механізмів оподаткування, встановлення рівномірних податкових ставок для всіх суб'єктів господарювання, надання обґрунтованих податкових пільг та інших преференцій. Існуюча податкова система України повинна бути максимально спрощеною та прозорою, що дасть змогу не тільки розширити базу оподаткування, але й збільшити обсяг надходжень до бюджету без підвищення ставок податків, відтак – покращиться ефективність економіки України в цілому.

Література:

1. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Державна казначейська служба України. Виконання бюджетів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
3. Селіверстова І. О. Податкове навантаження на суб'єктів господарювання в Україні / І. О. Селіверстова., Т. В. Скупова– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_1/Skupova_109.htm.

4. Цимбалюк І.О. Особливості визначення податкового навантаження на рівні держави та регіону / І.О. Цимбалюк, О.О. Міщанчук // Вісник Хмельницького університету: Економічні науки. – №3. –Том 2. –2014. – С. 101-106

УДК 332.1

*Величко Г.В.,
Донецький державний університет управління*

РОЗУМНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Для розвитку економіки України актуальним залишається питання визначення пріоритетних напрямів ведення бізнесу, який повинен стати рушійною силою для національної інноваційної економіки. Діюча методологія визначення пріоритетів інноваційної та бізнес-діяльності не завжди відображає реальний стан та потенціал виробничого сектору та конкурентних переваг інших секторів економіки.

Слід зазначити, що визначення у відповідних законах [1] пріоритетних високотехнологічних сфер позитивно не вплинуло на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного наукомісткого виробництва. Відсутність реального впливу законодавчо визначених пріоритетів на покращення макроекономічних показників, зокрема, на зростання частки високотехнологічної продукції та послуг у секторальній структурі ВВП і на відповідні позитивні зміни у структурі експорту вітчизняних товарів, підтверджується даними платіжного балансу країни. Це протиріччя можна пояснити кількома причинами:

– відсутністю узгодженості дослідницьких пріоритетів із реально існуючою спрямованістю в практичній орієнтації більшості видів промислової діяльності,

– формальністю підходу щодо ухвалення законодавчих та програмних документів в інноваційній сфері, що виражається у недостатньому рівні прозорості та відкритості доступу до експертної дискусії при визначенні пріоритетів задля досягнення суспільного консенсусу,

– фактичним ігноруванням у процесі розроблення нормативно-законодавчої бази в науково-технічній та інноваційній сферах орієнтирів вітчизняного бізнесу,

– суттєвим розривом між дослідницьким потенціалом та реальним економічним станом у галузях, де мають втілюватися визначені інноваційні пріоритети, перетворюючись у конкурентоспроможні товари та послуги [2, с. 192-193].

Таким чином, тільки подолання цих причин дозволить створити сприятливе інноваційне та інвестиційне середовище, а також ефективний механізм державно-приватного партнерства.

У найближчому майбутньому такі нові тенденції як створення технологічних платформ, розвиток на основі розумної спеціалізації відіграватимуть провідну роль у розвитку інноваційної діяльності.

Розумна спеціалізація – нова концепція регіонального розвитку, яка поєднує промислову та інноваційну політику і покликана сприяти ефективному та дієвому використанню державних інвестицій за рахунок зосередження на сильних сторонах регіону, що й становлять власне спеціалізацію регіону[2, с. 193].

Розумна спеціалізація є одним з основних інструментів реалізації європейської стратегії "Європа 2020" та розглядається як принципова концептуальна модель формування не тільки інноваційної, а й соціально-економічної політики в цілому. Вона передбачає виявлення і розвиток унікальних галузей або видів економічної діяльності, що становлять власне спеціалізацію тих чи інших регіонів у рамках національної економічної системи. Розумна спеціалізація передбачає не стільки стимулювання інновацій, скільки активізацію

довгострокових структурних змін в економіці регіону з орієнтацією на перспективу, тобто формування такої політики, яка дозволить регіону зайняти важливі ніші на глобальних ринках.

Розумна спеціалізація є одним з основних інструментів реалізації європейської стратегії «Європа 2020», яка виступає моделлю формування як інноваційної, так і соціально-економічної політики. З її допомогою визначаються та в подальшому розвиваються галузі економіки, які є унікальними для даного регіону. Розумна спеціалізація передбачає не стільки стимулювання інновацій, скільки активізацію довгострокових структурних змін в економіці регіону з орієнтацією на перспективу, тобто формування такої політики, яка дозволить регіону зайняти важливі ніші на глобальних ринках.

Основними принципами, на яких базується розвиток економіки регіону на основі розумної спеціалізації, є:

- економічне зростання і створення нових компаній шляхом виходу на ринок нових гравців, диверсифікації компаній, а також їх агломерації в межах інноваційних кластерів, що в підсумку стимулює економічне зростання регіону;
- інновації, які з'являються у відповідь на ті чи інші виклики та виступають рушійною силою структурних змін у певних галузях економіки і сегментах ринку;
- спеціалізація, яка дозволяє більш ефективно використовувати обмежені ресурси, а за рахунок економії від масштабу – знижувати ціни для споживачів;
- підприємницький пошук, при якому підприємці активно взаємодіють з університетською наукою, отримуючи від неї нові ідеї; стимулюють у своїх компаніях організаційні та маркетингові інновації, виробляють продукцію, що користується попитом у державному секторі (через систему держзамовлень);
- використання технологій загального призначення;
- відкритість, що є ключовою властивістю всіх суб'єктів, які задіяні у реалізації політики розумної спеціалізації;

– моніторинг та оцінювання, допомагають політикам уникнути помилок при визначенні пріоритетів, а також дослідити "інноваційний клімат" у регіоні [2, с. 194].

Основні напрями політики розумної спеціалізації:

- 1) "омолодження" традиційних секторів через більш високу додану вартість і пошук нових ринкових ніш;
- 2) модернізація – шляхом створення та поширення нових технологій;
- 3) диверсифікація виробництва;
- 4) виникнення нових видів економічної діяльності у регіоні через радикальні технологічні зміни;
- 5) використання нових форм інновацій, таких як відкриті інновації, соціальні інновації та інновації у сфері послуг [2, с. 195].

В Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачено, що сторони розвивають та зміцнюють співробітництво з питань політики у сфері промисловості та підприємництва і таким чином покращують умови для підприємницької діяльності для всіх суб'єктів господарювання з особливою увагою до малих та середніх підприємств, і таке співробітництво повинно ґрунтуватися на політиці ЄС щодо розвитку малого і середнього підприємництва та промисловості з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів та практики в цих сферах [3, с. 378].

Європейська Комісія в червні 2011 р. створила Платформу для підтримки розробки стратегії розумної спеціалізації (S3Platform). Платформа S3 надає консультації країнам та регіонам ЄС для розробки та реалізації стратегії розумної спеціалізації за наступними напрямками: надання настанов та прикладів передової практики, інформування щодо стратегій та формування політики, сприяння проведенню рецензентів та взаємного навчання, та інше. Вона задумана в рамках політики реформування єдності Європейської Комісії, це місцевий підхід, що характеризується виявленням стратегічних областей для втручання, що

базується як на аналізі сильних і потенційних можливостей економіки, так і на процесі підприємницької розкриття з широким залученням зацікавлених сторін. Це погляд «зі сторони», який охоплює широке дослідження інновацій, включаючи, але, безумовно, не обмежуючись лише технологічними підходами, які підтримуються ефективними механізмами моніторингу [4].

Світовий досвід свідчить, що найбільш ефективно політика розумної спеціалізації реалізується в потужних кластерах, з розвиненою інфраструктурою, вагомим науковим та інноваційним потенціалом, високим рівнем самоорганізації всіх зацікавлених акторів; при цьому уряд виконує лише роль посередника.

Інноваційний шлях розвитку на основі розумної спеціалізації шляхом диверсифікації, децентралізації, ініціювання процесу розумної спеціалізації "знизу-вгору", залучення багатьох акторів значно сприяв розвитку менш розвинених регіонів країн Центральної та Східної Європи.

Отже, розроблення та реалізація інноваційної стратегії на основі розумної спеціалізації за принципом "знизу-вгору" є вкрай актуальною для України та передбачає:

- визначення таких видів діяльності або галузей, в яких нові науково-дослідні проекти та інновації дозволять створити внутрішній потенціал і матимуть конкурентні переваги;
- розвиток регіону у тісній взаємодії бізнесу, держави, науки та освіти;
- припинення фінансування неефективних інноваційних проектів;
- фінансування в окремі галузі, які зможуть забезпечити найбільшу віддачу в найкоротший час та матимуть довготривалий і комплексний ефект на розвиток не лише певної території, але й сусідніх регіонів.
- вирівнювання значних диспропорцій у розвитку регіонів;
- збільшення кількості робочих місць;
- стимулювання приватних інвестицій.

Література:

1. Закон України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" (зі змінами, внесеними згідно із Законом № 5460-VI (5460-17) від 16.10.2012) [Електронний ресурс] //Відомості Верховної Ради України (ВВР).– 2001. – № 48. – Ст. 253. – Доступний з:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>; Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" (зі змінами, внесеними згідно із Законом № 5460-VI (5460-17) від 16.10.2012) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). –2012. – № 19–20. – Ст. 166. – Доступний з: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
2. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. –336 с.
3. 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]. – 2015. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page
4. The Smart Specialisation Platform [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/home>

*Волобоєв В.І.,
Бахшалієва Ш.Б.,*

*Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
Криворізький економічний інститут*

МУНІЦИПАЛЬНИЙ ЕКОУПРАВЛІНСЬКИЙ ДОСВІД США ТА ЯПОНІЇ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Кількість земних ресурсів постійно зменшується, а потреби людства постійно зростають. Водночас швидко збільшуються негативні антропогенні навантаження на природу, забруднюються та вичерпуються водні, лісові, мінерально - сировинні та біологічні ресурси. Звідси випливає об'єктивна необхідність взаємоузгодження виробничої діяльності будь-якої країни з вимогами ресурсно - екологічної безпеки її існування.

Як свідчить досвід сучасного розвитку багатьох держав світу, подолання екологічних проблем неможливо без виваженої політики щодо управління охороною довкілля на місцях, бо саме на місцевому рівні формуються екологічні проблеми суспільства [1]. Виходячи із екологічної ситуації, яка панує в нашій країні, вважаємо за необхідне звернутись до досвіду США та Японії, як одних з найсумлінніших екоуправлінців сучасності.

Питанню управління охороною навколишнього природного середовища на муніципальному рівні приділяло уваго багато видатних закордонних вчених, серед яких: А.Ендрес, К.Ріхтер, Г.Дейлі, Ф.Кене, Д.Медоуз, Ю. Одум, А. Пігу, А.Фішер, Дж.Форестер ті інші.

Досить вдалою системою охорони довкілля, на наш погляд, є система місцевого природоохоронного управління Сполучених Штатів Америки. У деяких штатах США функції управління охороною довкілля передано неспеціалізованим органам (до структур місцевого планування, архітектури та будівництва, охорони

здоров'я, комунального господарства, транспорту, поліції тощо), в інших – утворені спеціальні підрозділи (департаменти охорони навколишнього середовища, природоохоронні агентства). На плечі останніх делегована значна частка повноважень із впровадження федерального законодавства, серед яких: розроблення системи заходів, місцевих екологічних програм, оцінка їх ефективності, здійснення моніторингу стану довкілля, постачання природоохоронних послуг тощо [2].

Функції охорони навколишнього середовища за змістом неоднакові в різних муніципалітетах. У більшості випадків увагу звернено на раціональне використання й охорону земель, вод, атмосферного повітря, рослинного і тваринного світу, боротьбу із твердими відходами та шумом. Наприклад, у графствах Хантердон і Мідлсекс, штат Нью-Джерсі, для управління утилізацією твердих відходів утворені окремі департаменти з питань твердих відходів.

Цікаво, що функції контролю за дотриманням екологічного законодавства виконують, окрім вищезазначених інституцій, місцеві правоохоронні органи (поліція, прокуратура, територіальні підрозділи федерального бюро розслідувань). Більш того, у деяких штатах створюються підрозділи спеціальної екологічної поліції, що структурно входять або до системи природоохоронних відомств, або до загальної поліцейської служби. За обсягом своїх прав та привілеїв екологічна поліція не відрізняється від загальних поліцейських служб: екополіцейські носять зброю, мають право на доступ до необхідної інформації, затримання та арешту [3].

Певний інтерес в екоуправлінні США представляє система відповідальності муніципалітетів за недосягнення належних показників якості довкілля (як правило якості атмосферного повітря). Так, за недосягнення такої якості вони можуть бути оштрафовані Агентством охорони навколишнього середовища США. Як правило такі штрафи можуть мати адміністративний характер або нести за собою втрати бюджетного фінансування.

Окремої уваги заслуговує досвід місцевого екологічного управління в Японії. Механізм охорони природи в Японії передбачає широке використання передових технологій і новітніх досягнень у галузі її охорони, значне поширення програмно-цільового управління, активну участь у вирішенні глобальних екологічних проблем.

Слід визначити, що місцевий рівень екоуправління Японії представлений муніципалітетами, спеціально створеними екологічними комісіями, місцевими підрозділами Агентства по навколишньому середовищу та місцевими відділами міністерств охорони здоров'я, сільського, лісового та рибного господарства, зовнішньої торгівлі і промисловості, транспорту і будівництва [4].

В Японії в основу управління охороною довкілля на рівні муніципалітетів покладено принцип нормативного якісного стану довкілля, досягнення якого забезпечується наступними складовими: системою норм і стандартів на гранично допустимі рівні антропогенного навантаження на природу; системою оподаткування підприємств-забруднювачів. У галузі екобезпеки місцева влада Японії використовує адміністративні й економічні методи регулювання. Найбільш ефективними адміністративними заходами є: введення стандартів якості продукції і довкілля; екологічна експертиза; угоди між місцевими органами влади й підприємствами про контроль за забрудненням; система арбітражу екологічних конфліктів [5].

Отже, на нашу думку, інтегрування досвіду екологічного управління США та Японії надасть змогу нашій країні зробити вагомий крок до реформування сучасної екологічної політики.

Література:

1. Гладка Л.І., Шаляпіна А.С. Світовий досвід та співробітництво України у сфері охорони навколишнього середовища/ Л.І. Гладка, А.С. Шаляпіна// Культура народів Причорномор'я. — 2013. — № 254. — С. 70-73.

2. Метлова Л.П. Рисы моделей екологічної політики в часі та просторі/ Л.П. Метлова// Економіка промисловості. – 2005. – № 3. – С. 22–31

3. Ялютіна О.А. Аналіз міжнародного досвіду діяльності суб'єктів уповноважених здійснювати охорону довкілля / О.А. Ялютіна // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2014. – Вип. 197. – Ч. 3. – С. 141 – 149.

4. Ерофеев Б.В. Правовая охрана окружающей среды в зарубежных социалистических, капиталистических и развивающихся странах. – М.: Право, 1988. – 324 с.

5. Фесянов П. Державне регулювання забезпечення екологічної безпеки на регіональному рівні: досвід провідних країн світу / П. Фесянов// Вісн. НАДУ. – 2011. – № 4. – С. 142–150.

УДК - 330.52:338.24.021.8:658(477)

*Даниленко Н.Б.,
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський інститут менеджменту*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ МАКРОСЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Одна зі специфічних ознак практики макрорегулювання в Україні полягає у відсутності чіткої науково розробленої стратегії розвитку держави, яка, серед іншого, обумовлена відсутністю спадкоємності влади. Цілком позитивна конституційна практика зміни керівництва у нас супроводжується бажанням кожного нового уряду шукати "власний вектор" соціально - економічного розвитку, який часто - густо визначають бізнес - інтереси представників чергового оновленого керівництва країни. Очевидно, за таких умов, варто зосередити увагу

на тих важелях і інструментах державного регулювання, які могли би хоча б частково задовольнити "різновекторні" цілі керуючого складу країни та усіх інших економічних суб'єктів.

Національна економіка - це, як відомо, складна економічна система і, як будь - яка система, вона може бути дистрибутивною, спрямованою на перерозподіл того, що є в ній, та генеруючою, яка забезпечує постійне збільшення власних розмірів. Основним джерелом генерування зростання сучасних економічних систем у більшості ефективних економік світу є успішний розвиток приватного підприємництва, тобто така система відносин державних інституцій з економічними агентами, при якій держава за допомогою законодавчої бази всебічно сприяє зменшенню ризиків та непередбачуваності бізнес - середовища, мотивуючи таким чином бізнес до активної діяльності. До того ж для таких економік, як наша: затратних і все ще ресурсних, держава повинна стимулювати бізнес - активність у напрямі постійного збільшення виробництва продукції з високою часткою доданої вартості. Без сумніву позитивом для України є те, що ми змогли наростити експортні потужності до Європи на рівні у 40,5% від загального експорту [1]; але, разом з тим, в експортній структурі досі переважає продукція аграрної та харчової промисловості (41,3%), а також металургійного комплексу (23%), тоді як частка продукції машинобудування становить лише 11,4%. [2] Для нашої відкритої економіки, яка критично залежить від рівня світових цін на сировинні товари, зазначена ситуація є джерелом постійної макроекономічної нестабільності через її вплив на курс національної валюти.

Світовий досвід засвідчує, що саме приватне підприємництво в конкурентному середовищі може ефективно розвивати бізнес високого рівня доданої вартості, а пріоритетом державної власності або економічної зацікавленості є зазвичай підприємства виробництва продукції низького рівня складності (ресурси перш за все). Призначенням держави за таких обставин, повинна бути законодавча підтримка дійового конкурентного середовища. До

того ж зазначений напрям реформування політики управління національним господарством не потребує значних фінансових витрат і може забезпечити результативність вже у короткостроковому періоді. Тут йдеться перш за все про реальне покращення умов діяльності для малого і середнього бізнесу. Вдосконалення законодавчої бази підприємницької діяльності у напрямі її лібералізації, довгоочікуваної стабілізації та спадкоємності прав власності повинно зробити зрозумілими правила гри в макросередовищі на прозорій та тривалій основі. В українській економіці з її високим рівнем вартості енергоресурсів, дорогих перевезеннях, значному відтоку робочої сили, на нашу думку, саме завдяки зусиллям чисельних малих і середніх підприємств у конкурентному та законодавчо вибудованому середовищі можна очікувати поступового прогресивного реформування структури національного господарства. Мета державного регулювання тут полягає у створенні умов для виявлення конкурентних переваг у кожному секторі економіки. Чому зосередження уваги реформ сьогодні в Україні може і має бути сконцентроване на кратній активізації саме підприємницької діяльності в її нижчих ланках, тому, на нашу думку, що ці заходи є найменш затратними та найбільш прийнятними з огляду на існуючу у нас систему панування монополій на більшості функціонуючих ринків. Малий та середній бізнес не створює реальних загроз для функціонування великих бізнес - структур. Більше того, як показує досвід, наприклад, Німеччини або США, малі та середні підприємства можуть ефективно обслуговувати потреби великого бізнесу. Цей досвід певною мірою можна проілюструвати також і прикладом функціонування на Львівщині трьох підприємств з виробництва запасних частин для автомобільної та електротехнічної промисловості з європейським та японським капіталом, які на даний час працевлаштували більше, ніж три тисячі робітників, відтворюючи цілком легальну бізнес - модель з прийнятним рівнем оплати праці та жорстким ставленням до трудової дисципліни. Другий аспект питання про потребу

активізації малого та середнього підприємництва, полягає у тому, що успішність малого бізнесу сьогодні у нас не критична для доходів бюджету (а, отже, і системи його розподілу, "зав'язаної" на інтереси великої кількості чиновників), адже питома вага податку на фізичних осіб, де "захована" відчутна частка надходжень від підприємств малого та середнього бізнесу не перебільшує 10% усіх бюджетних поступлень. Навіть, якщо додати частку податку на прибуток (десь 8%)[3], то все одно виходить цифра, абсолютне значення якої допускає певні кількісні варіації зміну яких може "переварити" наше чиновництво без активного гальмування перетворень у цьому напрямі. Зате активізація малого та середнього підприємництва створює реальні передумови для підвищення рівня життя, стимулює збільшення купівельної спроможності населення. За належних умов зайнятість в сфері малого бізнесу здатна посприяти зменшенню відпливу трудових мігрантів з України. Реальне, дійове вдосконалення умов ведення бізнесу в державі дасть відповідний сигнал не лише вітчизняним інвесторам.

Поступове покращення інвестиційного клімату всередині країни, своєю чергою, здатне забезпечити збільшення надходжень підприємницьких інвестицій з - за кордону. Адже 76 - те місце України у рейтингу Doing Business-2018 засвідчує певне покращення сучасної практики вітчизняного державного регулювання підприємницької сфери, але все ще жодним чином не сприяє відчутному збільшенню зацікавленості іноземних інвесторів вкладати гроші в українську економіку з її високими ризиками правового нігілізму. Важливо згадати той факт, що, за даними Світового банку, країни з першої десятки зазначеного рейтингу отримують у 50 разів більше прямих іноземних інвестицій, ніж країни з останньої десятки [4]

У середньостроковій перспективі покращення бізнес-середовища вкупі з налагодженням механізму функціонування банківської системи після завершення процесу її очищення та упорядкування законодавчої бази у бік активізації процесу кредитування, зокрема й підприємств малого та середнього бізнесу, здатні

зумовити сподівання на незворотні зміни у процесі реформування української економіки.

Загалом, державні інституції повинні усвідомити, що мають стати, як мінімум, рівними партнерами для підприємців, які своєю активністю рухають економіку вперед. Переважаючою функцією держави у середньо - та довгостроковій перспективі повинен стати процес осучаснення інфраструктури для бізнес - середовища. Йдеться про виробничу, фінансову та соціальну інфраструктуру. Потрібно серед іншого поступово формувати зміни у психології ставлення до підприємництва у суспільстві через відповідні зміни системи освіти та культури, закріплюючи у свідомості українців уявлення про те, що державні структури створені, щоби надавати послуги, а не забезпечувати собі та іншим штучні, заздалегідь оплачені переваги. Очевидно, реальною допомогою у цьому напрямі може стати посилення регіональної економічної самостійності та формування фінансово відповідальних місцевих громад, а також активне залучення іноземних компаній з їхнім сформованим ставленням до державного та корпоративного менеджменту.

Існуючий досвід практики ринкового реформування економіки показує, що цей процес лише тоді виправдовує усі негативні соціальні наслідки її початкового етапу, коли у подальшому результаті досягається забезпечення покращення конкурентних умов, формування сучасних технологічних засад підприємницької діяльності, подолання корупційної складової у трансакційних витратах всіх економічних суб'єктів, що, своєю чергою, стає підґрунтям для підвищення добробуту всього суспільства.

Таким чином, здійснення трансформаційних реформ існуючої практики державного управління в макросередовищі, які базуються на системному підході, на нашу думку, передбачає: по-перше, реалізацію законодавчих ініціатив, що реально лібералізують бізнес - середовище та стимулюють перш за все активність малого і середнього підприємництва, по-друге, мотивують залучення іноземних

інвестицій у розвиток інфраструктурних об'єктів та модернізацію українських підприємств на сучасній технологічній базі, по - третє, у перспективі здатні зумовити формування принципів і засад для незворотності і системності процесу реформування та перетворення нашої наявної дистрибутивної макроекономічної системи у ефективну, генеруючу.

Література:

1. Україна все активніше торгує з ЄС: Гройсман показав інфографіку // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/ukraina-vse-aktivnee-torguet-s-es-groysman-pokazal-infografiku-1114861.html>
2. Експорт зростає: на інфографіку показали, чим і з ким торгує Україна // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/eksport-rastet-na-infografike-pokazali-chem-i-s-kem-torguet-ukraina-1094912.html>
3. За рахунок чого сформовано державний бюджет на 2017 рік// [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://biz.censor.net.ua/resonance/3018470/za_rahunok_chogo_sformovano_derjavniyi_byudjet_na_2017_rk
4. А. Абрамовичус Что мешает Украине попасть в топ-50 Doing Business? // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine> .

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ У М. ЛЬВОВІ

Для розвитку економіки України туристична галузь має напрочуд велике значення, адже за рахунок неї відбувається поповнення валютних запасів держави, створюються нові робочі місця, зрештою дана галузь дозволяє створити позитивний імідж держави на світовій арені.

На сучасному етапі активізується роль і цінність готельного бізнесу, що сприяє відродженню всіх соціально-економічних відносин, зміцненню економічного потенціалу регіонів, підвищенню рейтингу країни, її окремих територій та міст [1, с. 38]. Згідно Закону України «Про туризм», готель – підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що складається з шести і більше номерів та надає готельні послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням [2].

Західна частина України завжди вирізнялась своєю привабливістю для туристів, адже саме на Заході концентрується значна кількість історико-культурної спадщини держави. Так, місто Львів носить почесне звання культурної столиці України та належить до культурної спадщини ЮНЕСКО. Відповідно, туризм є головним джерелом доходу та утримання міста, а розвиток готельного бізнесу його пріоритетним напрямком.

Відповідно до статистичних досліджень [3, 4], у 2017 році на Львівщині діяли 277 готелів та аналогічних закладів, з них більше половини належали фізичним особам-підприємцям. Одноразова місткість цих закладів становила 18,3 тис. місць, номерний фонд налічував 9,0 тис. номерів. Спеціалізованих засобів

розміщування налічувалось 60 одиниць на 14,6 тис. місць. Упродовж 2017 року послугами колективних засобів розміщування скористалися 987,9 тис. осіб, у тому числі у готелях та аналогічних засобах розміщення зупинялися 871,4 тис. приїжджих, у спеціалізованих засобах оздоровилось 116,5 тис. осіб. Сьому частину приїжджих (138,8 тис. осіб) становили іноземні громадяни, з них 121,0 тис. розміщувалися у готельних закладах.

Порівняно з 2016 роком кількість розміщених у готелях та аналогічних закладах збільшилась на 16,2%, у спеціалізованих закладах – на 4,6%, водночас кількість іноземних громадян за цей період зроста відповідно на 29,4% та 33,6%.

Згідно таблиці 1, кількість готелів у закладах розміщування для туристів є найбільшою.

Таблиця 1

Готелі та аналогічні заклади розміщування у м. Львові [3, С. 47]

Заклад розміщування	Кількість закладів			
	2013	2014	2015	2016
Готелі	41	52	52	54
Мотелі	1	1	-	1
Хостели	3	9	9	13
Інші місця для тимчасового розміщування	11	10	9	9
Разом	56	72	70	77

Основними проблемами розвитку готельного бізнесу Львова треба визнати: не проходження сертифікації на відповідність певній категорії та вимогам безпеки (лише 3 готелі у місті відповідають рівню 5 зірок – «Леополіс», «Нобіліс», «Цитадель Інн»), невідповідність вартості проживання рівню комфорту. Важливою є і проблема пристосованості готелів до потреб осіб з обмеженими фізичними можливостями. Слід також зазначити, що за умов високих цін на послуги готелів у Львові активно розвивається ринок таких альтернативних видів проживання, як короткотермінова оренда апартаментів, що створює значну конкуренцію готельним закладам [5, с. 167].

Отже, підприємства готельного господарства представляють матеріальну основу туристичної галузі м. Львова, а підвищення рівня надання готельних послуг та кваліфікації персоналу готелів у місті, розвиток готельної інфраструктури відповідно до вимог міжнародних стандартів [5, с. 167] дозволить не лише належно задовольнити туристичний попит, але й збільшити дохідність готелів м. Львова.

Література:

1. Dubodelova A. V. Trends of hotel industry development in Lviv Region / A. V. Dubodelova, I. Ya. Kulyniak, Kh. Yu. Malkush // Вісник НУ “Львівська політехніка”: Проблеми економіки та управління. – Львів, 2014. – № 779. – С. 38-44.
2. Закон України "Про туризм" від 15.09.1995 № 324/95-ВР. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.
3. Статистичний щорічник міста Львова за 2016 рік. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/publ/yearbook.php>.
4. Діяльність колективних засобів розміщування та туристичних організацій Львівської області у 2017 році [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/express/2018/v1007_86.pdf.
5. Стецюк О. Готельне господарство Львова: сучасні тенденції розвитку / О. Стецюк // Вісник Львівського університету. Серія географічна. – 2012. – Вип. 40(2). – С. 163-169.

ВИБІР СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасні реалії світової і вітчизняної соціально-економічної ситуації дозволяють говорити про те, що сьогодні переважають економічна децентралізація, розширення прав регіонів і муніципальних утворень, їх економічних можливостей, і, в значній мірі, відсутність ефективної методики управління соціально-економічними процесами на місцевому рівні, а отже відсутність високого рівня і якості життя населення.

Щоб витримати конкуренцію і успішно розвиватися в сучасних умовах, муніципальному утворенню необхідно: ефективно використовувати свої внутрішні можливості, щонайкраще позиціонувати себе на вітчизняному і світовому ринках, правильно спрогнозувати нові потреби і технологічні прориви, передбачати можливі тенденції і події в країні і світі. Все це повинно бути враховано при виборі стратегії і стратегічних напрямів розвитку території [1, с. 97-101].

Вибір напрямків розвитку території відноситься до стратегічного управління і планування, яке в останні роки переживає своєрідну кризу. З одного боку, розширилися права місцевого самоврядування в регулюванні розвитку міста. Муніципалітети отримали право самостійно вирішувати багато питань міського життя. З іншого боку, старі методики галузевого і територіального планування не підходять для сучасних умов, а нові підходи не встигли знайти широкого застосування. Але ряд обставин як у нас в країні, так і в усьому світі підвищують значимість територіального планування.

Завданням вибору стратегічних напрямів розвитку є пошук такої лінії розвитку, при якій цілі розвитку міста і його власні ресурси збігатимуться з можливостями і обмеженнями, що диктуються зовнішнім середовищем.

Необхідною методологічною вимогою, що пред'являється до розробки стратегії та пошуку напрямків розвитку, є їх наукове обґрунтування у територіальному аспекті. Воно передбачає адекватне відображення виняткового різноманіття природних, геополітичних, соціально-економічних і національно-культурних умов країни і забезпечення ефективного розвитку єдиного економічного простору, відкритого для міжнародного співробітництва [2, с. 67-71].

Концептуально-методологічні основи створення і реалізації нової регіональної стратегії розвитку повинні включати: дотримання принципів комплексності (націленість на всі сторони суспільного розвитку), тривалості (розрахунок на багаторічну дію), пов'язаності з глобальною державною стратегією розвитку та іншими її складовими. Не повинна допускатися надмірна диференціація регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, необхідно залучати регіони в процес реалізації стратегії розвитку країни як її найважливішої передумови.

В умовах ринкової економіки основним підходом до розробки регіональних програм розвитку має стати їх стратегічна спрямованість на посилення конкурентоспроможності регіону, під якою слід розуміти здатність регіону забезпечити своєму населенню порівняльну перевагу умов життя і його бюджетну самостійність.

Для організації процесу розробки і реалізації стратегічних планів і програм розвитку у багатьох містах створюються абсолютно нові, з функціональної точки зору органи, часто – регіонального рівня, з новими завданнями і типом співробітництва як із суспільним, так і з приватним сектором. Міста досить одноставно спираються у процесі розробки стратегії на організацію широкого

діалогу і дискусій з усіма діючими в місті цільовими групами, активно залучаючи в першу чергу громадян і громадські групи в творчий процес осмислення і формування майбутнього образу міста, його ідеального образу [3, с. 89-91].

Важливою характеристикою стратегічного планування європейських міст є глибоке врахування місцевої специфіки при визначенні цілей і завдань довгострокових перетворень. Ця специфіка, як правило, відображається в стратегічних девізах, які характеризують стратегію розвитку конкретного міста.

Для фінансування програм і проектів, що реалізують стратегію міського розвитку, європейські міста застосовують механізми фінансового монтажу, що означає поєднання різноманітних фінансових джерел всіх рівнів управління – як суспільних, так і приватних. З'єднання місцевих, регіональних та національних засобів доповнюється банківськими кредитами та приватними внесками; вміло використовуються містами Західної Європи і всілякі гранти та субсидії ЄС, позики міжнародних фінансових організацій.

Кожне місто, розробляючи та реалізуючи стратегічні підходи, напрями розвитку, плани, програми, спирається на певні методи, використовувані протягом всього планового процесу.

При всій своєрідності підходів можна сформулювати основні елементи, що мають принципове значення і включають [4, с. 24-26]:

облік факторів глобалізації економіки і розвитку конкуренції європейських міст та регіонів, що обумовлюють необхідність пошуку свого місця в новій урбаністичній системі Європи;

зацікавлена участь і залучення в процес стратегічного планування всіх цільових груп, в першу чергу населення та громадських об'єднань, представників підприємств, малого та середнього бізнесу, інвесторів, а також профспілок, торгово-промислових палат, туристів тощо;

стратегічний діалог на всіх етапах планування, використання механізмів зворотного зв'язку, моніторингу та коригування цілей і напрямів реалізації планів;

успішне партнерство приватного та суспільного секторів при здійсненні стратегічних проектів;

наступність стратегічних планів;

поєднання стратегічного підходу в місті зі стратегією розвитку більш широкого регіонального співтовариства;

орієнтація стратегічних напрямків розвитку на розширення міського простору, тісно пов'язане з економічним розвитком, структурними перетвореннями, опорою на нові сектори і точки росту, створенням нових, відповідних сучасним вимогам робочих місць.

На сьогоднішній день в Україні вже робляться спроби узагальнити наявний зарубіжний досвід, використовувати його у вітчизняній практиці і пропонувати підходи до вирішення даної проблеми, які враховують вітчизняну специфіку. Поступово накопичується досвід по застосуванню різних методик і підходів при формуванні стратегії, що в подальшому призведе до більш ефективного опрацювання напрямків поліпшення стану як муніципальних утворень, так і регіонів та країни в цілому.

Отже, розробка і реалізація регіональних стратегій є обов'язковою умовою переходу країни на траєкторію сталого розвитку і укріплення конкурентних позицій країни в умовах тривалої інтернаціоналізації і глобалізації світової економіки.

Література:

1. Морозова, Т. Г., Региональная экономика мира /[Текст]: учебник для вузов/ Морозова, Т. Г. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 472 с.

2. Агеев А.И., Зайцева Ю.С, Зендриков К.Р. Сценарный подход в стратегическом управлении муниципальным образованием // Экономические стратегии. – 2008. – № 5-6.

3. Барабанов О.Н. Проблемы развития регионов в ЕС. Текст. /О.Н. Барабанов // Дневник Алтайской школы политических исследований. – 2004. – № 19/20. – С. 89-92.

4. Груздев А. Стратегия развития региона: цели, преимущества, технология разработки // Общество и экономика. – 2008. – №1.

УДК 338.26

*Іоненко Г.В.,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені М.Туган-Барановського*

РЕАЛІЗАЦІЯ МИТНОГО ЕКСПЕРИМЕНТУ ЯК ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Однією із складових державного регулювання економіки регіону, яка забезпечує його дієвість та ефективність, є фінансове регулювання, що передбачає спрямування бюджетних коштів і приватних інвестицій у найдинамічніші сектори регіональної економіки, які здатні збільшити наповнення бюджету регіону та пришвидшити його соціально-економічний розвиток.

Назріла нагальна потреба в необхідності вдосконалення питань децентралізації бюджетної системи України, оскільки вона є однією з основних умов незалежної, обґрунтованої та ефективної діяльності місцевих органів влади, дає можливість збільшувати участь у соціально-економічному розвитку територіальної громади.

Яскравим прикладом здійснення реальних кроків в напрямку забезпечення фінансової незалежності регіонів є впровадження в 2016 році так званого митного експерименту, сутність якого полягає у фінансовому забезпеченні здійснення заходів з реконструкції і ремонту автомобільних доріг в регіонах України за рахунок коштів, які становлять суми перевиконання загального обсягу

щомісячних показників надходжень митних платежів, визначених у розписі державного бюджету за загальним фондом, та поквартальної компенсації з державного дорожнього фонду [1]. Митний експеримент був запроваджений у 2015 році у чотирьох областях країни – Волинській, Одеській, Львівській, Чернівецькій, а в 2016 році – у місті Києві.

Таким чином, суми надходжень митних платежів (ПДВ із ввезених на митну територію України товарів, акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів, ввізного та вивізного мита), що перевищують планові (індикативні) показники щодо таких надходжень, спрямовуються із загального фонду державного бюджету на рахунок спеціального фонду бюджету відповідної області, на території якої функціонує митний орган, за результатами діяльності якого відбувається справляння митних платежів. Суми відрахувань, спрямовані за результатами роботи Волинської, Одеської, Львівської, Чернівецької та Київської регіональних митниць ДФСУ до спеціальних фондів відповідних бюджетів наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Суми відрахувань митних платежів на ремонт доріг в 2016 році

Назва митниці ДФСУ	Сума відрахувань, млн.. грн..	Питома вага, %
Львівська митниця ДФСУ	870,4	38,7
Київська міська митниця ДФСУ	597,3	26,5
Чернівецька митниця ДФСУ	316,0	14,1
Одеська митниця ДФСУ	300,6	13,3
Волинська митниця ДФСУ	167,6	7,4
Разом	2251,9	100

Порядок розрахунку суми коштів, що підлягає спрямуванню у відповідний обласний бюджет, визначається Постановою КМУ [1]:

$$O_{\kappa} = \frac{O_m - O_r}{2} \quad (1)$$

де O_m - загальний обсяг фактичних надходжень митних платежів до загального фонду державного бюджету за звітний місяць в цілому в Україні;

O_r - загальний обсяг планових надходжень митних платежів.

Необхідно відмітити, що в разі, коли $O_r \geq O_m$, розподіл між загальним фондом державного бюджету та спеціальним фондом відповідного обласного бюджету не здійснюється.

Розрахунок суми коштів, що має бути перерахована до відповідного обласного бюджету, здійснюється тільки для тих регіонів, чії митниці забезпечили перевиконання планових бюджетних показників. Порядок визначення сум перерахування має такий вигляд:

$$O_i = O_k \cdot \frac{F_i - \text{Ind}_i}{\sum (F_i - \text{Ind}_i)} \quad (2)$$

де O_i – сума коштів, що підлягає зарахуванню до відповідного обласного бюджету (i – індекс, що використовується для позначення регіону);

F_i – фактичні надходження митних платежів від певної регіональної митниці;

$\sum (F_i - \text{Ind}_i)$ - загальна сума перевиконання планових показників за звітний місяць всіма митницями (за умови, що $F_i \geq \text{Ind}_i$).

Як видно (формула 1), перерахуванню у відповідний обласний бюджет підлягає половина суми перевиконання планових надходжень митних платежів.

Крім того, діє норма Бюджетного кодексу [3], згідно якого в разі отримання обласними бюджетами в цілому по Україні за рахунок експерименту коштів в обсязі менше 1,5 млрд. грн. протягом першого кварталу; менше 3 млрд. грн. - першого півріччя; менше 4,5 млрд. грн. - за дев'ять місяців; менше 6 млрд. грн. - за 2018 рік, здійснюється поквартальна компенсація з Державного дорожнього фонду з урахуванням сум компенсацій, наданих протягом попередніх кварталів поточного бюджетного періоду (наростаючим підсумком з початку року). Дані

щодо реалізації митного експерименту в областях України, де він був запроваджений раніше, наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Результати реалізації митного експерименту за 2015-2016рр.

Область	Надійшло коштів, млн. грн.*	Спрямовано на ремонтно-будівельні роботи, млн. грн.**	Надійшло коштів, млн. грн.*	Спрямовано на ремонтно-будівельні роботи, млн. грн.**	Надійшло коштів, млн. грн.*	Спрямовано на ремонтно-будівельні роботи, млн. грн.**
	2015-2016рр.		2015р.		2016рр.	
Волинська	219,9	219,9	104,2	0,3	115,7	219,7
Львівська	1182,7	1029,0	312,3	290,7	870,4	738,3
Одеська	368,5	87,2	0	0	368,5	87,2
Чернівецька	446,0	146,8	129,9	26,4	316,1	120,5
М.Київ	597,3				597,3	
Разом	2814,3	1482,9	546,4	317,3	2267,9	1165,6

*- заданими Мінфіну, ** - за даними Укравтодору

В Дніпропетровській області митний експеримент було запроваджено в 2017 році. Як результат практичної реалізації митного експерименту стало фінансування реконструкції об'їзної дороги навколо м. Дніпро. Перша черга об'їзної довжиною 18 км була здана в експлуатацію у 2011 році. Будівництво другої стартувало у 2012 році, проте його призупинили через відсутність фінансування. В 2018 році фінансування було поновлено. Наступна ділянка на об'їзній – 7-кілометрова дорога до аеропорту та Південного мосту. Загальна вартість робіт – майже 600 млн. грн.

Всього за три останні роки в регіоні оновили близько 500 комунальних шляхів. План на 2018-й – ще 130. На це з обласного бюджету виділяють рекордну суму – близько 1 млрд. грн.

Таким чином, за рахунок перевиконання митних надходжень, які в результаті фінансової децентралізації перераховуються із загального фонду державного бюджету до спеціального фонду відповідного регіонального (обласного) бюджету, митниці якого забезпечили це перевиконання, здійснюється фінансування соціально-економічного розвитку регіону, а саме – відбудова доріг.

Література:

1. Про проведення експерименту з фінансового забезпечення здійснення заходів з розвитку автомобільних доріг загального користування, ділянок вулиць і доріг міст та інших населених пунктів, що суміщаються з автомобільними дорогами загального користування, в усіх областях та м. Києві, а також дорожньої інфраструктури у м. Києві: [Постанова Кабінету міністрів України від 16 вересня 2015р. №726]. // // Офіційний сайт Верховної Ради України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/726-2015-%D0%BF>
2. Офіційний сайт Яворівської ОДА. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://javoriv-rda.gov.ua/uncategorized/lvivschyna-otrymala-najbilshe-koshtiv-na-remont-dorih-vid-mytnoho-eksperymentu-majzhe-40/>
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

*Карімов Г. І.,
кандидат економічних наук, доцент,
Гарагуля О. І.,
Дніпровський державний технічний університет*

АЛГОРИТМ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ В ПРОГНОЗУВАННІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Використання в процесі прогнозування економічних явищ є досить розповсюдженою практикою. Проте, при їх використанні потрібно враховувати крім математичних розрахунків і економічний зміст моделі та інтерпретацію отриманих результатів. Одним з розповсюджених випадків застосування економетричних моделей для моделювання та прогнозування в економіці є виробнича функція Кобба-Дугласа. На прикладі її застосування для прогнозування інвестиційної потреби харчової промисловості [1] запропоновано алгоритм використання економетричних моделей в прогнозуванні економічних процесів наведений на рисунку 1.

Як видно з рисунку, послідовність дії у такому алгоритмі складеться з двох основних етапів: математичного (блоки 1-5) та економічного (блоки 6-12) змісту.

Найбільш цікавим у наведеному алгоритмі є граничний між двома етапами (математичної обробки та економічної інтерпретації) блок 6 – "Оцінка економічної відповідності моделі". В даному блоці повинна здійснюватися перевірка оціненої за ретроспективними статистичними даними аналітичної залежності на відповідність економічній сутності процесу, що моделюється. Оскільки, оптимальна оцінка коефіцієнтів часто призводить до деформації взаємозв'язку між показниками.

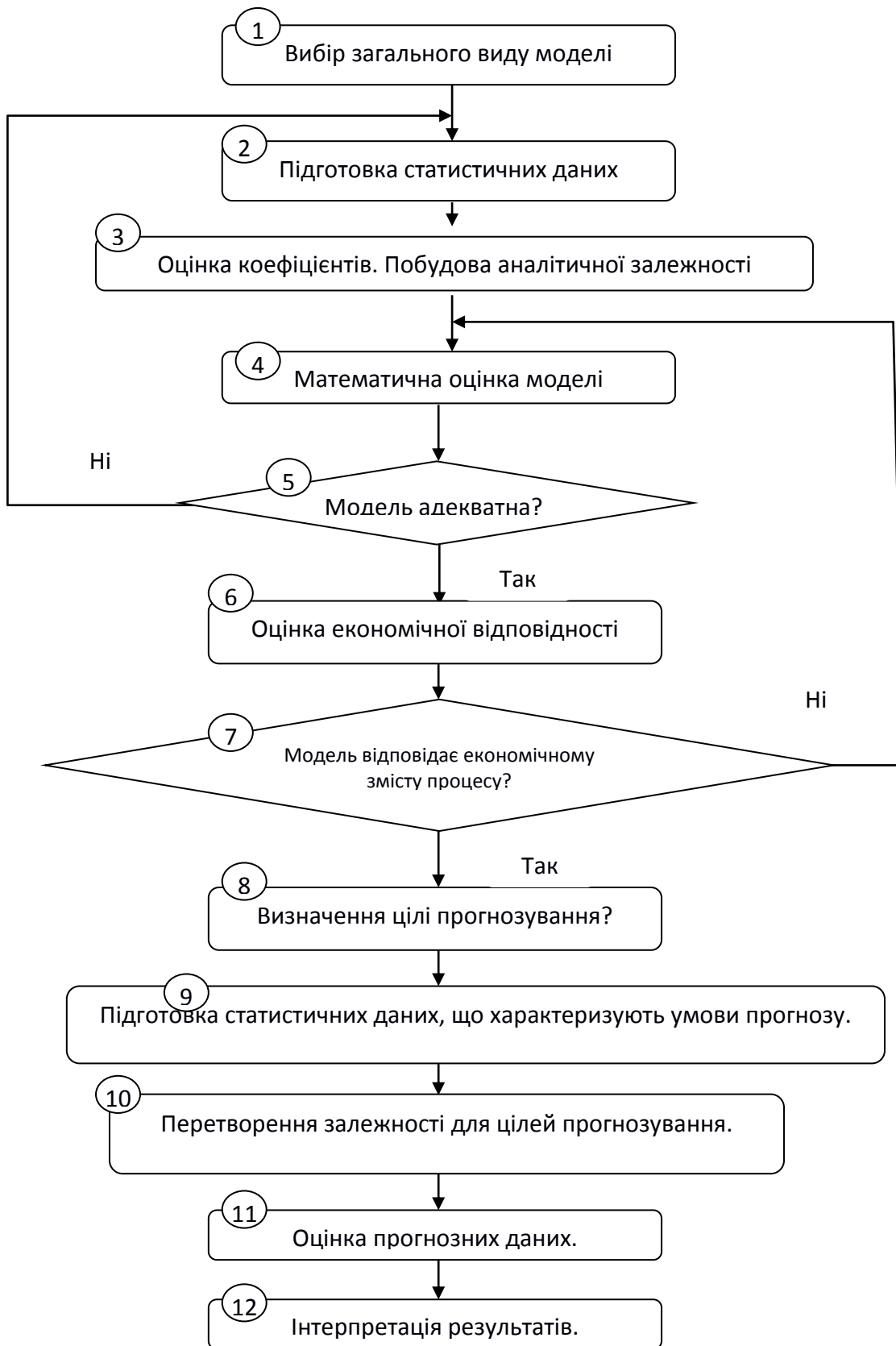


Рис. 1. Алгоритм використання економетричних моделей в прогнозуванні економічних процесів

Наприклад, при оцінці виробничої функції Кобба-Дугласа для харчової промисловості було отримано різні знаки для коефіцієнтів еластичності виробництва по трудовим ресурсам та по вартості основних засобів (капіталу), що деформує графік виробничої функції і, відповідно, невірно відображає взаємозв'язок показників. Тобто, в блоці 7 отримано відповідь "Ні" і алгоритм повертається до "Математичної оцінки моделі" (блок 4).

При повторних розрахунках блоку 4, додамо обмеження на від'ємні значення коефіцієнта α при використанні методу найменших квадратів (тобто, встановлюємо обмеження $\alpha > 0$).

У підсумку, різниця в отриманих за допомогою виробничих функцій розрахункових значеннях випуску продукції харчової промисловості не суттєва (в середньому, відхилення перших розрахункових даних від уточнених складає менше трьох відсотків [2]). Але уточнена аналітична залежність відповідає економічному змісту виробничої функції Кобба-Дугласа і достовірно відображає взаємозв'язок показників.

Література:

1. Коренюк П. І. Прогнозування інвестиційної потреби харчової промисловості / П. І. Коренюк, Г.І. Карімов // Математичне моделювання: Науковий журнал. – 2018. – Випуск 2 (39). - С. 77-80.

2. Коренюк П. І. Особливості використання економетричних моделей на прикладі харчової промисловості / П. І. Коренюк, Г.І. Карімов // Міждержавна науково-методична конференція "Проблеми математичного моделювання", 23-25 травня 2018 р.– Кам'янське: ДДТУ, 2018.- С. 249-252.

*Карабута А.О.,
Тарасенко О. В.,
кандидат економічних наук,
Донецький державний
університет управління*

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Зі зростанням світового виробництва перед людством виникли дві глобальні проблеми: обмеженість ресурсів та забруднення навколишнього середовища. І саме вирішенням цих проблем займаються такі дисципліни як охорона навколишнього середовища та економіка природокористування.

Мета роботи: визначити поняття «охорона навколишнього середовища», та роль економіки природокористування у сучасній економіці.

Охорона навколишнього середовища – це комплекс заходів, які спрямовані на збереження навколишнього середовища. Мета охорони навколишнього полягає в тому, щоб виключити або зменшити негативний вплив людини на навколишнє середовище.

Отже, охорона природних ресурсів та навколишнього середовища передбачає проведення попереджувальних і профілактичних заходів у процесі виробництва, здійснення дій з охорони технологічних процесів, які в нього входять, та заходів з відновлення властивостей і якості ресурсів природи, що були порушені внаслідок господарчої діяльності.

Критеріями оцінки природоохоронних заходів є показники залучення ресурсів до господарчого обігу з цільовим призначенням, нормативи якості середовища та ресурсів, показники нормальної і фактичної продуктивності ресурсів, розміри збитку господарству країни, стан здоров'я населення[1, с 8].

Межі природокористування дуже рухомі і залежать від різного роду впливу на природу, при цьому природокористування може бути:

- раціональним;
- нераціональним.

Під раціональним природокористуванням розуміють вивчення природних ресурсів, їхню ощадливу експлуатацію, охорона та відтворення з урахуванням не тільки нинішніх, але й майбутніх інтересів розвитку господарства країни та збереження здоров'я населення. Раціональне природокористування – це свідоме регулювання природно-господарських зв'язків на економічній основі. Вони базуються на всебічному обліку та оцінці природних ресурсів, їхньому регулюванні і використанні в господарському механізмі[1, с 9].

І саме за раціональне природокористування у сфері економіки відповідає наука економіка природокористування.

Економіка природокористування - це наука про раціональне використання природних ресурсів.

Економіка природокористування як новий науковий напрямок почала складатись на межі 60–70-х років ХХ ст., виходячи із визнання факту обмеженості природних ресурсів, небезпеки збереження техногенного, природоємного типу розвитку, необхідності проведення природовідновлювальних робіт у великих містах[2, с 1].

Економіка природокористування намагається вирішити такі проблеми як найбільш раціональне використання природних ресурсів, враховуючи обмеженість багатьох з них; як обмежити негативний вплив на навколишнє середовище.

Основні завдання економіки природокористування:

1) визначення перспективних напрямків розвитку суспільного виробництва з врахуванням стану якості навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів;

- 2) прогнозування стану шляхів та методів підвищення ефективності використання природних ресурсів;
- 3) визначення економічної оцінки природних ресурсів;
- 4) планування та фінансування заходів з охорони навколишнього середовища, визначення ефективності екологічних витрат;
- 5) розробка фінансово-кредитного механізму охорони та раціонального використання природних ресурсів[2, с 149].

Отже, охорона природокористування представляє з себе не тільки систему заходів, яка прагне виключити негативний вплив людини на навколишнє середовище, але також створити систему, при якій природні ресурси будуть використовуватися раціонально. І саме в раціональному природокористуванні головну роль грає наука як економіка природокористування. Так вона допомагає економічно аргументувати доцільність раціонального використання природних ресурсів.

Література:

1. Економіка довкілля і природних ресурсів: навчальний посібник / за заг. ред. П. Т. Бубенка; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х.: ХНУМГ, 2014. – 280 с.
2. Основи ринкової економіки України : посібник / В. В. Селезньов. – К: А.С.К., 2006. -285 с.

*Клименко А.В.,
Бухтіарова А.Г.,
кандидат економічних наук,
Сумський державний університет*

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ ПОТРАПЛЯННЯ ДО «СІРОГО» СПИСКУ ФАТФ

В Україні тривалий час існує проблема корумпованості влади та поширення таких злочинів, як легалізація (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму. Саме з метою боротьби з даними видами злочинів у 1989 році була створена Міжнародна група з протидії відмивання брудних грошей (ФАТФ). Одним із головних напрямків діяльності цієї групи є перевірка того, як виконуються і впроваджуються в державах заходи по боротьбі з відмиванням грошей, засновані на 40 рекомендаціях ФАТФ, а також формування так званого «чорного» та «сірого» списків.

До «сірого» списку ФАТФ входять країни, які несуть загрозу для міжнародної фінансової системи та мають стратегічні недоліки у сфері боротьби з відмиванням коштів, отриманих злочинним шляхом та фінансуванням тероризму. Включення країни до такого списку не призводить до застосування санкцій з боку світового товариства, але свідчить про високий ступінь недовіри до неї з боку зарубіжних інвесторів [1].

Оскільки Верховна Рада України довгий час не могла прийняти закон про боротьбу з відмиванням «брудних» грошей, наша країна піддалася санкціям з боку ФАТФ та потрапила у 2002 році до «чорного» списку. Після прийняття українською владою ряду законів у лютому 2004 року Україну було виключено зі списку країн, що не сприяють боротьбі з відмиванням грошей, отриманих злочинним шляхом.

Проте, вже у 2010 році Україна потрапила до «сірого» списку ФАТФ внаслідок невідповідності вітчизняного антикорупційного законодавства вимогам та стандартам ФАТФ, але, варто відмітити, що у 2011 році, виконавши всі свої зобов'язання з плану дій щодо стратегічних недоліків, Україна була виключена з цього списку.

Зазначимо, що починаючи з 2013 року стандарти ФАТФ з питань податкового моніторингу значно підвищилися, саме тому зараз особлива увага приділяється контролю за тим, як реально функціонує національна система з протидії відмивання брудних грошей і чи виконуються норми прописані в законодавстві.

Так, відмітимо, що в Україні досі не застосовується Common Reporting Standard (CRS), розроблений Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), для автоматичного обміну інформацією про фінансові рахунки з метою підвищення податкової прозорості. Тобто, Україна не готова розкривати інформацію щодо питань оподаткування в автоматичному режимі. А тому, до України, як до країни з досить високим рівнем корупції, виникає велика кількість питань і, як наслідок, існує реальна загроза знову потрапити до «сірого» списку. У цьому випадку наслідки для вітчизняної економіки будуть значно гіршими, ніж у 2010 році, адже в той час Україна мала вищу інвестиційну привабливість, порівняно з останніми роками. Так, основною причиною зниження інвестиційної привабливості є нестабільна ситуація на сході країни. Аналізуючи існуючу політичну та економічну ситуацію в Україні, інвестори втрачають довіру та не хочуть кредитувати навіть перспективні галузі економіки, а віднесення України до «сірого» списку ще більше погіршить дану ситуацію [2].

Таким чином, потрапляння України до «сірого» списку ФАТФ може призвести до:

– збільшення ціни на позики для держави та бізнесу. Занадто високі ціни на позики означатимуть, що підприємствам потрібно буде віддавати значну частину

свого прибутку на сплату відсотків, зменшуючи при цьому рентабельність своєї діяльності. Загалом же висока ціна на кредити може призвести до відмови від позик, а отже, до уповільнення розвитку окремих підприємств і економіки країни в цілому;

– зменшення цін на акції, які котируються на міжнародних біржах. Зарубіжних інвесторів приваблюють якісні активи за якими можна отримувати стабільно високі дивіденди, а через те, що український бізнес завжди вважався ризиковим, то акції вітчизняних підприємств ніколи не мали значного попиту на міжнародних біржах;

– іноземні інвестори посилять вимоги щодо прозорості українського бізнесу. Останнім часом корупція має чи не більший негативний вплив на інвестиційний клімат в Україні, ніж конфлікт на сході країни, а тому іноземні інвестори стали ретельніше здійснювати перевірки своїх потенційних партнерів щодо можливої їх участі в корупційних схемах;

– складніше стане працювати українським банкам через відкриті кореспондентські рахунки в зарубіжних банках, адже через велику кількість перевірок транзакції будуть проходити із значними затримками. Оскільки всі операції банків та їх клієнтів будуть ретельно перевірятися, то транзакції можуть затягнутися на декілька місяців. А при найменшому сумніві в законності операції, і взагалі, призупинятимуться та передаватимуться на розгляд правоохоронних органів.

Отже, потрапляння України до «сірого» списку ФАТФ може погіршити і без того нестабільну економічну ситуацію, адже країна, в якій не виконуються міжнародні стандарти та правила не може активно розвиватися, залучати іноземні інвестиції та працювати на міжнародних ринках.

Література:

1. Рекомендации ФАТФ. Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения / Пер. с англ. – М.: Вече, 2012. – 176 с.
2. Шаров О. М. Питання стратегії залучення прямих іноземних інвестицій у контексті дотримання інтересів економічної безпеки держави / О.М. Шаров // Економічний і соціальний розвиток. – 2015. – № 1(34). – С. 41-50.

УДК 811.161.2

*Комар Ю.М.,
доктор наук з державного управління, професор,
Донецького державного університету управління, м. Маріуполь.*

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВНОЦІННОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ І ЇЇ ОСНОВНИХ КОНЦЕПТІВ

В сучасних умовах неоднозначного розвитку української держави виникає нагальна потреба проведення дослідження щодо повноцінності української мови і її основних концептів, з метою визначення її ролі в системі життєдіяльності українського суспільства.

У загальному виді категорія «повноцінність» означає повну цінність і повну відповідність існуючим вимогам, закінченість і самодостатність чого-небудь (об'єкту, предмету, процесу, системи, моделі тощо) в якій-небудь системі (технічній, біологічній, соціальній) або в будь-якій соціальній сфері (виробництві, науці, мистецтві тощо) [1]. Вкрай важливо те, що повноцінні системи можуть бути ефективним критерієм оцінки повноцінності існуючих і

створюваних нових систем для різних сфер життя людини: науки, освіти, і насамперед, української мови, які сприяють розвитку системи життєдіяльності українського суспільства.

Категорія «повноцінність» складається з двох слів «повно» – це вичерпний, граничний, кількісний показник української мови, який характеризує властивості другої складової слова «цінність української мови», тобто важливість її для представників – української нації.

Категорія «повнота української мови» є її першою складовою, яка дозволяє кількісно оцінити її цінність, що актуально для мовних систем, зокрема української мови, які внаслідок своєї природи важко піддаються кількісній оцінці [2].

Категорія «цінність української мови» є другою складовою, яка дозволяє якісно оцінити цю мовну систему і її значення в життєдіяльності українського суспільства [3].

У результаті органічного поєднання двох високоефективних лінгвістичних утворень з позитивними властивостями «повнота української мови» і «цінність української мови» сформовано третє утворення більш високого рівня — «повноцінність української мови», яка не тільки отримала позитивні властивості повноти і цінності, але увібрала нові унікальні властивості повноцінності, не притаманні її двом складовим. Це дозволяє досягати синергетичного довготривалого ефекту, тому що сумарний результат дії «повноцінної української мови» перевищує результати виокремлених дій ефектів її двох складових.

З урахуванням викладеного вище, проведено дослідження щодо повноцінності української мови в цілому і її п'яти концептів, а саме 1.1. «Повноцінність формування»; 1.2. «Повноцінність побудови»; 1.3. «Повноцінність спрямованості»; 1.4. «Повноцінність варіативності»; 1.5. «Повноцінність ієрархічності».

1. Дослідження концепти 1.1. «Повноцінність формування»

Для дослідження концепти повноцінності формування української мови слід враховувати, що у витоків української мови стояли слов'янські просвітителі Кирил і Мефодій, які у 863 році винайшли алфавіт, який іменується кирилицею і спочатку складався з розташованих певним чином 43 букв.

За тисячолітній період формування української мови відбувались прогресивні зміни в структурі і кількості букв українського алфавіту, який був зменшений з 43 у X столітті до 33 одиниць на початку XX століття, тобто на 10 букв, або на 23%.

Одночасно за цей період формування української мови змінилось приблизно 25 поколінь українців (за кожні 100 років в середньому — 4 покоління). При цьому за рахунок зменшення кількості букв в процесі формування алфавіту прийдешні покоління, не тільки отримували на генетичному рівні мовну інформацію від минулих поколінь, але й до того ж мали менше мовне (інформаційне) навантаження.

Такий спосіб формування української мови, в основу якого покладено цілеспрямоване змінення структури і зменшення кількості букв в українському алфавіті дозволив успадкувати носіям української мови унікальний спосіб передачі мовної інформації, коли минулі покоління українців передавали на генетичному рівні без перешкод накопичену ними мовну інформацію, більш пізнім, тобто прийдешнім поколінням, яка заснована на повноцінному сприйнятті й розумінні світу.

Таким чином, концепта 1.1. «Повноцінність формування» української мови – це унікальний спосіб накопичення і передачі мовної інформації від минулих поколінь українців до прийдешніх, який на генетичному рівні забезпечує їм повноцінне сприйняття і розуміння минулого і теперішнього.

2. *Дослідження концепти 1.2. «Повноцінність побудови»* зв'язано з тим, що з позицій посткласичної науки, український алфавіт – це тонкорівнева езотерична (закрита) інформаційно-енергетична система знакових кодів,

яку необхідно декодувати, прочитати і зрозуміти. Причому, кожна з 33 букв українського алфавіту відповідно до її місця в цій знаковій системі має відповідне семантичне (сміслові) значення.

Важливо те, що назву сучасного українського алфавіту утворюють дві букви: «Альфа» і «Віта», тобто «Альфа» – це початок, а «Віта» – це продовження життя людини. Це в символічній формі означає дві стадії життя людини.

Перша стадія, «Альфа» – життя у воді, (в утробі матері), яку символізують сім останніх букв алфавіту: від «Ц» до «Я» і відображають процес народження людини.

При цьому «Я» остання буква в українському алфавіті на якій закінчується життя в утробі матері. Використання методу декомпозиції надає можливість подати букву «Я» у виді двохелементної структури «Й+А». При цьому буква «Й» символізує жіночу складову (матір) і одночасну появу людини на світ, а шляхом її поєднання з буквою «А» символізує перший крик – (А) при народженні дитини і її появі на світ.

Друга стадія, «Віта» – безпосереднє земне життя людини, яке символізують 27 букв алфавіту: від «А» до «Х» де: «А» - вдих і «Х» (ха) – видих і поки людина дихає вона живе.

Третя стадія починається коли закінчується земне життя людини і вона робить свій останній видих. Це відображається буквою «Х» (ха), яка символічно характеризує наявність двох світів: – земного – нижня частина цієї букви «Х», куди потрапляє тіло людини (х) і небесного – верхня частина букви «Х-А», куди потрапляє Душа людини (А).

Наявність трьох стадій життя людини: у воді, на землі і на небі обумовлена тим, що згідно з принципом аксіоматизації, жодний процес, незалежно від його природи не може проходити менше, ніж у три етапи, за схемою: початок – середина – закінчення, що в комплексі забезпечує його

цілісність, спрямованість і закінченість. У цьому проявляється процесуальний аспект атрибутивності (троїстості) української мови.

Таким чином, концепта 1.2. «Повноцінність побудови» української мови характеризується тим, що в системі побудови алфавіту відтворено три стадії повноцінного життя людини: у воді, на землі і на небі, що відповідає аксіомі трістості процесу і забезпечує його цілісність, спрямованість і закінченість.

3. Дослідження концепти 1.3. «Повноцінність спрямованості»

Дослідження цієї концепти зв'язано з тим, що в українському алфавіті процес управління мовною інформацією відбувається виключно зліва направо, що виражається двома категоріями «управління» і «правопис», які мають однакову спрямованість руху лінгвістичної інформації, тобто зліва направо.

Стосовно повноцінності категорії «правопис» виникає парадоксальна ситуація, з одного боку – це універсальна, багатогранна і повноцінна за змістом лінгвістична категорія, а з іншого боку – вона має обмеження щодо напрямку управлінського впливу і забезпечує виключно правосторонній рух будь-якої мовної інформації, тобто зліва направо.

Це знаходить своє відображення у Біблії «Знаю, Господи, я, що не в волі людини дороги її, не в силі людини, коли вона ходить, кермувати своїм кроком» [4, с. 945 Єремія 10.23.].

Таким чином, концепта 1.3. «Повноцінність спрямованості» української мови – це універсальна, невід'ємна управлінська складова української мови, яка має певну лінгвістичну структуру і однозначну спрямованість руху будь-якої мовної інформації, тобто зліва – направо. Концепту «Повноцінність спрямованості» української мови доцільно враховувати при обґрунтуванні і виборі напрямку руху українського суспільства.

4. Дослідження концепти 1.4. «Повноцінність варіативності».

Дослідження цієї концепти зв'язано з тим, що в українській мові правилами правопису передбачена можливість в форматі речення змінювати напрями руху мовної інформації, що визначається терміном «варіативність».

Уявімо, що речення складається з трьох слів А – перше слово. Б – друге слово. В - третє слово речення. Згідно з принципом варіативності можливі наступні варіанти розташування слів у форматі речення: Варіант 1 (А–Б–В). Варіант 2 (А–В–Б). Варіант 3 (Б–А–В). Варіант 4 (Б–В–А). Варіант 5 (В–А–Б). Варіант 6 (В–Б–А). Варіанти відтворення концепти «повноцінність варіативності» української мови на прикладі речення «Українська повноцінна мова» подано на рис. 1.

Варіант1			Варіант2		
Українська повноцінна мова ммова			Українська мова повноцінна		
Українськаа	повноціннаа	мова	Українськаа	мова	повноцінна
А	Б	В	А	В	Б
Варіант 3			Варіант 4		
Повноцінна українська мова			Повноцінна мова українська		
Повноцінна	українська	мова	Повноцінна	мова	українська
Б	А	В	Б	В	А
Варіант5			Варіант6		
Мова українська повноцінна			Мова повноцінна українська		
Мова	українська	повноцінна	Мова	повноцінна	українська
В	А	Б	В	Б	А

Рис. 1. Варіанти відтворення концепти «повноцінність варіативності» української мови на прикладі речення «Українська повноцінна мова».

Як видно з рис. 1, для обґрунтування концепти «повноцінність варіативності» української мови, в якості умовного прикладу обрано речення «Українська повноцінна мова» у форматі якого, за рахунок зміни напрямку руху мовної інформації можливо сформувані шість варіантів.

Такий варіативний підхід, з одного боку передбачає вільний рух мовної інформації, а це забезпечує «свободу слова» в форматі речення, а з іншого боку –

це ефективний засіб управління мовною інформацією, за рахунок її трансформації в процесі зміни напрямку руху в форматі речення.

Це дозволяє носіям української мови використовувати її такі унікальні можливості: по перше, самостійно визначати пріоритетність і першочерговість щодо висловлювання і написання думки у форматі речення. По-друге, використовувати усю кількість можливих варіантів зміни векторів руху мовної інформації в форматі речення. По-третє виконувати повноцінне управління мовною інформацією в форматі речення.

Таким чином, концепта 1.4. «Повноцінність варіативності» української мови – це універсальний спосіб використання усієї кількості можливих варіантів зміни векторів руху мовної інформації в форматі речення, що забезпечує повноцінне управління мовною інформацією.

5. Дослідження концепти 1.5. «Повноцінність ієрархічності».

Дослідження п'ятої концепти зв'язано з тим, що в українській мові є категорія слів середнього роду, з обов'язковою наявністю в них трьох елементів: чоловічого, жіночого і середнього роду, які розташовані на відповідних ієрархічних рівнях.

Формування цієї категорії слів відбувається таким чином, що в основу їх побудови кладуться, в переважній більшості, слова (словосполучення) чоловічого роду, потім на наступному ієрархічному щаблі – жіночого роду, їх поєднання утворює третій ієрархічний рівень – слова (словосполучення) середнього роду.

Однією з найважливіших цінних властивостей слів середнього роду є те, що вони, завжди мають трьохелементну вертикальну (ієрархічну) структуру, яка одномоментно, послідовно і без перешкод забезпечує вільне проходження мовної інформації між її трьома ієрархічними рівнями. Для прикладу, на рис. 2. подана характеристика категорії «соціальне управління» у виді трьох атрибутивних підсистем.

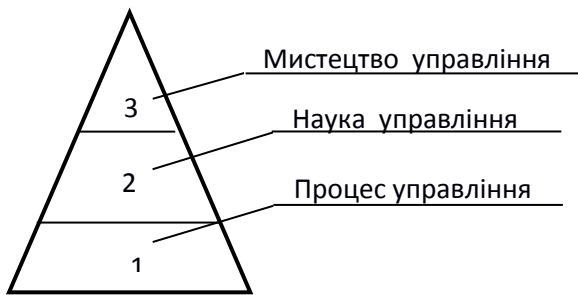


Рис. 2. Характеристика категорії «соціальне управління», поданого у виді трьох атрибутивних підсистем

Традиційне й атрибутивне визначення категорії «соціальне управління» подано нижче:

Традиційне визначення категорії «соціальне управління»	Атрибутивне (авторське) визначення категорії «соціальне управління»
<p><i>Соціальне управління</i> — це вид вольової діяльності, вираженої у цілеспрямованому й організуючому впливі, здійснюваному з метою забезпечення узгодженості й впорядкованості спільних дій людей та їх колективів в інтересах ефективного розв’язання завдань, що стоять перед ними [5].</p>	<p><i>Соціальне управління</i> – це вид вольової діяльності, вираженої у цілеспрямованому й організуючому впливі процесу, (чоловічий рід) науки (жіночий рід) і мистецтва (середній рід) управління, здійсненому з метою забезпечення узгодженості й впорядкованості спільних дій людей та їх колективів в інтересах ефективного розв’язання завдань, що стоять перед ними</p>

Аналіз показує, що на відміну від традиційного, атрибутивне визначення категорії «управління» охоплює його трирівневий вертикальний життєвий цикл за схемою: процес – наука – мистецтво управління, забезпечуючи повноцінність трирівневої ієрархічності управління.

Таким чином, концепта 1.5. «Повноцінність ієрархічності» української мови – це наявність в словах середнього роду повноцінної трирівневої (атрибутивної) ієрархічної системи, з відповідним порядком розташування кожного з трьох родів.

Слід зазначити, що в тлумачних словниках визначення слів середнього роду подаються, в переважній більшості, без урахування повноцінності їх ієрархічної структури, що не дозволяє використовувати цю унікальну властивість української мови в системі життєдіяльності українського суспільства.

Дослідження показали, що сучасна українська мова в цілому і її п'ять концептів відповідають критеріям повноцінності, що визначає її важливу роль в системі життєдіяльності українського суспільства. Для активізації повноцінності української мови необхідно приділити неослабну увагу щодо поглиблення і розширення теоретичних і прикладних досліджень стосовно п'яти концептів повноцінності української мови.

Література:

1. Полноценный определение /Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-synonyms.htm?letter=16>.

2. Полный Определение / Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Efremova-term-77188.htm>

3. Ценный определение /Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Efremova-term-117894.htm>

4. Біблія або книга святого письма старого і нового заповіту Ювілейне видання з нагоди тисячоліття християнства 1523 с.

5. Соціальне управління. Визначення [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.info-library.com.ua/books-text-7900.html>.

**РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У
ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ
«ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день країни з перехідною економікою мають можливості перестрибнути на більш високий рівень сталого розвитку, обійти ресурсомісткі шляхи розвитку. Цей перехід дозволить створити нові можливості для працевлаштування завдяки розширенню інновацій та підприємництва та створенню нової економіки на основі послуг.

Так, в Україні сформувались тенденції щодо пошуку шляхів впровадження сучасних змін, передбачених, зокрема, євроінтеграційними зобов'язаннями. Тому логічно, що впровадження механізму державно-приватного має відбуватись у відповідності до реформи місцевого самоврядування, яка тісно пов'язана з реформою міжбюджетних відносин та адміністративно-територіальною реформою. Такі умови дозволяють перемістити акценти суб'єкт-об'єктних відносин на місцевий рівень та підвищити спроможність місцевих органів влади щодо участі у формуванні державної політики розвитку «зеленої» економіки в Україні.

Отже, джерелом розвитку механізму державно-приватного партнерства у сфері «зеленої» економіки в Україні мають бути саме місцеві органи влади, на що існує ряд причин:

- чим менше проект, тим менше інвестиційний ризик, особливо в умовах політичної нестабільності, тому невеликі проекти є більш привабливими для приватних інвесторів;

- місцеві органи влади можуть перекласти частину своїх зобов'язань щодо об'єктів власності (наприклад, комунальної) на приватного інвестора;
- можливість залучення додаткових ресурсів до реалізації проекту в рамках державних програм, грантових програм, «зелених» проектів тощо;
- кооперація органів влади різного рівня дозволить забезпечити стандартизацію процедури реалізації механізму державно-приватного партнерства та створення національної мережі таких проектів.

Проте на практиці існує два сценарії: 1) приватний інвестор не зацікавлений в участі у державно-приватному партнерстві через складність, високу вартість та відсутність гарантій; 2) приватний інвестор вступає в змову з місцевими органами влади, в результаті чого він має гарантовану перемогу в конкурсі, при цьому викликають сумніви розрахунки та обґрунтування ефективності такого проекту. Виходом з ситуації, що склалася, на сьогоднішній день є:

- проведення роботи місцевими органами влади щодо самостійної підготовки необхідних технічних та економічних обґрунтувань з використанням прозорості моделі оцінки ефективності проекту державно-приватного партнерства, включаючи оцінку впливу на оточуюче довкілля, що дозволить уникнути сумніву в істинності розрахунків;
- створення регіональних реєстрів потенційних «зелених» проектів державно-приватного партнерства з розгорнутим описом та підготовленою пропозицією;
- розробка еталонної моделі «зеленого» проекту державно-приватного партнерства для органів міської влади, яка б могла бути пристосована до невеликих проектів місцевого значення;
- впровадження відповідних пілотних проектів за підтримки уряду країни.

При цьому ключовими умовами, які мають прийматися до уваги в процесі планування та впровадження «зелених» проектів державно-приватного партнерства на місцевому рівні, є наступні:

1. Залучення приватного сектору до управління (а не тільки його фінансів).
2. Публічний контроль якості сервісу з використанням Ключових Індикаторів Продуктивності (KPIs).
3. Моделювання державно-приватного партнерства без утворення місцевого боргу.

УДК 658

*Кучеркова С.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь, Україна*

ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ УКРАЇНИ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Одним із критеріїв динамічного та ефективного розвитку національної економіки будь-якої держави є підвищення ролі експортно орієнтованих галузей. Це дозволяє диверсифікувати виробництво, вийти за межі внутрішніх ринків, тримати курс на оновлення технологій та покращення якості і безпеки продукції. З економічного погляду експорт для підприємств є потужним джерелом інвестицій, а для держави – наповненням казни валютною виручкою, поповненням золотовалютного резерву тощо.

Україна, враховуючи наявність значних природних ресурсів, вигідне геополітичне розміщення, має значний потенціал у розвитку експортно орієнтованих галузей. На фоні помітного спаду обсягів виробництва більшості галузей сільське господарство є одним із лідерів формування експорту України. Україна зміцнює свої позиції на світовому аграрному ринку. За обсягами експорту зерна та олійного насіння Україна належить до трійки світових лідерів. Цьому сприяють залучення інноваційних технологій в сільське господарство й логістичну інфраструктуру та, як наслідок, стале виробництво продукції.

За підсумками 2016/17 маркетингового року (МР) Україна в черговий раз підтвердила своє лідерство в світовому рейтингу виробників насіння соняшника, а також виробників та експортерів соняшникової олії. При цьому частка вітчизняних аграріїв у світовому виробництві насіння соняшнику перевищила 30 %, а в експорті соняшникової олії – 57 %. До того ж, в 2016/17 МР Україна стала третьою серед країн світових експортерів ячменю, ріпаку та кукурудзи; четвертою – серед виробників ячменю, шостою – серед виробників кукурудзи та експортерів пшениці, сьомою – серед експортерів сої [4].

Частка надходжень коштів від зовнішніх продажів сільськогосподарської продукції та продовольства в загальній експортній виручці постійно зростає. Упродовж останніх п'яти років частка аграрної продукції у структурі експортної виручки України зросла з 26 % у 2012 р. до 42 % у 2016 р. та збереглася на такому ж рівні за підсумками першого півріччя 2017 року.

Зростання надходження валютних коштів від аграрного експорту у першому півріччі 2017 р. стало наслідком збільшення порівняно з відповідним періодом 2016 року реалізації на зовнішніх ринках кукурудзи на 35 % або 553,7 млн. дол. До того ж за результатами 2016 року Україна стала світовим лідером з виробництва і експорту соняшникової олії. Подібна тенденція збереглася й у 2017 році. Упродовж січня-червня 2017 року зовнішні поставки соняшникової олії порівняно з відповідним періодом минулого року зросли на 27 % або 498,3 млн. дол. Експорт зерна зріс на 614 млн. дол., насіння і плодів олійних культур – на 175 млн. дол., де понад дві третини приросту залежить від зростання зовнішніх продажів соєвих бобів [3].

Основним ринком збуту української сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії. За підсумками першого півріччя 2017 року частка цього ринку в структурі експорту становила 42 %. Найбільше серед країн Азії у 2017 році українську продукцію закуповували Індія, Туреччина і Китай [2].

Але не все так добре з експортом в умовах нестабільності економіко-політичних обставин в Україні. Важливим є аналіз ситуації, який ґрунтується на найновішій інформації та статистичних даних і розробки експортної стратегії в Україні.

Пріоритетними напрямками розвитку внутрішньої логістичної інфраструктури є оновлення припортових елеваторів та підвищення якості послуг із залізничних перевезень зерна. В Україні працює 12 портів, які мають потужності для зберігання 2,5 млн. т. зерна одночасно та його річного перевантаження в обсязі 51,9 млн. т. У продовж останніх років їх кількість та потужності поступово зростають. Цього достатньо для забезпечення нинішніх потреб зернотрейдерів, але не достатньо враховуючи прогнози до збільшення експортного потенціалу зерна. Тому вже розроблені проекти будівництва 35 зернових терміналів, з яких 10 – реалізуються. Як результат в 2017 році тарифи на перевантаження зерна скоротилися до 11-13 дол. За 1 тонну, що майже на третину нижче тарифів 2014-2015 років.

Ситуацію із залізничним перевезенням зерна є менш оптимістичною. За даними Державної служби статистики, в січні-травні компанія «Українська залізниця» перевезла 16,3 млн. т. зерна, що на 41 % більше відповідного періоду минулого року. Проте зростаючий попит на залізничні перевезення зерна держкомпанія не може задовольнити в повному обсязі через дефіцит вагонів. За прогнозами експертів наразі дефіцит зерновозів становить 3-4 тис. од., а через п'ять років зросте в 2,5 рази. Нинішній склад залізничних вагонів придатних для перевезення зерна застарів на 60 %. Для його оновлення впродовж 10 років необхідно щорічно виготовляти 2-3 тис. вагонів. Наразі перевізники зерна в Україні втрачають через відсутність налагодженої системи залізничних перевезень та тарифної політики понад 200 млн. дол. за рік. Таких збитків можна уникати та спрямовувати кошти виробникам через підвищення закупівельних цін

на продукцію. Отже, розбудова внутрішньої логістичної інфраструктури сприятиме підвищенню ефективності експорту вирощеного врожаю.

Обмежений доступ до інформації про ринки є основною перешкодою для існуючих і потенційних українських експортерів. Зокрема серед інших бракує інформації з таких питань як вимоги доступу на ринок, канали збуту, вимоги до упаковки, маркування та безмитний доступ. Зокрема, має місце недостатня обізнаність про можливості преференційного доступу до ринків, що надаються українським товарам після підписання низки торговельних угод, та які залишаються значною мірою невикористаними. Брак знань про вимоги щодо доступу на ринок не тільки негативно відбивається на розвитку експорту з України, але й перешкоджає формуванню відповідних стратегій виходу на ринки та просування, які є важливими для успіху на конкретному цільовому ринку. Тому підприємствам необхідно розвивати навички і знання про процедури та механізми експорту для формування більш системного підходу для вибору конкретного іноземного ринку.

При Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України створився консультативно-дорадчий орган Офіс із просування експорту. Його було створено як «єдине вікно» для допомоги українським експортерам у виході на іноземні ринки наприкінці 2016 року [1, с. 17].

Здебільшого до Офісу звертаються компанії, яких цікавить допомога в знаходженні партнерів за кордоном для реалізації своєї продукції. Так само звертаються й іноземні компанії, які, навпаки, шукають партнерів в Україні для імпорту нашої продукції. Для більшої результативності Офіс запрошує експортерів пройти реєстрацію на їхньому сайті, завдяки чому створюється база даних.

За весь період діяльності командою Офісу в різних форматах проведено 7 бізнес-форумів, 12 торгових місій за кордоном та три – в Україні (з представниками Швеції, Японії, Китаю). У рамках торгових місій та форумів

проведено зустрічі у форматі B2B за участі понад 500 українських компаній, охоплено 14 країн: США, Німеччина, Казахстан, Нідерланди, Канада, Індонезія, Франція, Литва, Ізраїль, Індія, Швеція. Також забезпечено участь українських компаній за такими секторами: промисловість та енергетика; транспорт і логістика; агро- та харчова промисловість; хай-тек; IT та інжиніринг; текстиль, машинобудування тощо [1, с. 18].

В агросекторі, наприклад в Індійській місії, активну участь брали вітчизняні компанії «Агрофьюжин», «Дельта Фуд», Українська зернова Асоціація, «Агропросперіс», JNL [1, с.18].

Основними помилками українських аграріїв та виробників продуктів харчування на етапі виходу на іноземні ринки – це брак усвідомлення ресурсоемності процесу виходу на зовнішні ринки. Адже обов'язково слід брати до уваги: вихід на зовнішній ринок потребує втілення цілого комплексу підготовчих робіт – починаючи від розуміння переваг і недоліків свого продукту/послуг та закінчуючи правильним підходом до пошуку партнера за кордоном [1, с. 17].

Компанія має затвердити експортну діяльність у рамках функціональної стратегії розвитку свого підприємства. Перші питання, на які має відповісти компанія: яку саме продукцію вона має намір експортувати і в яку конкретну країну? Далі вже має йти аналіз вимог (сертифікація, пакування і т.п.) до продукції на тому чи іншому ринку та аналіз потенційних партнерів (роздрібні мережі, імпортери – дистриб'ютори і т.д.). Ринок кожної країни унікальний, а отже, вимоги та практики так само різняться. Всю цю роботу має виконувати окрема структурна одиниця всередині компанії. Потрібно розробити комплексну експортну стратегію, також експорт передбачає високий рівень конкуренції, тому продукцію обиратимуть не лише за ціновим критерієм. Отже, насамперед слід зважати на її якість і відповідність світовим стандартам.

Література

1. Вихід на зовнішній ринок потребує підготовки // Пропозиція №10.-2017.- с.16-20
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у січні-листопаді 2017 року [Електронний ресурс]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/ztt/ztt_u/ztt1117_u.htm
3. Сайт Державної статистики України [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Товарна структура зовнішньої торгівлі у січні–листопаді 2017 року [Електронний ресурс]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1117_u.htm

УДК 658.012.32 (477)

*Лівінцева О.О.,
Чебаненко А.А.,
Тарасенко О.В.,
кандидат економічних наук,
Донецький державний університет управління,
м. Маріуполь*

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ.

Поняття корпоративне управління широко використовується в західній економічній літературі і досить швидко запроваджується в Україні. На сьогодні не існує єдиного визначення корпоративного управління в літературі. Часто під корпоративним управлінням розуміють загальний менеджмент [1, с.9]. Але подібне визначення не передає сутності поняття "корпоративне управління" через те що в англійській мові існують два поняття "management" та "governance" які можна перекласти українською як управління. Тому доцільно розрізнити поняття

"управління корпорацією" та "корпоративне управління", з яких перше саме і відображає менеджмент. Іноді корпоративне управління розуміють як сукупність організаційно-правових норм або систему органів управління [1, с.9].

Більш точним визначенням терміну можна вважати таке: корпоративне управління – це процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, спекулятивних операцій з корпоративними правами, отриманням частки майна при ліквідації підприємства [1, с.10].

Агентська проблема як проблема розподілу влади та відповідальності в організації є ключовою для теорії та практики корпоративного управління. Агентські відносини встановлюються, коли певний довіритель делегує деякі права (наприклад право використання ресурсу) певному агенту, який зобов'язується у відповідності до формального чи неформального контракту представляти інтереси довірителя в обмін на винагороду. Оскільки функції корисності довірителя та агента не співпадають, то дуже ймовірно, що агенти за відсутності ефективних обмежень прийматимуть рішення неоптимальні з точки зору довірителя. За агентських відносин агент зазвичай володіє більшим за довірителя обсягом інформації, через те, що вона коштує йому дешевше, про деталі окремих завдань та про свої власні дії та можливості. Таким чином, інформацію розподілено асиметрично.

Варто також зазначити, що за умов, що агенти діють сумлінно та не схильні до порушення контрактних зобов'язань, перед довірителями все одно стоїть задача координації їхньої діяльності.

Агентська проблема має декілька аспектів, основними з яких у сфері корпоративного управління є наступні[2, с.291]:

- 1) поділ власності та контролю;
- 2) забезпечення колективної дії акціонерів за умов розпиленої власності;
- 3) контроль над виконанням корпорацією своїх зобов'язань.

Світовий досвід засвідчує, що ефективна система корпоративного управління може стати основною конкурентною перевагою для суспільства. Навіть у тих країнах, де акції більшості компаній не є предметом активної торгівлі на фондовому ринку, прийняття стандартів прозорості у відносинах з інвесторами і кредиторами постає важливою запорукою сталого розвитку та дозволяє уникнути системних банківських криз і порушень прав власності.

Важливість корпоративного управління для товариств полягає в його внеску у підвищення їх конкурентоспроможності та економічної ефективності завдяки забезпеченню належної уваги до інтересів акціонерів, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин, підвищенню фінансової прозорості, запровадженню правил раціонального менеджменту та належного контролю. Важливість корпоративного управління для економіки області обумовлена його впливом на соціальний та економічний розвиток області через сприяння розвитку інвестиційних процесів, забезпечення впевненості і підвищення довіри інвесторів, підвищення ефективності використання капіталу (перелив капіталу) та діяльності товариств, врахування інтересів широкого кола зацікавлених осіб.

Якість корпоративного управління, а саме дотримання прав акціонерів, виплата дивідендів, прозорість процедур корпоративного управління, ефективна структура та функції керівних органів акціонерного товариства та інше, приводить до зростання власного капіталу акціонерного товариства та є одним з ключових факторів, що обумовлює інвестиційний клімат в країні, впливає на ефективність діяльності товариств та розвиток ринку цінних паперів.

Література:

1. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління. –К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.

2. Fama E. Agency Problem and the theory of Firm.//Journal of Political Economy. 1980.- Vol. 88.- pp.288-307.

УДК 658.782

*Макєєва Л.М.,
Аракелова І.О.,
кандидат економічних наук,
Донецький державний університет управління*

**ВИКОРИСТАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКУВАННЯ
ТОВАРІВ, ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ
ВИРОБНИЦТВА**

На сьогоднішній день, громадськість в усьому світі стурбована станом навколишнього середовища. Проблема досягла такого рівня, що "екологічний" імідж виробника, став надавати великий вплив на вибір покупця. Виникла необхідність, в першу чергу, у самих виробників інформувати споживача про "екологічну вартість" пропонованих товарів і послуг. Але існує проблема самого інформування та налагодження комунікації із споживачем. Адже простежити весь комплекс впливів, що надаються на навколишнє середовище і здоров'я людини в процесі виробництва, використання та утилізації того чи іншого товару, дуже важко, та надати цю інформацію у формі, зрозумілою кожній людині.

Проблемам і особливостям маркування товарів в Україні присвячені роботи багатьох вчених: Білик Т.І., Кривошей В.М., Федько В.П., Теплов В.І. та ін. Однак в їх роботах не в повній мірі розкриті особливості екологічного маркування товарів в сучасних умовах.

Тому, було б актуально розглянути характеристику особливостей екологічного маркування товарів в Україні. Виявлення основних її проблем,

нових вимог, які пред'являються до маркування, а також розглянути особливості екологічного підходу до маркування товарів.

З появою екологічної маркування товарів в Україні, метою створення якої є: конкурентоспроможність товарів і послуг, які задовольняють потреби людей і підвищують якість життя, одночасно з мінімальним впливом на здоров'я людини і навколишнє середовище. В результаті чого з'явилася ідея оцінювання товар за певним критерієм або за їх стандартним набором, а відобразити таку оцінку простими, легко впізнаваними позначеннями [2].

Ліки, косметика, харчові продукти, одяг, електроніка, автомобільні запчастини, електронні носії інформації - всі ці та багато інших напрямків потребують надійного захисту оригінальної продукції. Нововведення дає споживачеві можливість отримати повну інформацію про товар на рідній мові і, відповідно, зробити більш усвідомлений вибір. Отже, маркування товарів переслідує такі цілі:

- інформування покупця (про товар, магазини, маркетингові заходи);
- відповідність вимогам законодавства (нанесення на товар назви, ваги, вартості, термінів зберігання тощо);
- автоматизація руху товару (нанесення на товар його коду, маси, кількості, ціни).

Завдання екологічного маркування деталізують названі цілі. Якісне маркування товару в даний час не тільки містить інформацію про продукт, а й робить впізнаваною фірму-виробника з першого погляду. Тому обираючи товар в місцях продажу, серед безлічі, покупець орієнтується на екологічну продукцію, що позитивно впливає на виробника. Використання екологічного маркування було рекомендовано на Всесвітньому саміті в Ріо-де-Жанейро в 1992 році.

Програма дій ООН зі сталого розвитку безпосередньо звертається до держав, бізнес спільноти та громадськості всіх країн із закликом змінити споживчі пріоритети і «... у співпраці з промисловістю, громадськістю та інших

питань, пов'язаних групами забезпечити розвиток екологічного маркування та іншу інформацію про екологічні аспекти продукції з тим, щоб допомогти споживачеві зробити усвідомлений вибір» (ООН, Програма 21, Глава 4, параграф 21).

Екологічне маркування зазначене, як важливий інструмент у багатьох документах Комісії зі сталого розвитку (CSD) і Організації економічного співробітництва і розвитку (OECD) для розвитку сталого споживання (OECD 1991 року, 1997).

З 1999 року екологічне маркування прийняте в світовому масштабі як інструмент екологічного менеджменту та закріплене серією міжнародних стандартів. В Україні програма розвитку екологічного маркування відповідає I-го типу згідно з вимогами міжнародного стандарту ISO 14024 (ДСТУ ISO 14024) [1].

Програма екологічного маркування в Україні - це добровільна багатокритерійна програма третьої сторони, згідно з якою видається сертифікат на використання на продукції національного екологічного знака, що свідчить про загальну екологічну перевагу продукції в рамках певної групи однорідної продукції, заснованої на розгляді її життєвого циклу.

Основними завданнями реалізації даної програми є:

- складання точних і перевірених екологічних заяв, які не вводять в оману споживача;
- збільшення можливостей ринку стимулювати поліпшення екологічних аспектів виробництва і продукції (товарів і послуг);
- запобігання і скорочення до мінімуму невиправданих заяв, зменшення плутанини на ринку;
- забезпечення покупців необхідною інформацією про якість продукції, її вплив на стан здоров'я людини і навколишнього середовища;
- зниження шкідливих впливів на навколишнє середовище, пов'язаних з конкретною продукцією.

Україна з 2004 року є членом Глобальної Системи Екологічної Маркування, а з 2005 року учасником міжнародної програми GENECIS - основною метою якої є розробка міжнародних екологічних критеріїв оцінки життєвого циклу продукції, гармонізованих між країнами - членами GEN. Основні напрямки реалізації Програми проходять обов'язкове узгодження з Міністерством охорони навколишнього природного середовища України, Торгівельно-промисловою палатою України, Асоціацією споживачів України, що закріплено у відповідних нормативно - правових актах і угодах. За розробку і узгодження екологічних критеріїв оцінки життєвого циклу в Україні відповідає технічний комітет стандартизації «Охорона навколишнього природного середовища України», підкомітет «Оцінка життєвого циклу» [3].

Впровадження і використання екологічного маркування товарів в Україні обумовлено європейським вектором розвитку країни та прагненням до цивілізованого ринку товарів і послуг, до ідеології чесного підприємництва, що поважає і зберігає права правовласника і споживача, де охорона інтелектуальної власності має першорядне значення, оскільки питання захисту товару популярних брендів стає все актуальнішою. Екологічне маркування сьогодні є невід'ємною частиною маркетингу виробництва, яке допомагає здійснювати ідентифікацію продукції, формувати її імідж, стимулювати збут. У сучасних умовах воно відіграє значну роль у збільшенні популярності товару, і дотриманні закону про захист прав споживачів, а також допомагає захиститися від підробок. Підприємство, грамотно використовуючи маркування товару, може успішно вести облік продукції, що випускається, а також відстежувати її рух.

Література:

1. Екологічне маркування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://menr.gov.ua/content/ekologichne-markuvannya.html>

2. Ілляшенко С.М. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління: монографія. / С.М. Ілляшенко, О.В. Прокопенко; за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – 250 с.

3. Українська програма екологічного маркування пройшла міжнародний аудит і отримала сертифікат за програмою взаємного визнання Genices [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C/Downloads/ssia_2011_3_12.pdf

4. Сертифікація по екологічному маркуванню та екологічному декларуванню ISO 14020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mcl.kiev.ua/ukr/service/sertifikatsiya-po-ekologichnomu-markuvannyu-ta-ekologichnomu-deklaruvannyu-iso-14020/>

УДК 338.48 (477.83)

*Малішевська Б.О.,
Кулиняк І.Я.,
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»*

ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ М. ЛЬВОВА

Сьогодні, мабуть, кожна країна, регіон, місто намагаються пропагувати та популяризувати свою туристичну привабливість. Львів не є винятком у цьому правилі.

Однією із провідних спеціалізацій бізнесу Львова традиційно вважається туристична індустрія. Оскільки підприємства туристичної сфери у більшості випадків задіяні у сфері послуг, це у свою чергу дає змогу не лише задовольняти внутрішні потреби туристів, а й долучатись до системи загальнонаціонального і

міжнародного поділу праці, що, у свою чергу, забезпечує частку країни у світовому туристичному обміні [1].

Слід зазначити, що Львів здебільшого сприймають як культурно-історичну спадщину, яка розташована у центральній частині міста, але окрім цього, місто характеризується високим культурним потенціалом і одночасно низьким ступенем його використання в туристичних цілях. У першу чергу, потрібно сформувати на території конкурентну відпочинкову зону не лише для закордонних туристів, але й для внутрішніх. У свою чергу це покращить не лише потік туристів, але й задовольнить попит на національному ринку, також це покращить соціально-економічний розвиток міста за рахунок бюджету, припливу інвестицій, збільшення кількості робочих місць, поліпшення здоров'я населення, збереження й раціонального використання культурно-історичної й природної спадщини.

Незважаючи на плюси розташування, туристів і гостей приваблює неповторне поєднання місцевого колориту та ділової активності м. Львова. Львів – це те місто, яке зберегло традиції та звичаї українського народу та намагається їх усіма способами популяризувати. Це підтримується не лише ініціативними громадянами міста, але й Міською радою.

Загалом Львів відвідують туристи більш ніж із 100 країн світу. Найбільше туристів з Польщі, Білорусії, Латвії, Російської Федерації, Німеччини, США, Канади, Великобританії, Данії, Франції, Азербайджану, Австрії, Італії, Ізраїлю, Угорщини. Виїзний туризм є вигіднішою формою діяльності туристичних підприємств, ніж в'їзний (іноземний) та внутрішній туризм. Виїзним туризмом займається майже кожна туристична фірма, а в'їзним та внутрішнім туризмом – близько 20 % туристичних підприємств області [2].

Фестиваль шоколаду, фестиваль електронної, джазової музики, фестиваль тату чи театру, фестиваль візуальних технологій чи польських фільмів – все це

різноманіття щороку є у Львові. Насправді кожен турист може обрати, що йому до смаку і відвідати дану подію.

На жаль, лише кілька років тому почав розвінчуватися міф про те, що Львів – це не лише замки та історична її частина. Саме територія міста з її унікальними історико-культурною спадщиною, мистецтвом, самобутніми традиціями та звичаями в поєднанні з вигідним географічним положенням є чудовою базою для розвитку найрізноманітніших видів і форм туризму та відпочинку.

Для покращення комфорту туристів та збільшення їх числового потоку у першу чергу потрібно налагодити інфраструктуру, щоб було комфортно дістатися точки призначення. Не лише побудова нових доріг, але й збільшення авіарейсів чи кількості потягів. Також слід налагодити рух в середині міста.

Вважаємо за необхідне розробити потужну компанію, яка б пропагувала туризм у Львові не лише на внутрішньому ринку, але й гостям, які їдуть з інших держав.

Сьогодні розвиток конкурентного потенціалу підприємств туристичної індустрії Львова відбувається в умовах ризику і невизначеності, що спричинено такими факторами, як відсутність якісного процесу управління фінансово-господарською діяльністю та негативними фінансово-економічними процесами в країні, політичною нестабільністю. Проте досвід роботи та нагромаджений потенціал розвитку дадуть вітчизняним підприємствам змогу подолати труднощі та забезпечити стале функціонування за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його середовищі [3, с. 161].

Отже, Львів може привабити не лише внутрішнього, але і зовнішнього туриста. Львів має всі передумови для інтенсивного розвитку: особливості географічного розміщення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів та чимало інших переваг.

Література:

1. Бейдик О.О. Методологія та методика аналізу рекреаційно-туристських ресурсів України: автореф. дис. д-ра геогр. наук: 11.00.02 / О.О. Бейдик / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2004. – 36 с.
2. Рекреаційний потенціал Львівщини / Статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській обл., 2016. – 96 с.
3. Савіцька О. П. Теоретико-методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності суб'єктів туристичної індустрії / О. П. Савіцька, Н. В. Савіцька // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 154-163. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_776_26.

УДК 339:732

*Манченко К.І.,
Тодорова Т.І.,
Ломачинська І.А.,
кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова*

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПОЛЬЩІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Польща – це сучасна країна з достатньо великою та відносно швидкозростаючою економікою, що має ємний внутрішній ринок. Польща є членом ЄС і займає 7 позицію серед країн-учасниць угруповання за обсягом ВВП (2014 р. – 545 млрд. дол. США, 2016 р. – 471 млрд. дол. США). Не зважаючи на те, що економіка Польщі демонструвала відносну стабільність в період та після світової фінансово-економічної кризи 2008 р., в останні роки вона демонструє не

найкращі результати: спад ВВП, дефляція, зростання державного бюджету і державного боргу.

За рівнем інноваційної активності підприємств Польща займає 25 позицію серед країн-учасниць ЄС. За рейтингом Innovation Union Scoreboard 2017, в який включено 25 показники, що характеризують стан інноваційної сфери держав-членів ЄС, Польща належить до групи «помірних інноваторів». Результат країни становить 54,8 бали, що нижче середнього показника по ЄС – 102. [1] З 2013 р. цей показник покращився лише на 4 позиції.

В результаті з метою ліквідації відставання країни в інноваційному розвитку від інших країн ЄС Польща проводить послідовну політику підтримки інноваційного підприємництва щодо забезпечення конкурентоспроможності польських фірм на європейських і світовому ринках. Зокрема для цього було запропоновано сім національних програм політики згуртування ЄС на 2014-2020 рр. Особлива увага приділяється інноваційному розвитку малих і середніх підприємств [2].

Витрати на НДДКР у Польщі незначні та складають лише 1,004% від ВВП (2016 р.), у той час, як середній показник по ЄС 1,958%. Втім витрати на НДДКР мають тенденцію до щорічного зростання. Так, наприклад, за останні 6 років вони збільшилися з 0,721% до 1,004%. Найбільша частка витрат спрямована в підприємницький сектор – 45%, на освіту – 33% і найменше в державний сектор – 23%. [3-4]

У Польщі створена відносно розвинена інфраструктура підтримки інноваційної діяльності, основними елементами якої є: технопарки, кластери, технологічні інкубатори, центри трансферу технологій і Національна мережа інновацій [5]. Національна мережа інновацій була створена в 2002 р. як Польське агентство розвитку підприємництва, а саме організацій і фірм, що спеціалізуються в сфері консультаційних та інформаційних послуг з різних питань, таких як трансфер технологій, аудит інновацій та інноваційне підприємництво. Головним

завданням є необхідність підвищення ефективності використання всіх елементів інфраструктури підтримки інвестиційної діяльності, яка є важливою умовою розвитку інноваційного потенціалу країни та її окремих регіонів. [

На території Польщі існує більше 40 діючих технопарків. Вони служать платформою для передачі технологій з наукових лабораторій в сферу бізнесу. Варто відзначити, що 10 технопарків знаходяться в стадії розробки. Найвідомішими є науково-технологічний парк «Gliwice», Біонанопарк «Lodz», Науково-технологічний парк в Гдині (PPNT Gdynia).

Крім цього, в Польщі є технологічні інкубатори. Вони допомагають початківцям інноваційним фірмам у розвитку свого бізнесу шляхом створення пільгових умов, надання комплексної підтримки з освіти фірми до її виходу на ринок. Близько 40% таких інкубаторів знаходяться на території науково-технологічних парків.

Комерціалізацією результатів наукових розробок, забезпеченням трансферу науково-технічної інформації, як на національному, так і на міжнародних рівнях займаються центри трансферу технологій. Такі центри бувають двох видів: ті, які пов'язані з вищими навчальними закладами та ті, що не пов'язані. Варто відзначити, що ключовою ланкою в реалізації галузевих і міжгалузевих виробничих бізнес проектів, у тому числі інноваційної спрямованості, є кластери, яких в Польщі налічується близько 60. Найвідоміші: «Авіаційна долина», кластер мультимедійних та інформаційних систем в Новому Сончі, кластер технологій автоматизації ELPROTECH і ін.

Така розвинена інфраструктура створена завдяки ефективній політиці Польщі щодо залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), а також за рахунок збільшення частки витрат у ВВП країни на освіту, зокрема вищу. Така політика спрямована на підвищення кваліфікації співробітників у країні, що в подальшому призводить до активізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Ця політика не може не позначитися і на патентній активності країни. В 2015 р.

було подано рекордну кількість заяв на отримання патенту від резидентів – 5250, в 2016 р. ця кількість становила 4 675. При цьому в 2015 р. було видано патентів – 2554, в 2016 р. – 2550. Кількість заяв нерезидентів за останні роки знизилась: якщо у 2012 р. їх кількість становила 636 (видано – 247), то в 2015 р. – 139 (видано 139), 2016 р. – 178 (видано 135). Структура патентних заявок по галузям представлена; «інші» – 48,7%, «цивільне будівництво» – 9,5%, «технології вимірювань» – 5,94%, «органічна хімія» – 5,82%, «двигуни, теплові процеси і апарати» – 4,86%. [1; 3]

Втім, не зважаючи на розвиток і впровадження інновацій шляхом щорічного підвищення витрат на НДДКР, витрат на вищу освіту, стимулювання патентної активності, інноваційна політика Польщі потребує подальшого удосконалення, оскільки не дозволяє їй досягти рівня економіки, «рухомої інноваціями». Згідно з доповіддю Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2016-2017 рр. економіка Польщі знаходиться в зоні трансформації з економіки, «рухомої ефективністю», в економіку, «рухоми інноваціями». Факторами, які негативно впливають на інноваційний розвиток Польщі, є низькі витрати на НДДКР, низька частка зайнятих у високотехнологічних секторах, використання у високотехнологічних галузях інновацій «другого покоління», домінуюча роль держави у фінансуванні НДДКР тощо.

Отже, пріоритетними напрямками подальшого інноваційного розвитку Польщі має бути: збільшення витрати на НДДКР та розширення, диверсифікація джерел їх фінансування, посилення взаємодії приватного і державного секторів, підвищити зайнятості у високотехнологічних секторах, створення ефективної системи стимулювання участі приватних підприємств у фінансуванні витрат на НДДКР.

Література:

1. European Innovation Scoreboard 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en
2. Мельник В.М. Роль держави у фінансовому забезпеченні малого і середнього підприємництва в Польщі: висновки для України. / В.М. Мельник, І.А. Ломачинська. // Економічний вісник: серія фінанси, облік, оподаткування. – 2017. – №1. – С. 120-128.
3. World development indicators. [Електронний ресурс] // The World Bank Group. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/country/>
4. Lomachynska I. Innovation potential: impact on the national economy competitiveness of the EU developed countries / I. Lomachynska, I. Podgorna // Baltic Journal of Economic Studies. – 2018. – vol. 4, №1. – P. 262-270.
5. Influence of direct foreign investment on economy development of the Visegrad Group countries: conclusions for Ukraine. /I. A. Lomachynska, K. I. Manchenko. // National Economic Development and Modernization: experience of Poland and prospects for Ukraine: multi-authored monograph. – Riga: Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2017. – 74-87 p.

*Нікітіна М.К.,
Ляшко І.І.,
кандидат наук з державного управління., доцент,
Донецький державний університет управління*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОПТОВИХ ПРОДАЖІВ ТОВАРІВ: СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ

В сучасних умовах господарювання зростає роль оптової торгівлі в економіці України. Дестабілізація багатьох оптових підприємств, нестабільність у взаємовідносинах з постачальниками товарів, занепад складського фонду призвели до погіршення якості обслуговування оптових покупців. Тому вирішення проблем, що виникають в оптовому продажі товарів, набуває особливої актуальності.

Організація продажу товарів є найважливішим об'єктом комерційної та маркетингової діяльності оптових торговельних підприємств.[1, с.73]

Роль і призначення оптової торгівлі можна простежити при розгляді її функцій.

Отже, оптова торгівля має виконувати наступні функції:

- інтегруюча – забезпечує взаємозв'язки між партнерами – виробниками, продавцями і покупцями, а також знаходження оптимальних каналів збуту продукції;
- оціночна – визначає рівень суспільно необхідних витрат праці через ціноутворення;
- організуюча і регулююча – забезпечує раціональну побудову і гармонійне функціонування економічної системи за допомогою імпульсів, що стимулюють структурні зміни.[2,с. 29]

Оптовий продаж товарів проводиться оптовими підприємствами, оптовими посередниками, а також організаторами оптового товарообігу. Він спрямований на задоволення попиту різних споживачів і забезпечує отримання оптовими підприємствами необхідного прибутку.

Слід відмітити, що зміст роботи з оптового продажу товарів зводиться до виконання наступних операцій:

- 1) знаходження оптових покупців (визначення цільового ринку збуту);
- 2) встановлення господарських зв'язків із покупцями товарів;
- 3) вибір форм і методів оптового продажу товарів;
- 4) організація надання послуг клієнтам;
- 5) організація обліку виконання договорів із покупцями товарів;
- 6) рекламно – інформаційна діяльність оптових підприємств.

Досліджено, що оптовий продаж товарів може здійснюватись двома формами: транзитом – коли оптове підприємство продає товари без завезення їх на свої склади, та продажем товарів зі своїх складів.

Транзитний товарообіг передбачає відвантаження товарів постачальниками-виробниками товарів безпосередньо в роздрібну торговельну мережу, минаючи склади оптових баз. Транзитом направляються окремі товари і товарні групи, як правило, стійкого і простого асортименту, а також товари складного асортименту великим торговельним підприємствам.

При організації транзитного обороту оптове підприємство виконує посередницьку роль між постачальником і одержувачем, укладаючи при цьому договори з обома сторонами.[4, с.204]

За складського товарообігу оптова база завозить товари на свої склади, здійснює на них складську обробку і зі складів відпускає товари в роздрібну торговельну мережу зони своєї діяльності.

Тому складський товарообіг має велике значення для поліпшення товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Його застосовують, як правило,

під час поставок товарів складного асортименту, оскільки при концентрації товарів на складах оптового підприємства можливе підсортування, комплектування асортименту, регулярна доставка невеликих партій товарів у магазини.[3, с.412]

Звідси, оптовий продаж товарів зі складів має здійснюватись такими методами:

- 1) на основі особистого відбору;
- 2) за телефонними і письмовими замовленнями;
- 3) за допомогою посилових операцій;
- 4) через роз'їзних торгових агентів;
- 5) за контрактами.[5,с.116]

Таким чином, оптова торгівля є важливим важелем маневрування матеріальними ресурсами, сприяє скороченню зайвих запасів продукції на всіх рівнях і усуненню товарного дефіциту, бере участь у формуванні регіональних і галузевих товарних ринків. Через оптову торгівлю посилюється вплив споживачів на виробників; в свою чергу виробник сам підбирає споживачів.

Література:

- 1.Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку/ М.І. Белявцев, Л.В.Шестопалова.- К.: Центр навч. літ., 2012.- 416 с.
2. Білоконенко В.І. Організація виробництва /В.І Білоконенко.- Х.: ХНЕУ, 2015.- 180 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі./ В.В.Апопій, І.П. Міщук.-К.: Центр учбової літ-ри., 2009.- 632 с.
4. Воробйов Б.З. Основи комерційної діяльності: Ч.1/ Б.З. Воробйов, Є.М. Локтєв, Ю.І. Плетень.- К.:Видавництво Європейського університету, 2014.- 388 с.
- 5.Ліпич Л.Г. Комерційна діяльність./ Л.Г. Ліпич, О.В.Кощій.- Луцьк: Ред.-вид. відділ ЛДТУ, 2015.- 286 с.

*Нестеренко С.В.,
Вороніна А.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний технічний університет*

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПрАТ «ДКХЗ»

Розробка стратегії відбувається за трьома основними сферами діяльності підприємства: ринковій, фінансовій та організаційно-технічній. Ці області відображають основні складові діяльності в стратегічній сфері: ринкова стратегія направлена на створення умов функціонування підприємства на ринку та ефективної політики ведення конкурентної боротьби; фінансова стратегія відповідає за регулювання внутрішнього становища підприємства, її прибутків і витрат; організаційно-технічна стратегія відповідає за стан технічного і ресурсного забезпечення на підприємстві, а також за створення збалансованої організаційної структури.

Привабливість ринку для підприємства, що аналізується, є середньою. Це можна пояснити відносно високим потенціалом зростання ДКХЗ, однак на даному ринку присутня жорстка конкурентна боротьба, бар'єри входження на ринок, висока капіталомісткість галузі та неефективна державна підтримка.

Конкурентна позиція ПрАТ «ДКХЗ» також є середньою, що було доведено за допомогою методу 4P, SPACE-аналізу, та порівнянням основних кількісних і якісних показників діяльності з аналогічними показниками конкурентів.

На основі аналізу конкурентного середовища підприємства будуюмо матрицю вибору маркетингової стратегії, яка представлена на рис.1.

Отже, як свідчить рис.1, ПрАТ «ДКХЗ» у маркетинговій сфері діяльності необхідно обрати стратегію утримання стійкості підприємства. Ця стратегія

передбачає активну охорону своїх ринкових позицій шляхом використання стратегії упереджувального захисту.

Наступним кроком в розробці стратегії розвитку підприємства є аналіз його фінансового становища за такими показниками як платоспроможність і ліквідність (наскільки підприємство забезпечене матеріальними ресурсами та чи в змозі воно здійснювати платежі по обов'язкам), та ділова активність і рентабельність (наскільки ефективно підприємство може розпоряджатися власними засобами).

Щодо ділової активності ПрАТ «ДКХЗ» можна сказати, що вона є високою, адже виконання плану простежується за більшою кількістю показників підприємства, в деяких випадках простежується навіть їх перевиконання.

		Конкурентна позиція		
		Слабка	Середня	Сильна
Привабливість ринку	Висока	Загроза втрати позиції на ринку	Ситуація стабільності	Високий рівень стійкості
	Середня	Ситуація балансування	Утримання стійкості	Утримання стабільності
	Низька	Втрата позицій	Загроза спаду	Помірне балансування

Рис.1. Матриця вибору маркетингової стратегії ПрАТ «ДКХЗ»

На основі аналізу фінансового стану підприємства побудуємо матрицю вибору фінансової стратегії, яка представлена на рис.2.

		Рівень платоспроможності та ліквідності		
		Низький	Середній	Високий
Ділова активність	Сильна	Ситуація помірної стабільності	Утримання стійкості	Закріплення стабільної позиції
	Середня	«Епізодичний дефіцит»	Повне утримання стабільності	Утримання стабільної позиції
	Слабка	Ситуація кризи або банкрутства	Поступова втрата своїх позицій	Нестійка рівновага на ринку

Рис.2. Матриця вибору фінансової стратегії ПрАТ «ДКХЗ»

Як видно з рис.2, ПрАТ «ДКХЗ» у фінансовій сфері діяльності необхідно обрати стратегію утримання стійкості, яка передбачає проведення фінансової політики для забезпечення фінансової стійкості підприємства.

На основі аналізу організаційно-технічного стану підприємства, побудуємо матрицю вибору організаційно-технічної стратегії, яка зображена на рис.3.

У організаційно-технічній сфері підприємства необхідно обрати стратегію стабільності, яка передбачає постійне вдосконалення існуючої організації управління та стану технічних ресурсів. Все вище сказане допоможе підприємству розширити свою ринкову частку, та підвищити рівень конкурентоспроможності для отримання прибутку.

		Технічний рівень розвитку підприємства		
		Низький	Середній	Високий
Організаційний рівень розвитку підприємства	Високий	Загроза втрати позицій на ринку -	Ситуація стабільності -	Високий рівень стійкості -
	Середній	Ситуація балансування -	Утримання стійкості 5	Утримання стабільності -
	Низький	Втрата позицій	Загроза спаду	Помірне балансування -

Рис. 3. Матриця вибору організаційно-технічної стратегії ПрАТ «ДКХЗ»

Далі проводиться розрахунок трьох базових оцінок: по ринковій діяльності - рейтингової оцінки конкурентоспроможності підприємства = 5; по фінансам - інтегрального показника фінансового стану підприємства = 7; по організаційно-технічній сфері – коефіцієнта організаційно-технічного рівня розвитку підприємства = 7.

Отримані результати наносимо на вісі координат, і утворюється трьохвимірний простір, який відображає інтегровану стратегію і має наступний вигляд (рис. 4). Потім проводимо вектор і визначаємо за допомогою квадрантів, в якій ситуації знаходиться аналізоване підприємство.

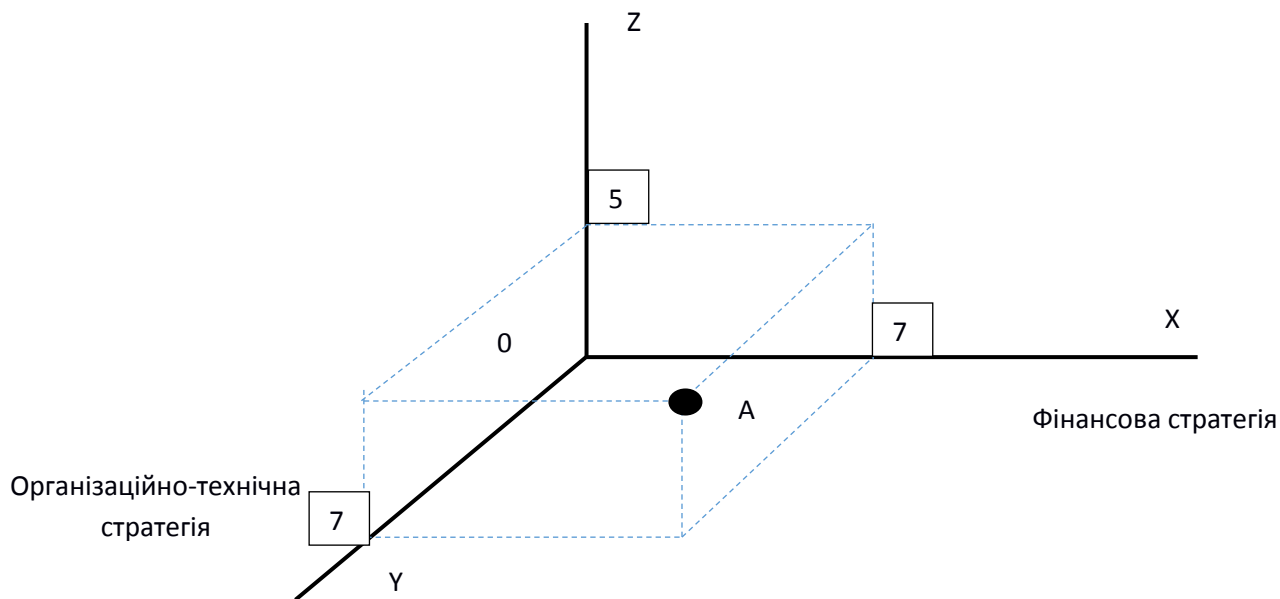


Рис.4. Тривимірний простір стратегії ПрАТ «ДКХЗ»

Отже, як видно з рис.4, точка А лежить на просторі організаційно-технічної стратегії, що свідчить про те, що ПрАТ «ДКХЗ» в своїй подальшій діяльності в якості загальної стратегії розвитку підприємства необхідно обрати саме цю стратегію. Вона включає в себе розробку відповідних організаційно-технічних заходів розвитку, а саме: технічне переоснащення, реконструкція, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, розширення, коригування системи управління, вдосконалення планування, організації, контролю та управління в цілому, зміна форми власності.

Для налагодження прибуткової діяльності ПрАТ «ДКХЗ» необхідно йти на ризик, обираючи організаційно-технічну стратегію, яка з часом може себе виправдати.

Література:

1. Офіційний сайт Приватного акціонерного товариства «Дніпровський коксохімічний завод»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkhz.com.ua/>.

УДК 658.5

*Новік С.О.,
Бутенко Д.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет ім. С.Кузнеця*

КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних економічних умовах підприємцям в Україні доречно замислитися над підвищенням ефективності їх діяльності. Інтеграція на нові ринки, швидкий розвиток наукових технологій, скорочення життєвого циклу товару, нестабільність національної валюти, складні політичні та економічні умови в державі — все це є актуальними проблемами сьогодення. Зазначені проблеми ведуть до гострої конкуренції, що полягає у виході на лідируючі позиції підприємства, задля розширення місця збуту й лояльності цільової аудиторії. Ринкові умови господарювання наочно показують важливість чітко організованої й максимально ефективної роботи. Але одним з дієвих способів для цього, при впливі багатьох чинників, як зовнішніх так і внутрішніх, є застосування контролінгу.

Контролінг є інструментом для модернізації, реорганізації та підсилення позицій підприємства на ринку збуту. Якщо дослідити слово контролінг з

англійської мови «to control», в економічному значенні воно буде означати контролювати, управляти, спостерігати.

На сьогоднішній день не існує єдиного тлумачення поняття «контролінгу».

Так, наприклад, німецькі вчені Манн Р. та Майєр Е. у своїй книзі «Контролінг для початківців» дають наступне визначення даному терміну: «Контролінг – це управління прибутком, тобто система регулювання, яка дозволяє фірмі отримати максимальну для даних умов прибуток».[3, с.13]

Давидович І. Є. використовує таке визначення терміну «контролінг», наводячи зарубіжну літературу, у якій це поняття розуміють, як спеціально сконструйовану систему на основі інтеграції методів планування, обліку, аналізу, нормування, контролю та управління, яка забезпечує отримання, опрацювання та узагальнення інформації про діяльність підприємства. Така система разом з вирішенням оперативних завдань орієнтується і на стратегічні цілі. Завдання контролінгу значно більші за обсягом від завдань управлінського обліку, який входить у систему контролінгу в якості однієї із складових. [1, .9]

Професор Пушкар М.С. під контролінгом розуміє концепцію ефективного управління економічним об'єктом з метою забезпечення його сталого і тривалого існування в постійно змінюваному середовищі [4, с.12].

Зелікман В.Д. вважає, що контролінг – це система внутрішньофірмового оперативного управління фінансовими результатами діяльності фірми, спрямована на забезпечення досягнення її стратегічних цілей [2, с. 4].

У свою чергу Смирнова Л.Д., розглядає цей термін, як технологію управління прибутком підприємства, спрямовану на моніторинг тенденцій розвитку мікро- та макросередовища підприємства, виявлення резервів та удосконалення координації систем управління виробництвом із використанням нових інформаційних технологій та сучасних методів прийняття рішень [5, с. 6].

Отже, з користуючись вище наведеними роз'ясненнями терміну «контролінг» можна зробити висновки й узагальнити це поняття як інструменту ефективного ведення підприємницької діяльності.

Тому, контролінг підприємницької діяльності – це система управлінських рішень щодо стратегічного планування, організації, мотивації та контролю діяльності підприємства для отримання економічної та соціальної вигоди у майбутньому.

Також слід зазначити, що використання контролінгу у підприємницькій діяльності допоможе керівникам йти на два кроки попереду теперішнього часу, розробляючи довгострокові плани на діяльність у майбутньому. Безумовно неможливо передбачити 100% прогноз на 5-10 років, але можна аналізувати ефективність підприємства тепер й розробляти прогноз на 1-3 роки з використанням нових елементів діяльності, як у виробництві, збуті, управлінні та маркетинговій діяльності підприємства.

Література:

1. Давидович І. Є. Контролінг: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 552 с
2. Зелікман В.Д. Контролінг : конспект лекцій / В.Д. Зелікман. – Дніпропетровськ : НМетАУ, 2008. – 45 с.
3. Манн Р., Майнер Э. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью: Пер. с нем. Ю.Г. Жукова / Под ред. и с предисл. д-ра экон. наук В.Б. Ивашкевича. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 304 с.: ил.
4. Пушкар М.С., Пушкар Р.М. Контролінг - інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія. - Тернопіль: Карт-бланш, 2004. - 370с.
5. Смирнова Л.Д. Механізм гнучкого контролінгу в управлінні виробничо-господарськими системами : авто- реф. дис. ... канд. экон. наук : спец.

08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Л.Д. Смирнова. –
Запоріжжя, 2009

УДК: 330.322

*Оніщенко М.Л.,
кандидат економічних наук, доцент,
Дутченко О.О.,
кандидат економічних наук,
Сумський державний університет, м. Суми*

СУЧАСНИЙ СТАН ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНУ

На сьогодні посилюється роль іноземного інвестування у створенні сприятливих умов для розвитку економіки України. Закордонні інвестиції можна розглядати з двох сторін, а саме: позитивної – поліпшення платіжного балансу; впровадження новітніх технологій та ноу-хау; комплексне використання ресурсів; досягнення соціально-економічного ефекту тощо; негативні сторони, як експлуатація сировинних ресурсів і забруднення навколишнього природного середовища, підвищення рівня залежності країни від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон.

Світовий досвід більшості країн (США, Німеччина, Франція, Великобританія) свідчить, що каталізатором інвестиційної активності є іноземний капітал, який відіграв активну роль у розвитку та структурній перебудові економіки. В останні роки ця тенденція особливо характерна для економіки індустріальних країн Південно-Східної Азії. Обсяг прямих інвестицій в ці відносно невеликі країни в кінці 80-х років перевищував 20 млрд. дол. США. Сума інвестицій на 2015 р. склала близько 381 млрд. дол. США, що у 19 разів

більше. За рахунок цього багатонаціональні підприємства стали потужною рушійною силою, яка сприяє поліпшенню транспортного сполучення в цьому субрегіоні завдяки транскордонним інвестиціям, вкладеним в інфраструктуру. [2, с. 12].

Досвід цих країн (особливо індустриально розвинених країн Азії) свідчить, що залучення на взаємовигідних умовах прямих іноземних інвестицій вирішує завдання структурної трансформації економіки, розвитку імпортозамінних виробництв і послідовного нарощування експортного потенціалу.

Сучасний етап функціонування реального сектору економіки України відбувається в умовах існування негативних макроекономічних тенденцій. При цьому, пріоритетним напрямом активізації інвестиційної діяльності суб'єктів реального сектору економіки (суб'єктів українського бізнесу) та його стійкого функціонування є формування системи якісного фінансового забезпечення, спрямованої на залучення інвестиційних ресурсів, зокрема, закордонних, і їх раціональне використання.

Так, за період 2014-2016 рр. в Україні спостерігається збільшення обсягів капітальних інвестицій підприємств реального сектору економіки в цілому на 48,7 %. При цьому, за період 2014-2016 рр. цей показник має позитивну тенденцію до зростання: у 2015 р. – на 53696 млн. грн. (або на 24,5 %) порівняно з 2014 р. та у 2016 р. – на 53048 млн. грн. (або на 19,4 %) порівняно з 2015 р. [1].

Наразі Україна продовжує залучати нові джерела іноземних інвестицій, якими забезпечується розвиток окремих галузей промисловості і створення нових, інноваційних індустрій, що надасть змогу поліпшити економічний стан держави у майбутньому. Протягом 2016 р. в економіку України країнами світу було інвестовано 36,1545 млрд. дол. США.

Загальний обсяг інвестицій з країн ЄС в економіку України у 2016 р. склав 26,4056 млрд. дол. США, що складає 73,0% від загального обсягу інвестицій в

економіку нашої держави (у порівнянні з 2015 р., цей показник становив 31,0469 млрд. дол. США, або 76,2 % від загального обсягу).

Спад надходжень прямих інвестицій загалом та з країн ЄС спостерігається в 2016 р. в порівнянні з 2014 р.: загалом на 32,7 % та з країн ЄС на 35,6% [1].

Причинами такого сповільнення, зокрема, є: військові дії, макроекономічне гальмування, зупинення низки промислових підприємств, суттєва девальвація і інфляція, зниження рівня поточного споживання.

Основними інвесторами в українську економіку серед країн-членів Європейського Союзу в 2016 році були Кіпр – 10239,5 млн. дол. США, що складає 38,78% від загального обсягу інвестицій з країн ЄС; Нідерланди – 6184,7 млн. дол. США (23,42 %) Великобританія – 1790,3 млн. дол. США (6,78% від загального обсягу), Німеччина – 1598,2 млн. дол. США (6,05 % від загального обсягу); Франція – 1305,4 млн. дол. США (4,94%); Австрія – 1559,8 млн. дол. США (5,91 %); Польща – 758,3 млн. дол. США (2,87%), Угорщина – 614,9 млн. дол. США (2,33%), Люксембург – 363,9 млн. дол. США (1,38%); Швеція – 328,9 млн. дол. США (1,25 %) та інші країни – 1661,7, тобто, 6,29% [3; 4].

Найбільші обсяги інвестицій були спрямованими до Києва, а також Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей.

Домінуючими за показником залучення капітальних інвестицій протягом 2014-2016 р. є сфери промисловості, будівництва, сільського, лісового та рибного господарства, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності. Основне джерело фінансування капітальних інвестицій – власні кошти підприємств і організацій. Загалом, для України є важливим розгляд закордонного інвестування бізнесу в контексті структурних змін та економічного зростання. Пріоритетними завданнями, що їх мають розв'язати іноземні інвестиції, є: структурна реформа економіки; технологічне оновлення виробництва;

виробництво товарів широкого споживання; подолання існуючої залежності країни від імпорту.

Обсяги закордонного інвестування в український бізнес є безпосередньо пов'язаними із інвестиційним кліматом країни. Зауважимо, що в умовах глобалізації, закордонний капітал є одним з важливих ресурсів розвитку країни. Однак, криза посилила загальносвітові тенденції до зменшення інвестицій, тому для України є життєво необхідним створення сприятливого інвестиційного клімату в країні та пошук нових шляхів до залучення іноземних інвестицій, що зумовило актуальність дослідження [2].

У зв'язку із зазначеним слід відмітити, що головною проблемою іноземного інвестування в українську економіку на сьогодні є скорочення попиту на продукцію, що виготовляється, спричиненого низькою платоспроможністю населення та зниженням експортних цін. Політична та економічна нестабільність, недосконала організаційно-правова база, неефективне державне управління створюють основні ризики капіталовкладень.

Враховуючи усі негативні чинники мінливого середовища виникає необхідність удосконалення державної стратегії, спрямованої на активізацію інвестування української економіки. Іноземний інвестор має сприймати Україну як стабільну та передбачувану країну.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.

2. Доклад о мировых инвестициях, 2015 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf

3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>. – Назва з екрану.

4. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/>. – Назва з екрану.

5. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>. – Назва з екрану.

УДК 330.142.4

*Паршина М.Ю.,
кандидат економічних наук,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро*

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В сучасних умовах економічної глобалізації проблема ефективного використання потенціалу соціально-економічних систем набуває особливої актуальності.

Відповідно до проблем соціально-економічного плану та у зв'язку з численними змінами, що відбулися в економіці України за останні роки, оцінка динаміки соціально-економічних процесів, що протікають в країні, – справа досить складна.

Територія України досить велика і багатогранна з точки зору економічного становища, промислового і наукового, ресурсного потенціалу. Отримати інформативну та об'єктивну картину, яка дозволяла б порівнювати між собою різні регіони, – досить складно. Одночасно робити це необхідно як з точки зору підвищення рівня життя та інвестиційної привабливості окремого регіону, так і відповідно до того, що на основі сукупності регіональних складових вибудовується національна економіка.

Вибір стратегічного напрямку розвитку регіонів як господарюючих територій і формування комплексного плану їх розвитку в системі національної економіки неможливо без оцінки економічного потенціалу регіонів, в процесі проведення якої необхідно враховувати вплив різних факторів регіональної економіки – від ресурсного забезпечення та природно-географічного положення до виробничо-інноваційних можливостей і динаміки наукового потенціалу.

Функціонування економічної системи можливе лише при наявності деякого потенціалу, але в це поняття різними економістами вкладається різний зміст. У більшості випадків під потенціалом економічної системи розуміється її здатність виробляти певну кількість продукції або послуг.

Потенціал – в перекладі з латинської «сила» визначається як сукупність методів і засобів, можливостей, які необхідні для досягнення певних цілей і вирішення конкретних завдань. Великий енциклопедичний словник трактує потенціал як сукупність джерел, можливостей, засобів, запасів, які можуть бути використані в процесі вирішення певних завдань [1, с. 574].

Г.М. Татевосян позначає, що потенціал являє собою сукупність параметрів, які обумовлюють наявність у системи певних можливостей, ресурсів і здібностей для здійснення дій та отримання ресурсів, спрямованих на збереження і розвиток, а також відповідне перетворення характеристики зовнішнього середовища [2, с. 57].

Відповідно до того, що в якості основної одиниці територіальної організації суспільства виступає регіон, він може бути визначений як самостійний і локалізований в рамках єдиного простору елемент соціально-економічного комплексу держави, що має певні ознаки, в числі яких: єдине, обмежене простору, однорідність соціальної, політичної, економічної структури, наявність інфраструктури, а також системи відмінних критеріїв функціонування (географічний, виробничо-функціональний, містобудівна, управлінський, соціологічний). Саме регіон виступає основною одиницею державної економіки.

Одночасно в якості умови економічного зростання країни є якість і ефективність регіонального розвитку, відповідно до наявних ресурсів і можливостей. [3].

У зв'язку з цим, в якості визначального моменту вибору стратегії державного економічного розвитку країни виступає оцінка економічного потенціалу кожного регіону, яка дозволяє визначити можливості, охарактеризувати резерви і ресурси, особливості та напрямки економічної діяльності для того, щоб створити умови, необхідні для життєзабезпечення населення і виробництва економічних благ.

З урахуванням зазначеного, економічний потенціал регіону можна визначити як сукупність ресурсів, які є в наявності або можуть бути мобілізовані регіоном з метою максимально ефективного їх використання для розвитку і виробництва економічних благ у вигляді конкурентоспроможної продукції та послуг, ефективного задоволення потреб населення, внесення вкладу в економічне благополуччя держави в цілому [4, с. 39].

Особливості та рівень розвитку економічного потенціалу регіону визначаються численними факторами, серед яких і географічне положення, і ресурсний потенціал, інфраструктура, рівень розвитку міжгалузевих і міжтериторіальних зв'язків. В рамках управління регіональним розвитком раціональне використання та примноження економічного потенціалу відіграє помітну роль.

Відповідно до цього доцільним є виділення наступних складових:

- ресурсне забезпечення регіону;
- результативні елементи регіонального розвитку;
- стійкість розвитку;
- методологія оцінки регіонального потенціалу.

Таким чином, при формуванні або виборі методики оцінки регіонального економічного потенціалу необхідно враховувати наступні моменти:

1) пам'ятати, що оцінюючи регіональний економічний потенціал, підходити до нього важливо з позицій більш багатогранної системи – національної економіки, яка і являє собою сукупність територіальних особливостей соціально-економічного розвитку;

2) одночасно всі соціально-економічні системи регіонів України функціонують як частина єдиного економічного та інформаційного простору держави при збереженні державної цілісності, тобто взаємозалежні і взаємообумовлені;

3) враховувати фактори, що визначають рівень соціально-економічного розвитку;

4) включати до складу потенціалу природно-ресурсні складові;

5) враховувати екологічний стан регіону;

6) виявляти і враховувати вплив найбільш прогресивних і економічно вигідних для регіону виробництв і галузей, інвестування в розвиток яких будуть сприяти швидкому підйому економіки регіону, стабілізації і зростання якості життя населення регіону.

Незалежно від того, на підставі якої саме методики проводиться оцінка регіонального розвитку, всі елементи, виділені в складі економічного потенціалу, повинні бути оцінені. Відповідно до цього, в складі методики оцінки, на нашу думку, необхідно виділити відповідні елементи, в тому числі: формування інформаційного масиву, вибір методики, проведення комплексного аналізу наявного рівня соціально-економічного розвитку регіону; аналіз результатів оцінки; розробка стратегії соціально-економічного розвитку на перспективу; формування прогнозних показників; розробка заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання економічного потенціалу.

Література:

1. Большой энциклопедический словарь. Языкознание / Гл. ред. В.Н. Ярцева. М.: Науч. изд-во «Большая Рос. Энциклопедия», 2000. – 612 с.
2. Татевосян, Г.М. Сравнительный анализ экономических показателей регионов России / Г.М. Татевосян, О.М. Писарева, С.В. Седова // Экономика и математические методы. – 2014. – Т. 40. – № 4. – С. 56–59.
3. Козина Е.В. Проблемы определения и оценки экономического потенциала региона / Е.В. Козина, С.В. Гостева // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2016. – Т. 8. – № 5.
4. Федорова Н.А. Оценка регионального развития: проблемы и методы / Н.А. Федорова // Региональная экономика. – 2014. – № 8. – С. 38–42.

УДК 316.622

*Семчишина І.П.,
Сурай А.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський державний технологічний університет*

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ – ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Однією з найбільш обговорюваних тем сьогодні є корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Очікується, що компанії поведуться відповідально у всій своїй діяльності як у вітчизняних умовах, так і на міжнародному рівні. В рамках концепції КСВ, до традиційних економічних цілей організації додаються цілі, що забезпечують процвітання суспільства (тобто відбувається розширення стратегії компанії з точки зору екологічних, соціальних, етичних, соціальних аспектів). У той же час орієнтація компанії змінюється від короткострокових до

довгострокових цілей, від максимального до оптимального прибутку. Корпоративна соціальна відповідальність, по суті, є довгостроковими інвестиціями у загальний розвиток організації. В межах КСВ, підприємства поводяться так, щоб сприяти сталому розвитку, вони є прозорими та загалом сприяють поліпшенню загального стану суспільства як в рамках комерційних операцій, так і за їх межами. Концепція базується на принципах благодійності, волонтаризму та партнерства. Приватні компанії та представники різних соціальних сфер співпрацюють з метою вирішення існуючих проблем у суспільстві. Окрім приватних структур, участь в КСВ беруть держава (державний сектор), організації громадського сектора, профспілки, фонди, благодійні та аналітичні організації. Реалізована концепція соціальної відповідальності приносить користь усім учасникам: клієнтам (замовникам), організаціям, що практикують КСВ (поліпшення якості продукції, інновації), співробітникам цих організацій (поліпшення робочого середовища), постачальникам (ефективність і прозорість відносин між постачальниками і клієнтами), державному сектору (якість зростання і доступність державних послуг, фінансові заощадження) та громадянам (поліпшення життєвого та соціального середовища в певному регіоні, де застосовується концепція КСВ).

Серед переваг приватних компаній, які дотримуються основ КСВ, можна виділити: збільшення вартості нематеріальних активів і всієї організації, заощадження витрат, збільшення прибутку, якість і лояльність співробітників, посилення конкурентних переваг і лояльність клієнтів, нові можливості для бізнесу, залучення інвесторів, підвищення продуктивності праці та підвищення ефективності управління ризиками клієнтів.

В рамках корпоративної соціальної відповідальності підприємства завойовують довіру своїх клієнтів та громади. Для некомерційних організацій громадська прихильність - це базис їх діяльності. Яка роль неприбуткових організацій в КСВ? Неприбуткові організації є найбільш природним та

найчастішим партнером компаній, та виконують роль посередників та реалізаторів проектів КСВ. У рамках своєї діяльності вони здатні перетворити бізнес-потреби та проекти на потреби громади та її людей. У той же час корпоративна підтримка і допомога необхідні для їх діяльності, будь то цивільні об'єднання, фонди, благодійні організації.

Сучасна історія концепції корпоративної соціальної відповідальності дістала свій розвиток у другій половині 20-го століття в контексті глобальних процесів, що призвели до ослаблення ролі церкви і держави як традиційних гарантів соціальної відповідальності. Сьогодні вирішення проблем громадянського суспільства вимагають активної участі корпоративного сектора. З появою цієї концепції пов'язані такі імена, як Г. Боуен [1], П. Друкер [2] та А. Каррол [3]. Єдиного загальноприйнятого визначення КСВ не існує, але є багато трактувань.

Всесвітня рада підприємців зі сталого розвитку, сформулювала в 1997 році: «КСВ є постійне прагнення підприємств поводити себе етично і вносити свій вклад в економічне зростання, поліпшення якості життя працівників та їх сімей, а також місцевих громад та суспільства в цілому» [4].

Зелена книга Європейського Союзу визначає «КСВ є добровільною інтеграцією соціальних і екологічних аспектів у повсякденну корпоративну діяльність і взаємодія з корпоративними зацікавленими сторонами» [5].

На нашу думку, КСВ є добровільним зобов'язанням компаній вести себе відповідально в контексті своєї діяльності як щодо навколишнього середовища, так і суспільства, в якому вони працюють.

КСВ заснована на ідеї про те, що компанія не є ізольованою і що її благополуччя залежить від здоров'я навколишнього суспільства, і не в останню чергу сприйняття компанії її оточенням. Цей принцип називається так званим потрійним діловим бізнесом або трьома складовими бізнесу. Він характеризує

спосіб ведення бізнесу, який зосереджується на економічних, соціальних та екологічних аспектах діяльності.

На практиці це означає, що в економічній сфері наявні: етичний бізнес без корупції, прозорі переговори в бізнес-операціях, якість продукції та послуг для клієнтів, спосіб управління компанією, наявність в процесі переслідування інтересів основних власників і інших інвесторів, поваги до інтелектуальної власності, інновації та сталий розвиток, повага та чесні правила гри, тощо.

У соціальній сфері слід фокусуватися на розвитку своїх співробітників (баланс приватного життя і праці, зростання кваліфікації, що забезпечують перепідготовку та подальше використання вивільнюваних працівників, забезпечення адекватної оплати праці, надання соціальних та інших пільг працівникам, дотримання рівних можливостей, гуманізація праці, бізнес культура тощо) та встановлення зв'язків з громадою.

Остання область спрямована на зменшення впливу на навколишнє середовище, екологічно чисті виробництва (продукти і послуги), екологічний менеджмент, відповідність національним і міжнародним стандартам, інвестиції в екологічно чисті технології, охорона природних ресурсів і дбайливе поводження з ними (скорочення споживання води і енергії, мінімізації викопного палива), управління відходами, застосування екологічних принципів у виборі підрядника або субпідрядників тощо. Очевидно, що дій, які можуть бути додані до концепції КСВ існує незліченна кількість.

Отже, пошук найкращої стратегії в глобальних умовах призводить все більше і більше суб'єктів господарювання до застосування принципів корпоративної соціальної відповідальності. Соціально відповідальні компанії враховують потреби свого внутрішнього та зовнішнього середовища та сприяють сталому розвитку суспільства. Вони зосереджені на довгострокових цілях, їх діяльність прозора і загалом сприяє поліпшенню загального стану суспільства. Зокрема, інтеграція соціальної відповідальності в бізнес-стратегію компанії стає

невід'ємною частиною корпоративної культури. КСВ є відбиттям етичного підходу до всіх корпоративних заходів. Коротко представлено переваги відповідальної поведінки організації. Цілком очевидно, що найбільш важливим надбанням компанії що дотримується КСВ є: створення репутації і корпоративного іміджу, створення нових відносин і мереж, конкурентні переваги і зміцнення позиції на ринку, отримання високовідповідальних і лояльних співробітників, зниження плинності кадрів.

Література:

1. Bowen Howard R. Social Responsibilities of the Businessman. — New York: Harper & Row, 1953.
2. Друкер П.Ф., Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ. — М.: Издат. дом. "Вильяме", 2000. - 272 с.
3. Carroll A. B. The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders // Business horizons. – 1991. – Т. 34. – №. 4. – С. 39-48.
4. Всесвітня рада підприємців зі сталого розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/національна-політика/>.
5. «Зелені» та «білі» книги Європейського Союзу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://brdo.com.ua/wp-content/uploads/2016/01/Living-and-working-in-the-information-socffity-people-first-GPEU.pdf>.

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ОРГАНІЗАЦІЇ: ДЖЕРЕЛА, ЗМІСТ, ТРАНСФОРМАЦІЇ

Корпоративна культура організації - це розуміння організації, засноване на філософії, місії, усвідомленні цілей організації. Для того, щоб бути життєздатною та ефективною, вона повинна бути підкріплена поведінкою організації та її співробітників як всередині, так і зовні. До корпоративної культури слід віднести:

місію і бачення організації;

дизайн логотипу (єдиний візуальний стиль: кольору, графічного дизайну, веб-сторінок);

засоби зв'язку компанії (публічна презентація організації, реклама, доступність інформації в організації);

внутрішні відносини (навколишнє середовище і клімат в організації, в тому числі на рівні особистих відносин або формальних норм мови, обмін інформацією між організаціями та працівниками);

звички (система цінностей, традиції, історії, вигляд середовища, в якому працюють люди, охорону їх здоров'я, винагорода і покарання);

імідж організації (загальна картина організації, що сприймається його оточенням);

матеріальні та нематеріальні прояви корпоративної культури (використання робочого часу, річних звітів, правил організації);

історія, міфи, анекдоти;

ритуали, церемонії (дії з емоційним впливом на людей);

соціальні стандарти (робоча поведінка, способи щось робити, неформальна поведінка);

шаблони (значні особистості, де-факто та фіктивні);

кодекс етики (резюме моральних принципів, визначення доброї та поганої поведінки, бажаного та небажаного);

колективні очікування (цінності, підходи);

основні припущення (ставлення до людей, ставлення до природи, внутрішній зв'язок людини до організації).

Ряд чинників, які можна назвати джерелами організаційної культури, беруть участь у формуванні та розвитку корпоративної культури. Специфічна культура нації, сформована під впливом релігій, соціальних та національних інтересів, активно бере участь у формуванні організаційної культури компанії. Національна культура впливає переважно на вибір організаційних структур, можливості та способи мотивації працівників, стиль управління та спосіб прийняття рішень, а також уявлення співробітників про роль менеджера. Проте під впливом глобалізації, підприємства часто змушені діяти таким чином, що національні відмінності стираються. Тому зрозуміло, що значним джерелом організаційної культури є наднаціональна культура. Примусова конкуренція вимушує адаптуватися до вимог ринку не тільки сферу постачання товарів компанії, але й загалом корпоративну стратегію. Корпоративна стратегія, ключовий елемент успіху компанії, поряд з баченням компанії, визначає напрям, за яким компанія рухатиметься. Реалізація корпоративної стратегії залежить насамперед від людей в організації, які є носіями корпоративної культури. Успішний бізнес повинен прагнути до узгодження стратегії та культури з урахуванням ділового та ринкового середовища, в якому він діє. Вплив професії пов'язаний з певним видом освіти, з подібними інтересами та способом мислення. Це особливо помітно в професійно однорідних організаціях, де чітко прослідковуються переваги певних способів організації роботи, певних звичаїв та обрядів, і,

можливо, дуже специфічної мови (наприклад, IT). Досить специфічною в організаційній культурі є роль лідерів та засновників організації, які мають чітке бачення та чітко визначені основні правила та цінності. Розмір і тривалість існування організації також є суттєвим для змісту та характеру організаційної культури. Розвиток кожної організації пов'язаний з типовими еволюційними фазами та кризами, пов'язаними з поступовим зростанням організації. Значний вплив на формування організаційної культури має технологія, яка використовується в організації. Очевидно, що комп'ютерне обладнання суттєво впливає на спосіб спілкування компанії як ззовні, так і всередині. За допомогою сучасних засобів усне спілкування зменшується всередині компанії.

Зміст організаційної культури формує основні припущення, цінності та норми поведінки в організації, зовнішньо виражені через поведінку та правила. Швидкість обміну основних правил, цінностей, поглядів і норм в організації визначає силу організаційної культури [1, с.148]. Сильна корпоративна культура характеризується: чіткістю, широтою та стабільністю. Всі працівники чітко та зрозуміло повідомляють про те, які дії є прийнятними, а які - ні (чіткість, чіткість). Елементи корпоративної культури повідомляються та відомі всім співробітникам і виконуються на практиці (розширюваність). Сильна культура може мати свої переваги та недоліки для організації.

Наведемо переваги: створює узгодженість у сприйнятті та мисленні працівників; регулює поведінку; забезпечує обмін загальними цінностями та цілями.

До недоліків віднесемо: домінування минулого досвіду організації;
запобігає мисленню в альтернативах; викликає стійкість до змін.

Якщо корпоративна культура відповідає вимогам бізнес-середовища та стратегії компанії, то міцна культура є конкурентною перевагою організації.

Найпоширенішою причиною внесення змін в компанію є адаптація до ринкових умов та завчасне реагування на майбутні події. Визначення нової

стратегії та ініціювання змін зазвичай є функцією вищого керівництва компанії. Також формування та зміна організаційної культури є складним завданням для топ-менеджменту організації. За словами Армстронга, зміни в організаційній культурі також є бажаними у випадках, коли: підприємство є середнім і малим; якщо це швидко зростаючий малий бізнес; якщо підприємство готується перейти у сферу дуже великих компаній; якщо в секторі спостерігається сильна конкуренція [2, с.215]. Є й інші причини змін. Це, наприклад, невідповідність між культурою фірми та стратегією. Якщо характер корпоративної культури не відповідає змінам у економічному, соціальному або технічному середовищі компанії. Іноді культурні зміни вимагають переходу компанії від однієї стадії розвитку до іншої або генерації змін у компанії (наприклад, у керівництві). Крім того, важливі зміни в предметі бізнесу або в позиції компанії на ринку вимагають змін в організаційній культурі.

Щодо питання про доцільність зміни культури компанії, думки науковців розходяться. Перша група науковців [3, с.99-102; 4, с.26-40] вважає, що культуру можна легко змінити за допомогою належним чином обраних засобів (культурної інженерії), друга група [5, с.167-171] вважає, що корпоративна культура не може бути змінена. Культура є спільною і відносно постійною, але в той же час адаптується до впливу навколишнього середовища. Її неможливо відразу змінити, але можна довго й систематично діяти і, таким чином, формувати її. Компромісний підхід до можливості зміни корпоративної культури, що сприяє частковим та добре продуманим і плановим реконструкціям, є найбільш затребуваним сьогодні. Фактична зміна існуючої організаційної культури може бути реалізована лише після визначення бажаного змісту, діагностики поточного стану, а потім порівняння. Порівняння сучасної та бажаної культури відобразить відмінності, відповідно, допоможе знайти слабкі сторони культури організації. Чим більша різниця, тим більше потрібно думати про потенційний

культурний ризик, який може супроводжувати зміни. Культурне планування, злиття, придбання та інші форми співпраці пов'язані з культурним ризиком.

Література:

1. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. /Р. Д. Льюис// Пер. с англ. – М., 1999, – С. 148
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: 10-е изд. /Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина /М. Армстронг// – СПб.: Питер, – 2009. – 848 с
3. Синицька, О. І. Організаційна чи корпоративна культура: теоретичні підходи до тлумачення понять [Текст] / О. І. Синицька, О. О. Білецька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 5, т. 1. – С. 99-102
4. Москаленко В. В. Особливості соціально-психологічних чинників економічної культури особистості / В. В. Москаленко // Соціальна психологія. – 2006. – № 5 (19). – С. 26 – 40.
5. Невідома Я. Г. Особливості впливу культури на економічну поведінку людей /Я. Г. Невідома// Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія: Психологічні науки. – 2014. – Вип. 2.13. – С. 167-171.

*Сисоєва Т.Г.,
Тарасенко О.В.,
кандидат економічних наук,
Донецький державний університет управління*

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ У ФІНАНСОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Уперше поняття "витрати трансакцій" ввів Р.Коуз. У своїй статті «Природа фірми» (1937) він визначив трансакційні витрати, як витрати функціонування ринку. До цього економічною теорією передбачалося, що використання цінового механізму на ринку є безкоштовним, що агенти ринку нічого в нього не вкладають, що ціновий механізм забезпечує координацію, доведення сигналів до агентів ринку абсолютно безкоштовно або за такими цінами, якими можна зневажити [1].

Розуміння того що витрати окрім трансформаційних мстять у собі ще якісь з'явилося у роботі Дж.Хікса 1935 "До питання про спрощення теорії грошей" у якій він розглядав трансакційний попит на гроші, хоча не називає його. Він вказує на те, що індивіди не схильні робити короткострокові інвестиції, які обіцяють невеликий прибуток, з одного боку через наявність витрат пов'язаних з комісійними брокерам та іншими зборами та податками, а з іншого боку через те, що не бажають турбуватися з цього приводу [2, с.4].

Та вперше термін "трансакційні витрати" було застосовано у 1950 році у маловідомій статті Дж.Маршака "Раціональна поведінка, невизначеність та вимірювана корисність", у якій автор пов'язує "так звані трансакційні витрати" з витратами ресурсів для забезпечення процесу обміну [3, с.115]. Хоча М. Клаес відмічає, що термін "трансакційні витрати" з'явився поза академічною середою, ймовірно у фінансовому секторі. Термін "трансакція" вперше зустрівся у 1647 році, отже випадково поняття "трансакційні витрати" могло б з'явитися і

раніше середини ХХ ст. [4, с.570].

Подальше поширення застосування терміну трансакційні витрати відбулося у роботах Тобіна та Баумоля, які трактували трансакційні витрати як витрати торгівлі [5;6]. У рамках цього підходу трансакційні витрати трактуються як:

витрати ресурсів, включаючи час, на збір, обробку, аналіз інформації, вимірювання, комунікацію, розробку контракту, консультації з юристами та іншими фахівцями;

різницю між ціною попиту та ціною пропозиції на ринку [6, с.575].

Х.Демсец (1968) у роботі "Витрати трансакцій", присвяченій вимірюванню трансакційних витрат на конкретному ринку визначає трансакційні витрати як витрати обміну правами власності. Для прикладу фондової біржі він уточнює це визначення наступним чином – це витрати, пов'язані з обміном прав власності на гроші на права власності на акції - та зазначає, що в залежності від того, що вважати трансакційними діями це визначення, а з ним й величину трансакційних витрат можна розширити або звужити [7, с.35].

Наприклад у даному випадку до поняття трансакційних витрат можна залучити витрати на створення активів, що обмінюються, а також витрати, пов'язані з отриманням інформації про ринок (вартість телефонних розмов, витрати на читання звітів брокерів, тощо).

У своїй статті Х.Демсец розуміє під трансакційними витратами витрати на комісійні брокерам, та ринковий спред (різницю між ціною попиту та пропозиції). А також відмічає, що до складу трансакційних витрат можна залучити податок на трансферт, але сам він не аналізує його [7, с.38].

Дещо інший підхід застосовано Дж.Константінідісом, який розглядає трансакційні витрати як витрати утримання ненульового грошового балансу, якщо він позитивний, він говорить про витрати утримання (від інвестування), якщо навпаки негативний – то тоді існують витрати пов'язані зі штрафами за це у

певній формі. Крім того він розрізняє постійні трансакційні витрати та пропорційні (змінні) [8].

Подібний підхід застосовано Дж.Феррісом до аналізу трансакційних витрат торгового кредиту. З одного боку товар може бути поставлено раніше обумовленого терміну і з цим пов'язані витрати утримання, а з іншого боку товар може бути поставлено пізніше ніж було домовлено і це призводить до витрат, пов'язаних зі штрафними санкціями. Однак Дж.Ферріс вказує на чітку різницю між трансакційними витратами, які пов'язує з недосконалою інформацією про майбутнє, та витратами пов'язаними з мірами перестороги [9, с.265].

Причому досить важливо відмітити, що автор пропонує методологію оцінки порівняльної ефективності торгового кредиту, тобто інституції. Він порівнює вигоди пов'язані з застосуванням торгового кредиту з додатковими витратами на енфорсмент і якщо приведена вартість перших перевищує приведену вартість останніх то ця інституція (у даному випадку торговий кредит застосовується).

Більш складний підхід продемонстровано у роботі Б.Коллінза та Ф.Фабоцці. За їхньою схемою :

трансакційні витрати = постійні витрати + змінні витрати;

постійні витрати = комісійні + податки + винагороди за трансфер;

змінні витрати = витрати виконання + альтернативні витрати;

витрати виконання = витрати пов'язані з впливом на ціни + витрати вибору часу проведення операції на ринку.

альтернативні витрати = очікувані результати – реальні результати – витрати виконання – постійні витрати.

Витрати, які пов'язані з впливом на ціни, відбивають рух цін на актив, який є результатом торгів плюс спред між ціною попиту та пропозиції для гравців на ринку. Витрати вибору часу проведення операції на ринку – відбивають рух цін під час трансакції, тобто між її початком та завершенням, пов'язаний з трансакціями інших учасників ринку [10].

Отже, у фінансовій економіці трансакційні витрати розуміються переважно як витрати інвестування у фінансові ринки, які включають у себе комісійні брокерам спред між попитом та пропозицією, податки на трансфер прав власності. Взагалі, робіт з вимірювання трансакційних витрат у сфері фінансової економіки досить багато. Це можна пояснити з одного боку наявністю спеціалізованого бізнесу з аналізу трансакційних витрат для професійних інвесторів, а з іншого наявністю загальноприйнятого розуміння того, що є трансакційні витрати та поширеної інформації для аналізу, яку досить просто отримати.

Література:

1. Coase R. The Nature of Firm // *Economica*. - 1937.- Nov. - №4.- p. 386 – 405.
2. Hicks, J. R., A Suggestion for Simplifying the Theory of Money, *Economica*, 2 (N.S.) - 1935.- pp.1-19.
3. Marschak J. Rational Behavior, Uncertainty Prospects, and Measurable Utility // *Econometrica*, 18, 1950. – pp.111-141.
4. Klaes M. The birth of the concept of transaction costs: issues and controversies.// *Industrial and Corporate Change* .- 2000.-9(4) pp.567-93.
5. Baumol W. The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach.// *The Quarterly Journal of Economics*. – 1952. – Vol.66. – No.4. – pp. 545-556.
6. Tobin J. The Interest-Elasticity of Transactions Demand for Cash// *The Review of Economics and Statistics*. – 1956. – Aug. – Vol. 38. – No.3. – pp. 241-247.
7. Demsetz H. Cost of Transacting // *Quarterly Journal of Economics*. – 1968. V.82. – №1 – pp.33-53.
8. Constantinides G. Stochastic Cash Management with Fixed and Proportional Transaction Costs.// *Management Science*. – 1976. - Vol. 22., No.12. – pp. 1320-1331.

9. Ferris J. A Transactions Theory of Trade Credit Use.// The Quarterly Journal of Economics. – 1981. - May – Vol.96. – No. 2. – pp.243-270.

10. Collins B., Fabozzi F. A methodology for measuring transaction costs.// Financial Analysts Journal. – 1991. – Vol.47. – pp. 27-36.

УДК 338.439.22.002.68

*Тишковська А. С.,
Семенюк Н. В.,
доктор філософських наук, доцент,
Хмельницький університет управління та права*

ОСОБЛИВОСТІ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ В МІСТІ ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ

Проблема поводження з твердими побутовими відходами є актуальною і гострою як для України так і для міста Хмельницького зокрема. Обсяги накопичення відходів щорічно зростають, що призводить до погіршення екологічної ситуації. Через забруднення відходами підвищується антропогенне навантаження на довкілля, тому така ситуація потребує прийняття рішень з боку державних та місцевих органів влади.

Питання поводження, утилізації, пошук нових та удосконалення існуючих методів переробки відходів вивчали такі вчені, як О. Альошин, І. Андрощук, Г. Білик, Г. Виговська, І. Дрозд, В. Міщенко, В. Петрук, В. Шевчук та ін.

Хмельницький міський полігон твердих побутових відходів (заснований в 1956 році) є найбільшою екологічною проблемою міста, адже з кожним роком кількість відходів на ньому зростає, що становить загрозу як для навколишнього природного середовища, так і може призвести до трагічних наслідків. Його площа

— 8,88 га. Висота насипу відходів оцінюється в 50 метрів над рівнем ґрунту. Щодобове поступлення сміття та відходів — 2300 куб. м [3].

Щорічно в Хмельницькій області утворюється близько 322 тис. тонн відходів, у складі яких містяться ресурсноцінні компоненти вторинної сировини та відходів, які в повному обсязі потрапляють на полігони та несанкціоновані сміттєзвалища [2].

Серед основних проблем поводження з твердими побутовими в місті Хмельницькому виділимо найголовніші:

- підвищення питомих обсягів утворення ТПВ;
- наявність стихійних несанкціонованих сміттєзвалищ;
- наявні полігони та сміттєзвалища експлуатуються з перевантаженням та неналежним чином;
- складування відходів на полігонах вимагає відчуження великих земельних площ і пов'язано із значними транспортними витратами;
- у сільських населених пунктах майже не проводиться організований вивіз відходів, в більшості населених пунктів відсутні програми поводження з відходами, схеми санітарної очистки населених пунктів та правила благоустрою;
- відсутність системи збору небезпечних компонентів побутових відходів;
- не здійснювалися систематичні дослідження структури ТПВ;
- в області відсутні сміттєпереробні заводи, досить обмежено експлуатуються сміттєсортувальні лінії [2].

Збиранням, транспортуванням, утилізацією та знешкодженням твердих і рідких побутових відходів в місті Хмельницький займається комунальне підприємство «Спецкомунтранс». З метою побудови ефективної системи управління в галузі поводження з відходами та зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище і здоров'я населення Департаментом агропромислового розвитку, екології та природних ресурсів Хмельницької

облдержадміністрації затверджено Програму поводження з відходами у Хмельницькій області на 2018-2022 роки [2]. Програмою визначаються загальні і спеціальні заходи у сфері поводження з відходами, які включають:

- організацію роздільного збору окремих компонентів відходів;
- створення системи двоетапного перевезення побутових відходів (з будівництвом сміттєперевантажувальних станцій);
- переробку відходів з наступною утилізацією та (або) захороненням;
- створення сучасних регіональних полігонів побутових відходів (регіональних комплексів поводження з відходами) із знешкодженням фільтрату та утилізацією біогазу;
- будівництво регіональних сміттєпереробних заводів;
- забезпечення локалізації негативного впливу на довкілля виведених з експлуатації полігонів побутових відходів [2].

Згідно із цією Програмою у Хмельницькій області нараховується 784 сміттєзвалища та полігони, у тому числі 749 сільських сміттєзвалищ у віданні сільських рад, та 21 полігон і 14 селищних сміттєзвалищ, які знаходяться на обслуговуванні комунальних підприємств [2].

Основними перепонами на шляху підвищення ефективності системи поводження з ТПВ є: — відсутність установлених норм щодо права власності на відходи та чіткого визначення відповідальності; — недостатня участь з боку приватного сектора, непрозорість та відсутність чіткої політики щодо визначення тарифів; — відсутність економічних стимулів для переробки відходів [4].

Також проблемою є недостатнє розуміння населення в необхідності правильного поводження з побутовими відходами. Тому за доцільне вважаємо запровадити агітаційні методи впливу на населення. У деяких країнах Європи у сфері поводження з твердими побутовими відходами застосовують жорсткі фінансово-економічні та адміністративні стягнення, штрафи і покарання [1, с. 5].

Отже, вирішення питання поводження з твердими побутовими відходами в місті Хмельницькому повинно розпочатися із розробки оптимальних схем збору, переробки та утилізації з врахуванням економічних реалій України та менталітету українського народу, що дозволило б зменшити утворення та негативний вплив усіх ТПВ на стан навколишнього середовища.

Література:

1. Петрук В. Г. Управління та поводження з відходами. Частина 2. Тверді побутові відходи : навчальний посібник / Петрук В. Г., Васильківський І. В., Кватернюк С. М. та ін. – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 100 с.

2. Програма поводження відходами у Хмельницькій області на 2018-2022 роки / Департамент агропромислового розвитку, екології та природних ресурсів Хмельницької обласної державної адміністрації. – 2018. – 44 с.

3. Стан навколишнього природного середовища Хмельницької області у 2016 році / Департамент екології та природних ресурсів Хмельницької обласної державної адміністрації. - Хмельницький, 2017. – 181 с. URL: <https://menr.gov.ua/files/docs/Reg.report/%D0%9D%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8C%20%D0%A5%D0%BC%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%8C%D0%BA%D0%B0%202016%20%D1%80%D1%96%D0%BA.pdf>

4. Тверді побутові відходи в Україні: Потенціал розвитку. Сценарії розвитку галузі поводження з твердими побутовими відходами: підсумковий звіт / Міжнародна фінансова корпорація. – 2015. – 113 с.

*Трохименко О.О,
Вороніна А.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний технічний університет*

ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвитку бізнесу України успішне функціонування підприємств значною мірою залежить від стратегічного потенціалу, адже він визначає стратегічні можливості підприємства, забезпечує ефективне використання ресурсів, резервів та можливостей підприємства, розробку та реалізацію його стратегій на всіх етапах розвитку, що впливає на досягнення стратегічних цілей та визначених напрямів розвитку підприємства у майбутньому. Тому постає питання його ефективної оцінки. Необхідність стратегічного управління обґрунтовували у своїх працях зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Ансофф, Г.І. Кіндрацька [2], З.Є. Шершньова[5] , О.В. Березін[2], Л.Ю. Гордієнко Є.В. Швець[2] та ін. Проте багато теоретичних та практичних питань у цій галузі знань ще недостатньо вирішені. Тому дослідження проблематики управління стратегічним потенціалом є актуальним. Створення системи управління стратегічним потенціалом підприємства допоможе впорядкувати процеси формування потенціалу підприємства відповідно до внутрішніх закономірностей господарської діяльності і необхідна для: виявлення поточного стану стратегічного потенціалу підприємства; перевірки відповідності поточного рівня стратегічного потенціалу підприємства обраній стратегії; розвитку стратегічного потенціалу підприємства; виявлення найкращих способів використання стратегічного потенціалу підприємства.

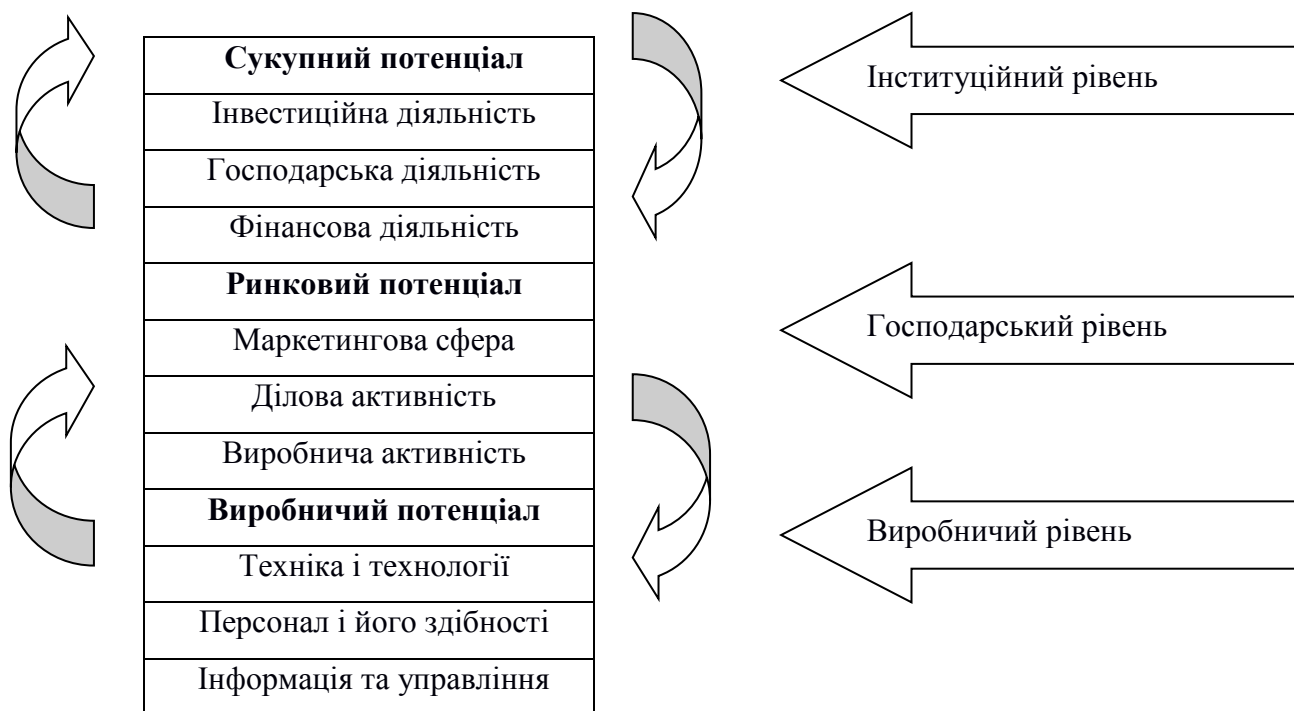


Рис.1. Модель формування стратегічного потенціалу підприємства

Модель формування потенціалу можна представити на трьох рівнях(рис.1)[4].

При аналізі й оцінці стратегічного потенціалу підприємства використовують методики, які ґрунтуються на аналізі зовнішнього і внутрішнього середовища, теорії конкурентних переваг, конкурентоспроможності товару, концепції життєвого циклу(табл. 1).

Методи аналізу й оцінки стратегічного потенціалу підприємства

Підхід	Назва методу	Характеристика
Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища	SWOT-аналіз	Цей метод передбачає пошук можливостей і загроз, які містяться у зовнішньому середовищі організації; дослідження сильних і слабких сторін організації; визначення ланцюгових зв'язків між цими двома групами чинників [2]
	PEST-аналіз	Полягає у виявленні й оцінці впливу факторів макросередовища на результати поточної й майбутньої діяльності підприємства, його стратегічний потенціал. Проводиться за чотирма напрямками : політика (P), економіка (E), суспільство (S), технологія (T) [1]
	Матриця SPACE	Для оцінки пропонуються зовнішні (стабільність середовища, привабливість галузі) та внутрішні фактори (фінансовий, виробничий потенціал)[3]
Аналіз конкурентних переваг, конкурентоспроможності	«5 сил конкуренції» Портера	Аналіз проводиться для ідентифікації сприятливих можливостей і небезпек, з якими може зіткнутися компанія в галузі : нові конкуренти; нові гравці на ринку; існуючі конкуренти; компанії, що пропонують продукти-замінники; вплив постачальників; вплив покупців.
	Матриця БКГ	Матриця "зростання — частка ринку" характеризує поточний стан портфеля видів діяльності організації, який слід врахувати, формуючи її перспективи [2]
	Матриця GE / McKinsey	Багатофакторна матриця, яка є більш детальним варіантом БКГ. Передбачає оцінку потенціалу за показниками привабливості галузі та конкурентоспроможності підприємства[5]
	Матриця Shell / DPM	Ґрунтується на матриці "галузева привабливість — конкурентоспроможність" [2]

Концепція життєвого циклу	Матриця ADL	Оцінка проводиться за критеріями конкурентного статусу підприємства і стадії життєвого циклу галузі. Комбінація параметрів формують матрицю ADL, на основі якої визначаються стратегічні напрями
	«64 стратегеми» Тарасенка	Так, як на практиці одночасне знаходження всіх компонентів підприємства на однаковій стадії життєвого циклу майже неможливе, виділяється 64 комбінацій можливих станів – стратегем. Потенціал будь-якої з 64-х можливих стратегем визначається за кількісною (бальною) оцінкою

В умовах конкурентного економічного середовища успішна діяльність підприємства залежить від формування та ефективного використання його стратегічного потенціалу.

Потенціал підприємства має справу зі здатностями підприємства до розробки та реалізації стратегій та забезпечення свого довгострокового розвитку. Вирішення цього завдання пов'язане з наявними здатностями до ефективного виконання функцій та процесів, а також із організаційними здатностями до відповідних змін у них з метою оперативного реагування на мінливість зовнішнього середовища. Нами була проведена оцінка стратегічного потенціалу на прикладі підприємства ПрАТ «ДКХЗ» з використанням методів SWOT-аналізу та матриці БКГ. На основі оцінки вважаємо: ПрАТ «ДКХЗ» знаходиться у секторі «Зірки», якому було запропоновано стратегію утримання, подальше збільшення і оптимізація долі ринку. Дана стратегія, потребує значних інвестицій, що зараз і відбувається на підприємстві, а саме модернізація технологічної схеми закритого циклу кінцевого охолодження косового газу та введення в експлуатацію печі вогневого підігріву масла поглинювального.

Підприємству необхідно розширювати ринки збуту амонію сульфату, бензолу сирого, пеку кам'яновугільного, які мають найбільшу частку на експорт;

утримувати ринки збуту коксу та сприяти виходу на нові ринки за рахунок збільшення обсягів виробництва.

Отже, обґрунтування необхідності й характеристика особливостей оцінки стратегічного потенціалу підприємства дозволять визначити можливість ефективної реалізації стратегічних напрямків, що мають вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей та можливих меж функціонування у майбутньому, виходячи з прогнозованих умов зовнішнього середовища.

Література:

1. Горєлов Д. О. Стратегія підприємства: навч.-метод. посіб. [для студ. вищ.навч. закл.] / Д. О. Горєлов, С. Ф. Большенко. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. - 133 с.
2. *Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посібник/ Г.І. Кіндрацька.* - 2-ге вид., перероб. і доповн. - К.: Знання, 2010. - 406 с.
3. Репіна І. М. Потенціал підприємства: формування та оцінка: монографія / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ МОН України, 2005. – 261 с.
4. Стратегічне управління: навч. посібник / Вороніна А. В, А.Ю Берьозкіна. –Кам'янське: ДДТУ, 2017. –418с.
5. Шершньова З.Є Стратегічне управління: підручник / З. Є. Шершньова – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

ЗНАЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

В процесі розвитку світового господарства необхідно розглянути чинники, що впливають на цей розвиток. Одним з таких чинників є інтелектуальна власність. Адже, захист інтелектуальної діяльності у процесі міжнародних відносин між країнами сприяє формуванню позитивних відносин та дозволяє економічно розвиватись державам.

Інтелектуальна діяльність – це цілеспрямована розумова діяльність людини, результатом якої є щось нове, оригінальне, що відрізняється від існуючого [3, с. 6]. Економічний аспект інтелектуальної діяльності полягає у відкиненні недіючих способів і форм господарювання, створення, і використання нових, що б забезпечило розвиток окремої держави та усього світового господарства в подальшому.

Ключовими факторами економічного розвитку світового господарства загалом, та сучасної держави зокрема, є чинники, пов'язані з інтелектуальною діяльністю людини:

- гуманізація економіки – основною частиною витрат бюджету і вкладення інвестицій стає інтелектуальна діяльність людини;
- інформатизація економіки - збільшується кількість і якість джерел знань (навчальних закладів, організацій) і споживачів знань.
- глобалізація економіки – все більше організацій, діяльність котрих пов'язана з інтелектуальною власністю, орієнтується на світовий ринок,

нарошуючи імпорт і експорт продукції, що містить об'єкти інтелектуальної власності [2, с. 222].

Значення інтелектуальної власності в світовому господарстві полягає також і в тому, що вона є індикатором територіального розміщення інтелектуального капіталу, який безпосередньо впливає на конкурентоспроможність продукції тієї чи іншої країни і власне визначає її місце у світовому господарстві.

Основними перешкодами для збільшення внеску інтелектуальної власності у розвиток економіки країн, що наразі мають низькі показники у відповідній сфері, у тому числі й України є: велика кількість порушень у сфері інтелектуальної власності і недостатнє державне регулювання захисту прав інтелектуальної власності; низький рівень доходів населення, що знижує попит на інноваційну продукцію і зменшує місткість ринку; індустріальний характер економік, в яких важливу роль продовжують грати матеріальні активи, що знижує попит на об'єкти інтелектуальної власності [1, с. 221-222].

Отже, для подолання згаданих, основних перешкод необхідно: встановлення державою відповідних механізмів захисту інтелектуальної власності, дієве та зважене регулювання системи інтелектуальної власності в країні; не допускати переходу масштабів і рівня бідності в системі суспільного відтворення за критичний рівень, за яким починається ланцюгова реакція зростання бідності; необхідно підтримувати інвестиційний процес в країні за рахунок погашення частини інвестицій комерційних структур для створення нових та підтримки існуючих підприємств, що випускають нову продукцію на новій технологічній базі.

Література:

1. Вірченко В. В. Інтелектуальна власність як джерело розвитку світової економіки / В. В. Вірченко // Інтелектуальна економіка: глобальні тенденції та

національні перспективи : матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 15 трав. 2015 р. – Житомир : ЖНАЕУ, 2015. – С. 218–222.

2. Жовтанецька О.О. Інтелектуальна власність в умовах глобалізації / О.О. Жовтанецька, А.З. Жовтанецький // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" : збірник наукових праць / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів, 2008. – № 624 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 221-226.

3. Сергієнко В. В. Інтелектуальна власність : навчальний посібник / В. В. Сергієнко, О. М. Коршакова. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 124 с.

УДК 338.246

Чернишов О.Ю.,

кандидат економічних наук,

Донецький державний університет управління

КЛАСТЕРНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Концепція кластерної політики України, виходячи із стану справ в економіці, необхідності її модернізації, містить конкретні шляхи та механізми розвитку територіальних виробничих кластерів (далі кластерів) в Україні, які є однією з умов підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки і інтенсифікації механізмів приватно-державного партнерства, направлених на суттєве зростання добробуту і якості життя населення.

Виходячи з необхідності підвищення науково-технічного рівня виробництва та створення в Україні відповідного конкурентного середовища, питання науково-методичного забезпечення розвитку кластерних формувань в країні набувають

загальнодержавного значення. Про це можна судити за розробленими Державним комітетом України із питань регуляторної політики і державного підприємництва «Методичними рекомендаціями формування і реалізації регіональних програм розвитку малого підприємництва», де в розділі «Ресурсне і інформаційне забезпечення, подальше формування інфраструктури» відмічається: «Виходячи з досвіду розвинутих країн, перспективним напрямом вдосконалення підприємницького клімату за рахунок зміцнення малого підприємництва є інтеграція малих, середніх і крупних підприємств, різновидами якої є субконтрактація, кластеризація і франчайзинг». Серед основних стратегічних орієнтирів економічної політики Уряд виділив наступні пріоритети:

- «... економічне стимулювання створення конкурентоспроможних виробництв, залучення ресурсного потенціалу регіонів, забезпечення розвитку їх науково-технічного та інноваційного потенціалу, подолання депресивності територій, створення умов для формування в кожному регіоні високотехнологічного господарського комплексу, в тому числі на кластерній основі;

- визначення на законодавчому рівні та запровадження страхування ризиків реалізації інноваційних проектів, створення інноваційних та екоінноваційних кластерів;

- розроблення національної концепції міжнародного науково-технічного співробітництва, яка передбачатиме: напрями участі вітчизняних суб'єктів господарювання у міжнародній науково-виробничій кооперації, зокрема у транснаціональних інноваційно-інвестиційних кластерах;

- заохочення об'єднання малих та середніх підприємств у ділові мережі та формування регіональних кластерів підприємств та інституцій;

- оптимізація регіональних та міжрегіональних промислових комплексів; сприяння створенню регіональних промислових кластерів, передусім у найбільш наукоємних і високотехнологічних галузях та виробництвах, здатних

кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості» [1, с. 113].

Десятирічний досвід впровадження і розвитку нових виробничих систем в Україні (спочатку на Поділлі, а потім в Прикарпатті і Поліссі) підтверджує перспективність і ефективність інтеграційних зусиль, які дозволяють добитися зростання регіональної конкурентоспроможності, а на цій основі і більш високої якості життя як в окремих регіонах, так і на національному рівні. Світовий досвід і ініціативи окремих регіонів України підтвердили істинність твердження про те, що конкурентоспроможність не є статичним станом компанії, регіону чи галузі, а є динамічним процесом реалізації зусиль заради зростання продуктивності шляхом більш ефективного використання ресурсів території, регіону і їх виробничих кластерів.

Основні ознаки таких утворень є формування сприятливих передумов для максимальної співпраці науки з виробництвом і розвитку регіонального науково-виробничого та соціально-економічного потенціалів. Фактично такі структури відображають активізацію процесів міжфірмової кооперації, є відносно новою формою стратегічних альянсів наукових та промислових ресурсів. В основу всіх цих форм покладено наступні визначальні принципи:

- створення максимально сприятливих умов для розвитку наукоємного виробництва, інноваційного бізнесу;
- максимальне зближення, у тому числі територіальне, науки, виробництва, комерції;
- поєднання «під одним дахом» фірм, які розробляють і забезпечують комерційну реалізацію різних видів наукоємної продукції та сприяють прискореним процесам обміну науково-технічною інформацією;
- формування «парникових» умов для інкубаційного періоду становлення малих інноваційних фірм, проведення першого найбільш ризикового етапу науково-технічних розробок [2].

Слід акцентувати увагу й на те, що підприємства кластера набувають значних переваг, заснованих на зростаючих можливостях застосування інноваційного потенціалу, породжуваних об'єднанням.

По-перше, кластери підвищують продуктивність фірм і галузей за рахунок наступних чинників: ефективної спеціалізації і розподілу праці; ефекту масштабу; доступу до технологій, постачальників, кваліфікованої робочої сили, інформації; бізнес-послуг тощо.

По-друге, кластери створюють можливості для інноваційного і виробничого зростання.

По-третє, кластери стимулюють і полегшують формування нового бізнесу, що підтримує інновації і розширення кластера: використання венчурного капіталу і розвиток швидкозростаючих підприємств; зв'язки усередині кластера сприяють появі взаємодоповнюючих навиків, технологій, субсидій, що дозволяє брати участь у більш крупних операціях, в яких окремі фірми (підприємства) не конкурентоздатні.

Переваги кластерного підходу для органів влади (державних міністерств, регіональних адміністрацій тощо) полягають у тому, що він дозволяє комплексно і системно розглядати ситуацію в групі взаємозв'язаних підприємств, які відносяться до різних галузей. Крім того, кластерний підхід дає можливість використовувати як «стрижень» стратегії розвитку ініціативи кластера, висунуті і реалізовані лідерами бізнесу, які таким чином будуть гарантовані та успішно реалізовані. Цей підхід надає великі можливості для підвищення як конкурентоспроможності місцевого бізнесу, так і ефективності соціально-економічної політики регіональної влади.

Основною метою реалізації кластерної політики є забезпечення високих темпів економічного зростання і диверсифікації економіки за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих виробничих і сервісних послуг, науково-

дослідних і освітніх організацій, які створюють територіально-виробничі кластери.

Реалізація кластерної політики сприяє зростанню конкурентоспроможності бізнесу за рахунок реалізації потенціалу ефективної взаємодії учасників кластера, пов'язаного з їх географічно близьким розташуванням, включаючи розширення доступу до інновацій, технологій, ноу-хау, спеціалізовані послуги і висококваліфіковані кадри, а також зниженням трансакційних витрат, що забезпечує формування передумов для реалізації сумісних коопераційних проєктів і продуктивної конкуренції [3, с. 31-41].

Формування і розвиток кластерів є ефективним механізмом залучення прямих іноземних інвестицій і активізації зовнішньоекономічної інтеграції. Включення вітчизняних кластерів в глобальні ланцюжки вартості дозволяє істотно підняти рівень національної технологічної бази, підвищити швидкість і якість економічного зростання за рахунок підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, які входять до складу кластера, шляхом:

- придбання і впровадження критичних технологій, новітнього устаткування;
- отримання підприємствами кластера доступу до сучасних методів управління і спеціальних знань;
- отримання підприємствами кластера ефективних можливостей виходу на конкурентні міжнародні ринки.

Розвиток кластерів дозволяє також забезпечити оптимізацію стану вітчизняних підприємств у виробничих ланцюжках створення вартості, які сприяють підвищенню ступеня переробки сировини, що добувається, імпортозаміщенню і зростанню локалізації складальних виробництв, а також — підвищенню рівня нецінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг.

В рамках реалізації поставленої мети основними завданнями кластерної політики є:

– формування умов для ефективного організаційного розвитку кластерів, включаючи виявлення учасників кластера, розробку стратегії розвитку кластера, що забезпечує усунення «вузьких місць» і обмежень, які підривають конкурентоспроможність продукції, що випускається, в рамках ланцюжка виробництва доданої вартості, а також забезпечує нарощування конкурентних переваг учасників кластера;

– забезпечення ефективної підтримки проектів, направлених на підвищення конкурентоспроможності учасників кластера, особливо шляхом розвитку малого і середнього підприємництва; активних інноваційної і технологічної політик; удосконалення освітньої політики; ціленаправленої політики залучення інвестицій; політики розвитку експорту; розвитку транспортної і енергетичної інфраструктури; розвитку галузей економіки;

– забезпечення ефективної методичної, інформаційно-консультаційної і освітньої підтримки реалізації кластерної політики на регіональному і галузевому рівні. Забезпечення координації діяльності державних органів виконавчої влади, органів виконавчої влади суб'єктів України і органів місцевого самоврядування, об'єднань підприємців з реалізації кластерної політики.

Результатами реалізації кластерної політики є зростання продуктивності і інноваційної активності підприємств, які входять до складу кластера, а також підвищення інтенсивності розвитку малого і середнього підприємництва, активізація залучення прямих інвестицій, забезпечення прискореного соціально-економічного розвитку регіонів базування кластерів та України в цілому.

Література:

1. Єрмакова О.А. Підвищення конкурентоспроможності приморських

регіонів України на основі кластерної моделі: монографія / О.А. Єрмакова. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 221 с.

2. Киселев А. Н. Кластерный подход, субконтрактация и внедрение систем менеджмента качества – стратегия и инструментарий для повышения конкурентоспособности малого бизнеса и его роли в развитии территорий [Электронный ресурс] / А. Н. Киселев // Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса. – Режим доступа: http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_280.html.

3. Федулова Л. І. Проблемність регіонів: особливості регіональної політики в умовах нової економіки / Л. І. Федулова, Н. Ю. Буга // Регіональна економіка. – 2008. - №3. – С. 31-41.

УДК 339.922

Чернишов О.Ю.,

кандидат економічних наук,

Євреїмова Є.О.,

Донецький державний університет управління

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Кінець 20 століття залишиться в пам'яті людства епохою великих сподівань, які частково збулися, а частково не реалізувалися. Протягом найближчих років доведеться побачити в якій мірі ці сподівання були обґрунтовані. Особливої уваги заслуговує питання про те, чи судилося збутися мрії про глобалізацію сучасного світу, про вільний господарський обмін між

регіонами, єдиний інформаційний простір і домінування в світовому масштабі принципів гуманістичного соціального устрою.

На межі двох тисячоліть в житті практично всіх держав світу центральне місце займають глобальні економічні, фінансові та валютні проблеми. Вони значною мірою впливали на розвиток всіх країн планети і в період Першої та Другої світових війн, і у роки Великої Депресії, і міжнародних валютних криз.

Глобалізація світової економіки складна, багатоаспектна проблема, що постійно породжує численні наукові дискусії і тому на сьогодні вона не має простого і однозначного тлумачення. За цим поняттям переховується велика кількість явищ і одночасно протікаючих процесів, а також проблем, які торкаються всього людства і які прийнято називати глобальними проблемами сучасності. Семантично це поняття пов'язане з англійським словом "Globe" (земна куля), яке не залишає шансів на існування іншим термінам іншого семантичного коріння типу "мировизация" (рос.) або "мондиалізація" (фр.). З множини вимірювань поняття глобалізації можна виділити два найбільш очевидних [1, с. 243].

Протиріччя глобалізації, її очевидні (а також менш очевидні, але передбачувані) позитивні і негативні наслідки, природно викликають різноманітні, часом прямо протилежні оцінки і прогнози, аж до самих песимістичних. Одним з характерних прикладів в цьому відношенні є книга, що вийшла в 1996 р., написана двома співробітниками відомого німецького журналу "Шпігель" Х. Мартином і Х. Шуманом і що стала своєрідним бестселером. Її назва говорить саме за себе: "Пастка глобалізації. Наступ на демократію і добробут". Декілька ключових фраз розкривають аргументацію і позицію авторів: "Потужність глобалізації об'єднує світ і в той же час руйнує цей об'єднаний світ. Власники величезних інвестиційних коштів і світових концернів диктують свою волю млявим національним державам. При цьому політичні діячі, як і представники ділових кіл, домагаються все більшого дерегулювання економіки.

Результатом цього динамічного і жорсткого процесу стають все нові програми економіки і масові звільнення”. У цих міркуваннях, пронизаних страхом перед майбутнім, містяться типові мотиви і побоювання: зростаюча влада транснаціональних господарських структур і послаблення політичних сил, загроза масового безробіття [2].

Перша загроза в зв’язку з глобалізацією викликана тим, що її переваги, які зрозумілі людям, будуть, однак, розподілятися нерівномірно. У короткостроковій перспективі, як відомо, зміни в обробній промисловості, сфері послуг призводять до того, що галузі, які отримують переваги від зовнішньої торгівлі, і галузі, пов’язані з експортом, відчують більший приплив капіталу і кваліфікованої робочої сили. У той же час ряд галузей значно програє від глобалізаційних процесів, втрачаючи свої конкурентні переваги через зростання відкритості ринку. Такі галузі змушені докладати додаткових зусиль, щоб пристосуватися до господарських умов, які змінилися не в їхню користь.

Що ж в кінцевому підсумку являє собою глобалізація? Що вона несе країнам світу – загрозу чи нові можливості? Напевно, прибічники глобалізації та їх опоненти ще довгий час будуть сперечатися. Але вже сьогодні всі погоджуються з тим, що це є об’єктивний процес і іншої альтернативи просто не існує. Джин глобалізації вирвався на волю і не варто намагатися знову загнати його в пляшку. Спроби обмежити чи відтягнути на більш пізні строки ефект глобалізації призведуть лише до зменшення вигод від неї та збільшення витрат.

Збільшення розриву між доходами в країнах з високим рівнем доходу та країнах з низьким рівнем доходу не може не викликати занепокоєння. Глибоку тривогу викликає й те, що значна кількість населення земної кулі за межею бідності. Проте, було би помилково поспішно робити з цього висновок, що причиною цього розриву є глобалізація чи, що нічого не можна зробити для виправлення такого становища. Навпаки, країни з низьким рівнем доходу не змогли інтегруватися в світову економіку так швидко, як і інші країни, частково

через обрану ними політику та частково через фактори, які не піддаються контролю. Жодна країна, тим більше найбідніша, не може дозволити собі залишатись в ізоляції від світової економіки. Кожна країна повинна прагнути до скорочення бідності. Міжнародне співтовариство повинно намагатися допомогти (шляхом зміцнення міжнародної фінансової системи, за допомогою торгівлі та сприяння) найбіднішим країнам в їх зусиллях інтегруватися в світову економіку, досягненню більш швидких темпів зростання та скороченню бідності. Саме таким шляхом можна буде забезпечити доступ до блага глобалізації для всіх людей в усіх країнах [3].

З усього вищесказаного витікає й значення процесів глобалізації для України. Але особливо нелегко прогнозувати шляхи розвитку країни, що трансформує власну економіку, коли не зроблено ще остаточно вибір щодо найсприятливішої моделі розвитку ринкової економіки. Для України, молодій центральноєвропейській державі, перше її незалежний розвиток виявився вкрай складним, обтяженим економічними кризами, загостренням соціальних проблем у суспільстві. І все ж подає надію те, що почали з'являтися елементи стабільності і деякого прогресу в економіці, які поки ще є надзвичайно скромними порівняно з результатами, досягнутими сусідніми країнами, що переживають подібні труднощі перехідного періоду.

Україна, що затрималась на старті реформ, поки що не виробила своєї чіткої моделі ринкової економіки. Сьогодні вона повинна без зволікання зосередити зусилля на підготовці найбільш прийнятної національної програми прискореного зростання. Потенціал країни ще настільки значний, що їй під силу застосувати в програмі те краще, що вироблено світовим співтовариством для перетворення кризової економіки в ефективно функціонуючу.

Отже, адекватна реакція повинна полягати в тому, щоб і Україна і все світове співтовариство змогло адаптуватися до нових умов і скористатися шансами, які надає глобалізація. Тому необхідна нова стратегія, яка гарантувала б

прибутки від розширення світового ринку для всіх країн.

Література:

1. Білорус О.Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток. / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко // (системні маркетингові дослідження). – К.: КНЕУ, 2005. – 492 с.
2. Головін М. Вплив фінансової глобалізації на грошово-кредитну політику: теоретичні аспекти і реакція на фінансові кризи / М. Головін // Економіка України. – 2009. – № 2.
3. Старостіна А. Суперечливі шляхи економічної глобалізації / А. Старостіна, О. Каніщенко // Економіка України. – 2008. – № 5.

УДК 346.242

***Чернишов О.Ю.,**
кандидат економічних наук,
Кропівіна Н.Д.,
Донецький державний університет управління*

НЕОБХІДНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА КОНЦЕНТРАЦІЄЮ

Ключовою відмінністю переходу України до ринкової економіки є те, що даний етап тісно пов'язаний із становленням ефективного конкурентного середовища, попередженням монополізації товарних ринків як при приватизації, так і при придбанні часток, паїв (акцій) на первинному або вторинному ринку.

Також даний етап характеризується становленням та реорганізацією цілої низки суб'єктів господарювання та їх об'єднань, в тому числі отриманням одними з них контролю над іншими. Для попередження і припинення негативних

наслідків у процесі ринкових перетворень у державі була створена система контролю за економічною концентрацією.

Антимонопольний контроль за економічною концентрацією поділяють на попередній та поточний. Тобто про те, що контроль за концентрацією здійснюється державою не лише на стадії створення і реорганізації суб'єкта господарювання, а й на стадії подальшого перерозподілу його часток, паїв, акцій чи активів між різноманітними особами, включаючи правовідносини, пов'язані з призначенням та суміщенням керуючих посад у декількох юридичних особах (поточний) [4, с. 24].

Метою даного державного контролю є виявлення і попередження монополізації ринків, що здатні зруйнувати досягнутий рівень конкуренції.

Поняття «концентрація» розуміється, як процес злиття підприємств, компаній та інших ринкових активів, внаслідок чого зростає економічна влада учасників ринку. Концентрацією визначається не лише придбання акцій, але і створення нових підприємств, передача певних об'єктів в оренду, і навіть призначення керівників великих компаній. Усі великі концентрації повинні погоджуватися з Антимонопольним комітетом [1, с. 704].

З метою попередження монопольного становища окремих суб'єктів на ринку створення, реорганізація та ліквідація суб'єктів господарювання, придбання їх активів, часток (акцій, паїв) господарських товариств, а також створення об'єднань підприємств чи перетворення органів влади у вказаних об'єднаннях у випадках, передбачених законодавством, відповідно до ч. 2 ст. 40 ХК України, здійснюються при умові отримання на це згоди Антимонопольного комітету України. Підстави для видачі дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання визначаються законом.

Стаття 22 Закону України «Про захист економічної конкуренції» (далі Закон) виділяє та регулює наступні види концентрації суб'єктів господарювання:

1) злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта господарювання до іншого;

2) придбання безпосередньо або через інших осіб контролю одним або декількома суб'єктами господарювання над одним або декількома суб'єктами господарювання або частинами суб'єктів господарювання, зокрема, шляхом:

а) безпосереднього або опосередкованого (через інших осіб) придбання, отримання у власність іншим способом активів у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, отримання в управління, оренду, лізинг, концесію або отримання іншим способом права користування активами у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, зокрема придбання активів суб'єкта господарювання, який ліквідується;

б) призначення або обрання на посаду керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового або виконавчого органу суб'єкта господарювання особи, яка вже займає одну або кілька з перерахованих посад в інших суб'єктах господарювання, або створення ситуації, при якій більше половини посад членів спостережної ради, інших наглядових або виконавчих органів двох або більше суб'єктів господарювання займають одні й ті самі особи;

в) створення суб'єкта господарювання двома і більше є суб'єктами господарювання, який тривалий період самостійно здійснюватиме господарську діяльність, і при цьому вказане створення не призводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, які створили цей суб'єкт господарювання, або між ними і новоутвореним суб'єктом господарювання;

3) безпосереднє або опосередковане (через інших осіб) придбання отримання у власність іншим способом або отримання в управлінні часток (акцій, паїв), які забезпечують досягнення або перевищену 25 або 50 відсотків голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання.

Таким чином, як доречно вказується, що поняття концентрації визначається корпоративним і посадовим аспектом. Корпоративний аспект включає випадки злиття, приєднання придбання активів, колективного засновництва, придбання часток (паїв, акцій) суб'єктів господарювання. Посадовий аспект передбачає сумісництво керуючих посад у різних суб'єктах господарювання.

В економіці постійно здійснюються сотні, тисячі різних видів концентрації. Проте не всі з них мають істотний вплив на структуру товарних ринків або можуть призвести до монополізації. Саме тому ст. 24 Закону «Про захист економічної конкуренції» передбачає конкретні випадки, за яких необхідна згода на концентрацію, а саме попереднє отримання дозволу АМКУ або адміністративної колегії Комітету на концентрацію є обов'язковим, коли сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю, за останній фінансовий рік, зокрема за кордоном, перевищує суму, еквівалентну 12 млн. євро, визначену за курсом Національного банку України, який діяв в останній день фінансового року. При цьому повинні дотримуватися дві умови [2]:

– по-перше, вартість активів або обсяг реалізації товарів, у тому числі за кордоном, не менше ніж у двох учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю перевищує суму, еквівалентну 1 млн євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року.

– по-друге, вартість активів або обсяг реалізації товарів в Україні хоча би одного учасника концентрації, з урахуванням відносин контролю, перевищує суму, еквівалентну 1 млн. євро, визначену за курсом Національного банку України, який діяв в останній день фінансового року.

Що стосується принципу упорядкованості та прозорості, що передбачає наявність чіткої процедури контролю за концентрацією суб'єктів господарювання, то з прийняттям у 2002 році Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу

на концентрацію суб'єктів господарювання та Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку було зроблено важливий і доволі значний крок у напрямку підвищення контролю за концентрацією суб'єктів господарювання [3, с. 129].

Втім окремі прогалини в цій галузі все ж залишаються, такий висновок можна зробити проаналізувавши рекомендації ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку), в яких йдеться про те що рішення Комітету з питань концентрації повинні бути публічними і доступними для широкої громадськості. Не до кінця з'ясованим залишається питання ефекту від економічної концентрації, що обґрунтовує надання дозволу на концентрацію у разі наявності негативного впливу концентраційної угоди на конкурентне середовище. Відсутні методичні принципи порівняльного аналізу соціально-економічних переваг та втрат від концентрації.

Вдосконалення і розвиток антимонопольного законодавства в єдиній системі і в комплексі з економічними та організаційними заходами за умови погодження їх сприятиме створенню єдиної системи і ефективного механізму протидії монополізму в Україні.

Підсумовуючи результати слід зазначити, що система державного контролю за концентрацією суб'єктів господарювання починаючи з 90-х років ХХ століття пройшла значний шлях самовдосконалення, про що свідчить як зміна структурних передумов конкуренції в економіці України, так і зміна якісних параметрів самої системи контролю. Втім ця система досі містить в собі чимало прогалин, що потребують заповнення та коригування з метою підвищення ефективності контролю за процесами концентрації.

Література:

1. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики [Текст] : підручник / З.М. Борисенко. - К. : Таксон, 2011. – 704 с.

2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року №2210-III // [Електронний ресурс] - режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>

3. Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік. - К.: АМКУ, 2010. – 129 с.

4. РЕГЛАМЕНТ РАДИ (ЄС) №139/2010 від 20 січня 2010 року щодо контролю за концентраціями суб'єктів господарювання // Офіційний вісник Європейського союзу, 29.1.2010. – С.24/1-24/19

УДК 339.9:330.34

***Чернічкіна О.В.,
Іващенко М.В.,***

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Глобальні економічні трансформації країн Європи, Азії, Америки, що інтенсивно відбувалися у другій половині ХХ – на початку ХХІ ст., свідчать про складність, тривалість та високі соціальні втрати переходу до ринку та лібералізації міжнародних економічних відносин. Економічні реформи, що передбачали реалізацію в країнах заходів соціального та економічного спрямування під егідою міжнародних організацій, у багатьох країнах перетворилися на невдалі експерименти через відсутність системності при проведенні реформ та їхнє вузьке спрямування (досить часто реформи стосувалися окремої галузі або складової економічної системи, залишаючи поза увагою інші сфери: культурну, соціальну і т.д.). Як наслідок, у країнах з перехідною економікою та тих, що розвиваються, економічна модернізація не

спричинила позитивні зрушення у соціальній сфері. Тобто, ефективність розвитку економічних систем, яка у більшості випадків реформування економіки ставиться як пріоритет модернізації, не враховує багатьох соціальних факторів суспільного життя, нівелює феномен справедливості, що не може не відобразитися на результатах соціально-економічного розвитку.

Таким чином, соціалізація глобальної економіки стає ключовим імперативом глобального розвитку. Для виявлення напрямів та механізмів соціалізації глобальної економіки розглянемо природу та склад імперативів глобального розвитку.

Аналізуючи склад сучасних імперативів глобального розвитку, необхідно в першу чергу відмітити, що політичні імперативи глобального розвитку передбачають трансформацію уніполярної моделі світоустрою, в якому спостерігалось домінування США як лідера економічних і технологічних процесів, у поліполярну модель з посиленням ролі регіональних інтеграційних блоків і нових центрів світового економічного суперництва (Китай, Індія, Росія, країни близькосхідного регіону).

У свою чергу, науково-технологічні імперативи глобального розвитку передбачають прискорення науково-технічного прогресу країн через їх залучення до процесу розроблення ключових інновацій та їх комерціалізації [5, с. 87].

Щодо глобальних інформаційних імперативів, то основною їхнього закономірністю є феномен інформаційного глобалізму, який перетворює інформацію на найважливіший економічний ресурс та спонукає країни до масового впровадження в усі сфери людської життєдіяльності інформаційних технологій.

З приводу культурних імперативів, то тут слід зазначити, що логіка глобалізаційних процесів у галузі культури підкоряється іншим законам, аніж в економіці, політиці, фінансовій сфері. Це пов'язане з тим, що якщо гомогенізація, універсалізація цивілізаційного матеріального компонента можлива, то у сфері

духовного стримування досить проблематична. Єдиним можливим засобом взаємодії культур у сучасному світі стає діалог, тобто рівне партнерство, де як логіка розуміння іншого виступає принцип додатковості [4, с.19].

Щодо екологічних імперативів, то вони являють собою обов'язкові, об'єктивно зумовлені принципи екологічного поведження, напрями, форми і методи господарювання, механізми, інструменти і засоби їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах створеного правового поля, що відбиває суспільні інтереси [3, с. 273].

Доцільність виділення імперативів людського розвитку пов'язана з тим, що на сьогоднішній день концепція людського розвитку стала одним з найкращих гуманітарних надбань людської цивілізації. Вчені вважають, що зростаюче значення та ролі людського капіталу на етапі розбудови економіки знань, змінюють не лише економіку, а й усі сфери суспільного буття. [2, с. 44—45].

Щодо імперативів соціалізації глобальної економіки, то вони генеруються безпосередньо під впливом середовища соціально-економічного розвитку, яке, в свою чергу, включає три складові: модифікацію умов та мотивацій трудової діяльності, професійний розвиток працівників, відтворення робочої сили.

Концепція зазначеної тріади формування імперативів соціалізації глобальної економіки полягає у тому, що саме вони пов'язують між собою економічну та соціальну сфери країн і світу в цілому. Адже економіка являє собою взаємопов'язану сукупність галузей матеріального виробництва та невиробничої сфери, ключовою ланкою яких виступає працівник. Завдяки діяльності працівників на підприємствах створюються матеріальні блага та послуги, які використовуються для задоволення потреб у соціальній сфері не тільки працівників, а й інших членів суспільства.

У свою чергу, трудова діяльність являє собою цілеспрямовану діяльність людей зі створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб окремої людини, підприємств і суспільства в цілому, яка потребує певної

мотивації, тобто стимулів окремої людини чи групи людей до дій, спрямованих на досягнення цілей підприємства.

Нарешті завершальною ланкою тріади генерації глобальних соціально-економічних імперативів виступає складний процес відтворення робочої сили, якому притаманні ряд особливостей в сучасних умовах. По-перше, цей процес усе більше перетворюється у розвинутих країнах і транснаціональних корпораціях на складну і різноманітну діяльність з управління людськими ресурсами. [1, с. 81].

По-друге, завдяки новим поглядам на відтворення робочої сили в рамках концепції людського ресурсу в розвинених країнах були обгрунтовані новітні підходи до нарощування конкурентоспроможності національних економік.

По-третє, відтворення робочої сили в умовах постіндустріалізму пов'язується із суттєвою зміною соціальної структури суспільства, критеріїв оцінки якості життя, поширенням практики соціального партнерства.

Серед показників якості життя зменшується значення матеріально-фінансових індикаторів, однак зростає роль обсягу отриманих індивідумом спектра соціальних послуг: освітніх, медичних, мистецько-культурних, що стають не тільки необхідними, а й доступними для все більш широких верств населення.

Дослідження взаємодії імперативів та середовища глобального розвитку дозволяє визначити форми соціалізації глобальної економіки.

В умовах глобального розвитку все більшого впливу набувають наступні закономірності трудової діяльності: структурні зрушення професійно-кваліфікаційного складу працівників унаслідок науково-технічного розвитку світової економіки, старіння робочої сили та все ширше залучення до роботи жінок, а також посилення ролі корпоративної культури та впливу крос-культурних характеристик на процес спільної праці та її результатів. Найбільш дієвим імперативом опанування зазначених закономірностей стає віртуалізація праці, яка являє собою відокремлення робочих місць окремих працівників від компанії за обопільною згодою з керівництвом та забезпечення ефективного

зв'язку між ними завдяки використанню електронних комунікацій в режимі on-line.

Необхідно підкреслити, що сучасне технологічне удосконалення спрямоване на прогресивну зміну характеру, змісту праці та ролі працівника безпосередньо у виробничому процесі. Від професійного розвитку працівників та їх кваліфікації все більш стають залежними продуктивність праці, новітні технологічні досягнення та ресурсозберігаючі технології. Високий рівень кваліфікації працівників дозволяє створити не тільки нове обладнання, а й ефективно його застосовувати та вдосконалювати у процесі виробництва.

Конкурентоспроможність та інноваційний потенціал країни значною мірою залежать від професійної кваліфікації працівників. Саме професійна освіта є чинником, що здатний створювати стабільний запас кваліфікації працівника та надасть змогу оперативно реагувати на швидкоплинні зміни технологій виробництва. В свою чергу, система професійного розвитку працівників повинна орієнтуватися на забезпечення безперервної освіти, оскільки в сучасних умовах процес морального старіння знань відбувається дуже швидко, особливо в науково-технічних галузях.

Соціалізація світової економіки безперечно є однією з новітніх ключових тенденцій глобального розвитку і являє собою процес врахування соціальних факторів функціонування глобальної економіки, а саме: збереження умов для існування людства на планеті, усунення наростаючих асиметрій та попередження нових нерівномірностей у розподілі та використанні споживчих благ, розвитку різноманітних здібностей людини, соціальній переорієнтації виробництва та гуманізації трудової діяльності. Необхідно підкреслити, що процеси соціалізації глобальної економіки пов'язані з підвищенням ролі людини, її духовно-моральних якостей і цінностей, здібностей, знань, досвіду у виробництві, які дозволяють їй активізувати свою діяльність та визначити місце в економічній системі. За таких умов особливого значення набувають імперативи соціалізації глобальної

економіки, які генеруються безпосередньо під впливом середовища соціально-економічного розвитку, що в свою чергу включає три складові: модифікацію умов та мотивацій трудової діяльності, професійний розвиток працівників, відтворення робочої сили.

Література:

1. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: монографія / Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Колот А.М.; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. — Київ: КНЕУ, 2016.
2. Колот А.М. Соціально — трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія.— Київ: КНЕУ, 2015. — 251 с.
3. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: навчальний посібник. — К., Кондор. —2013. — 296 с.
4. Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: монографія. — К.: КНЕУ, 2016.
5. Столярчук Я.М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія. — К.: КНЕУ, 2015. — 302 с.

*Шагіна С.О.,
Ло Тхі Зунг,
Ломачинська І.А.,
кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова*

РОЗВИТОК НАФТА ЯК ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

Угода про НАФТА (Північноамериканська зона вільної торгівлі) створила одну з найбільших у світовому господарстві зон вільної торгівлі. Вона пов'язала біля 500 мільйонів населення з загальним обсягом ВВП 21 трлн. дол. США порівняно з 7600 млрд. дол. США у 1993 р. [1]

За роки існування НАФТА обсяг торгівлі товарами між партнерами угоди збільшився в чотири рази та станом на 2017 р. становив 1,17 трлн. дол. США. Протягом цього періоду обсяги канадсько-американської торгівлі потроїлися, а обсяг торгівлі між Мексикою та США збільшився в чотири рази [1]. За період функціонування НАФТА середньорічний темп приросту ВВП в США склав 3,0%, в Канаді – 3,1% і в Мексиці – 2,9% [1].

Основною особливістю НАФТА як інтеграційного об'єднання є нерівномірність торгівельних відносин між країнами-учасницями. Так, взаємодія Канади й Мексики значною мірою менше масштабів інтеграції, як між США та Канадою, так і між США й Мексикою. Канада та Мексика є конкурентами на ринку США та в залученні американського капіталу. [2]

Зовнішньоторговельні відносини залишаються основою розвитку НАФТА, адже Північноамериканська зона вільної торгівлі посідає друге в світі місце за експортом та імпортом, після Європейського Союзу. Частка НАФТА у світовому експорті становить 12,95%, імпорту – 17,3%.

Створення зони вільної торгівлі в Північноамериканському регіоні сприяло розвитку не лише зовнішньої, але й внутрішньої регіональної торгівлі. Основним торгівельним партнером НАФТА є країни ЄС, частка яких в загальному обсязі зовнішньої торгівлі складає 27,86%. Друге місце посідає АСЕАН, на долю якого припадає 7,2% імпорту та 7,02% експорту Північноамериканського об'єднання.

Слід окремо відзначити розвиток торгівлі НАФТА з КНР, на долю якого припадає 10,75% від загального обсягу експорту угруповання. Китай є одним із найголовніших імпортерів товарів та послуг до зони НАФТА та займає 1/4 частку в структурі загального імпорту країн об'єднання. Зростання ролі Китаю в зовнішньоекономічних зв'язках НАФТА є однією з провідних тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності угруповання.

Найвизначнішу частку в зовнішній торгівлі країн-членів НАФТА має промислова продукція, продукти сільськогосподарського сектору, паливо, транспортні засоби, машинне та електричне обладнання, продукція хімічної промисловості. Основними конкурентоспроможними товарами, які виробляються в НАФТА, є продукти хімічної промисловості, машинне і транспортне обладнання, продовольчі товари, сировина. Основними статтями експорту та імпорту послуг виступають туристичні послуги, транспортні, фінансові послуги, ліцензування.

Зміцнивши зв'язки між фірмами трьох північноамериканських країн, інтеграція дозволила їм брати участь на недискримінаційній основі в торгах на державні закупівлі, що розширило можливості для розвитку бізнесу.

Інтеграція в рамках НАФТА також сприяє зростанню припливу прямих іноземних інвестицій, особливо у рамках об'єднання. Причина цього полягає у зниженні інвестиційних ризиків, зокрема коли інвестори з країн-учасниць мають ті ж права і обов'язки, що і місцеві інвестори в рамках національного режиму. Розвиток відносин країн-учасниць НАФТА в напрямку міжнародного руху капіталу характеризується нерівномірністю. Основною країною-членом, що саме і

визначає тенденцію розвитку інвестиційної діяльності угруповання є США, які утримують лідируючі позиції в сфері міжнародного руху капіталу як основний інвестор та одержувач інвестицій. В свою чергу Мексика є одним з найбільших реципієнтом прямих іноземних інвестицій серед країн, що розвиваються. Основними країнами, що інвестують в НАФТА є країни Європейського Союзу – 47% від сукупного обсягу інвестицій. На країни Латинської Америки приходить 8,1% залучених прямих іноземних інвестицій, частка Японії становить 8,2%, Австралії – 7,7% від загального обсягу ПІІ. Головними сферами інвестування в економіку країн НАФТА є видобувна промисловість (17,5%), хімічна промисловість (17%), оптова та роздрібна торгівля (10,8%), фінансові послуги (10,6%), продукція харчової промисловості (4,8%). В свою чергу країни НАФТА інвестують в країни ЄС (51%), Латинської Америки (21%), Австралію (3,4%), Японію (1,3) [3].

Отже, роль НАФТА у світовій економіці є значущою. Угода допомогла стимулювати економічне зростання й створити більше високооплачуваних робочих місць. Вона також створила основу для зростання конкуренції та розширення можливостей задоволення споживчих потреб, забезпечила північноамериканським підприємствам більш широкий доступ до матеріалів, технологій, інвестиційного капіталу тощо.

Втім, на сучасному етапі НАФТА проходить складний етап інвентаризації Договору по ініціативі США. У 2017 р. дефіцит зовнішньої торгівлі США з Мексикою склав біля 63 млрд. дол. США, а з Канадою – 11 млрд. [5]. За період функціонування НАФТА інвестиції США в Мексику зросли майже в сім разів, а в економіку Канади – в три рази. На думку останньої, найбільші вигоди отримала Мексика. Крім того, серед вимог до Мексики – боротьба з потоками наркотиків та нелегальних мігрантів у США.

Очевидно, що відновлення торгових бар'єрів між країнами НАФТА негативно вплине на економіку всіх учасниць. Найбільші втрати буде мати

Мексика. Втім, позитивним сигналом для майбутнього Північноамериканської зони вільної торгівлі є відмова США від ідеї ліквідувати НАФТА і рішення щодо перегляду умов її Договору.

Література:

1. Trading Economics Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tradingeconomics.com/>
2. Беззубченко, О.А. Оцінка ефективності регіональної інтеграції в країнах НАФТА. / О.А. Беззубченко // Вісник Маріупольського Державного університету. – 2014 – №8. – С. 118-131.
3. Пісов, М.П. Інтеграційні правопорядки в регіональних організаціях на прикладі НАФТА та АСЕАН / М.П. Пісов // Митна справа. – 2015. – № 2. – С. 15-22.
4. Ломачинська І.А. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: основні риси та характеристики. // Міжнародні економічні відносини : [навчальний посібник] / за ред. С.О. Якубовського. – Одеса: Одеський національний університет, 2015. – 305 с.
5. Мосесов, А. После NAFTA жизнь не заканчивается. [Електронний ресурс] / А. Мосесов // Международная панорама. – 12.01.2018. – Режим доступу: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/4866927>

УДК 657.1; 339.92

Яцишин С.Р.,
*кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет*

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА: РОЗКРИТТЯ ЗГІДНО МСФЗ

Процес глобалізації світової економіки, необхідність посилення захисту

прав інвесторів та забезпечення прозорості міжнародних ринків капіталу зумовили нові вимоги до формування інформаційної бази суб'єктів господарювання [4]. Існування міждержавного рівня облікової політики зумовлено сучасними процесами глобалізації. Формування облікової політики на цьому рівні здійснюється Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (раніше – Комітет з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО)).

Управлінський персонал суб'єкта господарювання здійснює професійне судження щодо фінансової звітності, яка пов'язана зі застосуванням як кількісної, так і якісної інформації про господарські події та операції. Професійне судження бухгалтера уособлюється в обліковій політиці суб'єкта господарювання.

Термін «облікова політика» (англ. – accounting policies) офіційно почав використовуватись у міжнародній практиці з 1973 року, з'явившись у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО) 1 «Розкриття облікової політики» та 5 «Інформація, яка підлягає розкриттю у фінансових звітах». З 1997 року діє новий МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [2] (переглянутий в 2007 р.), виданий на базі цих стандартів, який містить вимоги до розкриття інформації в облікових політиках. Варто відзначити також МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [3], що розкриває відповідні питання, а також Концептуальну основу до міжнародних стандартів, що містить вимоги щодо розкриття облікової інформації та практичні рекомендації із застосування стандартів, сприяє гармонізації стандартів бухгалтерського обліку та процедур, пов'язаних із висвітленням облікової політики у фінансових звітах.

Відповідно до п.5 МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», облікова політика – це конкретні принципи, основи, умови та правила, прийняті компанією для підготовки та подання фінансової звітності [3]. Крім того, не важко помітити, що у цьому МСБО досліджувана нами дефініція характеризується у множині. Це пов'язане з тим, що за міжнародними правилами

облікова політика, встановлена щодо конкретного об'єкту обліку, вважається окремою обліковою політикою. Отже, зазначення облікової політики – невід'ємна частина фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), і без надання цієї інформації пакет такої звітності вважається не повним [4].

МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [2] передбачає, що суб'єкт господарювання не може виправити невідповідні облікові політики ні розкриттям інформації про застосовані облікові політики, ні примітками чи поясненнями.

Решта міжнародних стандартів фінансової звітності та бухгалтерського обліку містять рекомендації щодо елементів облікової політики або господарських операцій, де застосовується облікова політика.

Слід відмітити, що облікова політика формується на підставі вивчення і застосування усіх чинних міжнародних стандартів обліку та звітності [1]. Основні вимоги міжнародних стандартів щодо розкриття в обліковій політиці згруповано у таблиці 1.

Суб'єкт господарювання зобов'язаний у власній обліковій політиці визначитись з альтернативами, які пропонують міжнародні стандарти за кожним об'єктом обліку та звітності. При цьому облікова політика повинна роз'яснювати правила обліку всіх об'єктів; вона будується не за стандартами, а за статтями звітності.

У процесі формування облікової політики МСФЗ відмічають ті вимоги, які необхідно брати за основу, тобто принципи, а саме: безперервності діяльності компанії, нарахування, послідовності, суттєвості, сталості. В якості основних варто виділити сталість або постійність з року в рік. Виключення складають випадки удосконалення облікової політики, наслідки яких повинні розкриватися в поясненнях до річної фінансової звітності [4].

**Основні вимоги міжнародних стандартів обліку та звітності щодо розкриття
в обліковій політиці**

Назва стандарту	Пункти стандартів, які доцільно описати в обліковій політиці
МСФЗ 2 – Платіж на основі акцій	7, 13А, 19, 20, 21, 27, 27А, 28, 30, 32, 33, 44
МСФЗ 3 – Об'єднання бізнесу	4, 15, 16, 18, 19, 42, 54, 56, 58
МСФЗ 5 – Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність	6, 7, 8, 15, 25, 33
МСФЗ 7 – Фінансові інструменти: розкриття інформації	6, 7, 16, 21, 27
МСФЗ 8 – Операційні сегменти	10
МСБО 12 – Податки на прибуток	22, 24, 34, 39, 44, 46, 47, 56, 61А, 68, 71
МСБО 16 – Основні засоби	15, 16, 30, 31, 39, 40, 41, 51, 67, 68, 71, 73
МСБО 17 – Оренда	8, 20, 25, 27, 33, 50, 55
МСБО 18 – Дохід	8, 9, 14, 20, 26, 30, 35
МСБО 19 – Виплати працівникам	7, 54, 58А, 64, 92, 93А, 96, 133
МСБО 20 – Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу	7, 12, 23, 26
МСБО 23 – Витрати на позики	8, 27
МСБО 21 – Вплив змін валютних курсів	9, 21, 23, 28, 32, 39, 47, 48, 59
МСБО 28 – Інвестиції в асоційовані підприємства	6, 11, 18, 22, 23, 31, 33, 36, 37, 39
МСБО 31 – Частки у спільних підприємствах	3, 9, 30, 34, 36, 45, 48
МСБО 32 – Фінансові інструменти: подання	18, 28, 32, 33, 35, 38
МСБО 36 – Зменшення корисності активів	6, 9, 10, 25, 30, 33, 55, 59, 60, 66, 80, 86, 104, 110, 114, 117, 119, 124
МСБО 37 – Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи	14, 45, 47, 53, 54, 59, 60, 72
МСБО 38 – Нематеріальні активи	9, 10, 24, 54, 57, 74, 83, 88, 97, 104, 107, 108, 109, 113, 118, 122
МСБО 39 – Фінансові інструменти: визнання та оцінка	9, 58, 59, 63, 64, 65, 86, 88, 89, 92, 93, 95, 97, 98, 100, 101, 102
МСБО 40 – Інвестиційна нерухомість	20, 33, 35, 57, 60, 61, 66, 69, 75

Користувачі фінансової звітності повинні мати змогу порівнювати фінансову звітність суб'єкта господарювання через окремі періоди для визначення тенденцій у його фінансовому стані, фінансових результатах діяльності та грошових потоках. Тому, як правило, однакові облікові політики застосовуються протягом кожного періоду та в проміжок часу від одного періоду до іншого.

Розкривається облікова політика у Примітках до фінансових звітів. У першій примітці зазвичай коротко викладаються облікові методи, які застосовувалися при складанні звітів, іншими словами, особливості обліку цієї компанії. У другій примітці відображаються результати змін в обліковій політиці, якщо вона змінювалася протягом року.

Порядок внесення змін до облікової політики регламентують пп.14-31 МСБО 8 [3]. Як правило, однакова облікова політика застосовується для кожного звітного періоду. Її слід змінювати лише у разі:

- а) якщо це вимагається стандартом чи тлумаченням, або
- б) якщо такі зміни призведуть до адекватнішого відображення подій та операцій у фінансових звітах суб'єкта господарювання.

Усі випадки змін облікової політики після складання балансу поділяються на ті, які підлягають коригуванню, матеріальні (наприклад, операції, пов'язані з дебіторами) і не підлягають коригуванню, які розкриваються в примітці до звітності й описують їх результат та характер (наприклад, не існуючі на дату складання балансу факти, такі як, пожежа).

Опираючись на норми МСФЗ, удосконалення облікової політики, яке викликало матеріальні (або, так звані, суттєві) зміни, повинно відноситися до статей поточного звітного періоду, як коректування до раніше нарахованих резервів, і стосуватися суми доходу поточного періоду.

За міжнародними стандартами, а саме згідно пунктів 28-29 МСБО 8 [3], зміна облікової політики відображається ретроспективно. Будь-яке коригування внаслідок такої зміни слід відображати як коригування залишку кожного

відповідного компоненту власного капіталу на початок періоду, а також коригувати інші порівнювані суми, інформація про які розкрита за кожний поданий попередній період, так, наче нова облікова політика застосовувалася завжди. Розкриття такої інформації не слід повторювати у фінансовій звітності подальших періодів.

В звітності за міжнародними стандартами окремому розкриттю підлягає вплив нових стандартів на облікову політику, які опубліковані, але не набули чинності.

Форма та структура Наказу про облікову політику згідно міжнародних стандартів не регламентовані.

Однією з особливостей зарубіжної облікової практики є те, що у великих компаніях готуються два варіанти облікової політики [4]. Перший, який складається на початку року, є начебто формальним, оскільки служить позначкою діючих національних облікових принципів, відпрацьованих в даній компанії в минулому році, з передбачуваними змінами і уточненнями в наступному році. Другий варіант складається в кінці звітного року перед складанням звітності. Тобто протягом року на фірмі облікова політика може змінюватись.

Література:

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс] / Режим доступу: // http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010
2. МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_013/para2#n2
3. МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_020/para2#n2
4. Яцишин С. Р. Досвід країн ЄС у формуванні облікової політики підприємств з врахуванням вимог європейського законодавства [Електронний

ресурс] / С. Р. Яцишин // Ефективна економіка. – Режим доступу:
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4137&p=1>.

УДК 336.338

*Яценко І. В.,
Гришко Н.Є.,
кандидат економічних наук,
Кременчуцький національний університет
імені М. Остроградського*

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сьогоднішній день від розвитку аграрного сектора економіки залежать основні показники економічного зростання, продовольчої безпеки та позиції держави на світовому ринку аграрної продукції. В сучасних умовах розвиток глобалізаційних та інтеграційних процесів аграрний сектор відіграє провідну роль у розвитку національної економіки. Незважаючи на наявні сприятливі природно-кліматичні умови, потужний ресурсно-виробничий потенціал і сформовані традиції господарювання сільського населення, вітчизняний агропромисловий комплекс (АПК) характеризується недостатньою ефективністю функціонування.

Основними дослідженнями питань розвитку АПК України займалися багато вітчизняних науковців, зокрема: І.Ю. Грішова, Е.П. Качан, Л.Г.Ліпич, В.В. Немченко, Н.В. Прозорова, П.Т. Саблук, О.В. Шубравська, С.М. Бортнік.

Показником ефективності сучасного розвитку сільськогосподарських підприємств є сприятливий виробничий процес, який сприяє відновленню еколого-економічного потенціалу агровиробництва, зменшенню його негативного впливу на навколишнє середовище, підвищенню родючості ґрунтів та їх якості, зменшенню забруднювальних викидів у атмосферу й водні ресурси, впровадженню новітніх технологій перероблення відходів та безвідходних технологій.

В табл. 1 зображено валову продукцію сільського господарства в Україні.

Таблиця 1

Валова продукція сільського господарства, млн грн

Категорії господарств	2013	2014	2015	2016	Абсолютне відхилення 2013/2016
Валова продукція	216,8	246,4	251,2	239,3	22,5
З неї:					
- тваринництва	145,6	172,3	177,9	168,0	22,4
- рослинництва	70,2	73,2	73,3	71,3	1,1

Джерело: Складено автором на основі [2]

АПК України займає передові позиції з експорту аграрної продукції на світовому ринку (за підсумками 2016 р. 1-ше місце за обсягом експорту соняшникової олії (3,3 млн т), 4-те місце за обсягом експорту кукурудзи (16,7 млн т), 5-те місце за обсягом експорту ячменю (2,3 млн т), але за останні роки рівень ефективності його функціонування зменшився, а інноваційний потенціал став недостатнім [1].

У 2016 р. у порівнянні з 2015 р., обсяги виробництва валової продукції сільського господарства в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь зменшилися на 95,2 %, у тому числі продукції рослинництва – 94,8 %, продукції тваринництва 96,3 %, відповідно. Обсяги виробництва валової продукції сільського господарства в розрахунку на одну особу скоротилися на 95,6 % до 2015 р. (табл. 2)

Таблиця 2

Індекс виробництва валової продукції сільського господарства, % до попереднього року

Категорії господарств	2013	2014	2015	2016	Абсолютне відхилення 2013/2016
Валова продукція	96,1	113,6	102,2	95,2	-0,9
З неї:					
- тваринництва	93,6	118,0	103,2	94,8	1,2
- рослинництва	104,3	104,6	99,7	96,3	-8
Господарське населення	98,4	105,5	99,9	95,7	-2,7

Джерело: Складено автором на основі [2]

Багаторівневість та складність відносин в АПК викликає необхідність системних досліджень рівня активності сільськогосподарських підприємств, ефективності їх функціонування. Для цього було проаналізовано кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт загалом по країні за період 2013–2016 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні за 2013–2016 рр., тис. од

Найменування робіт	2013	2014	2015	2016	Абсолютне відхилення 2013/2016
Усього робіт	52,4	53,2	43,0	41,1	-11,3
Зі створення нових видів виробів	6,5	6,4	4,6	4,1	-2,4
з них зі створення нових видів техніки	2,42	2,1	1,8	1,7	-0,72
з них роботи, в яких використано винаходи	1,2	1,1	1,1	0,7	-0,5
Зі створення нових видів технологій	5,3	5,0	3,2	3,1	-2,2
з них ресурсозберігаючих	2,3	2,3	1,4	1,4	-0,9
Зі створення нових видів матеріалів	1,6	1,3	1,1	0,9	-0,7
Зі створення нових сортів рослин, порід тварин	0,6	0,5	2,2	2,4	1,8
Зі створення нових методів, теорій	7,7	7,7	7,5	6,8	-0,9
Інші роботи	30,7	32,3	24,4	23,8	-6,9

Джерело: Складено автором на основі [3]

З табл. 3 бачимо, негативну тенденцію скорочення кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт за аналізований період на 11,3%. Так у 2013 році їх кількість становила 52,4 тис. одиниць, а у 2016 р. – 41,1 тис. одиниць. Зокрема, на це вплинуло недостатнє фінансування, скорочення кількості наукових організацій та їх працівників.

В сучасних умовах господарювання вирішальною умовою розвитку та стабільності підприємств є ефективність їх діяльності. Вітчизняний агропромисловий комплекс за досліджуваний період характеризується

недостатнім рівнем ефективності функціонування, зокрема це викликано низьким рівнем активності суб'єктів аграрного сектора економіки України та зумовлено чинниками зовнішнього та внутрішньосистемного характеру.

Здійснення ефективної діяльності підприємствами аграрної сфери дасть змогу підвищити рівень їхньої конкурентоспроможності, зміцнити позиції на міжнародному ринку аграрних товарів та покращити ефективність виробничо-господарської діяльності загалом.

Література

1. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Валова продукція сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) за 2015 рік : статистичний бюлетень. Державна служба статистики України. – відповідальний за випуск О. М. Прокопенко, 2016. – С. 23–30.

3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник – К.: Державна служба статистики України, 2016. - 257 с. / Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

*Яцишина І.В.,
доктор економічних наук, професор,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЯВЛЕННЯ СУТНОСТІ СМАРТ-ІННОВАЦІЙ

Початок ХХІ століття у світовому масштабі виокремлюється активним переходом багатьох країн до нової якості економічного зростання на основі новітніх технологій і так званої 4-ї промислової революції, широкого розвитку інноваційно-інформаційної економіки, визнанням інновацій основним джерелом не тільки економічних, а й соціальних зрушень.

В залежності від об'єкта і предмету дослідження, науковці трактують інновації як зміни (Р. Нельсон, С. Уінтер Й. Шумпетер, Ю. Яковець, та інші), як процес Д. Бессант, В. Мединський Л. Нейкова, К. Павітт, Б. Санто, Б. Твісс, Д. Тідд, Д. Черваньов та ін.), як результат (Х. Рігс, Р. Фатхутдінов, В.Хіпель).

Незважаючи на достатньо широку розробленість проблематики інновацій в сучасній економічній науці, варто визнати, що із формуванням інформаційного суспільства суттєві зрушення відбулись і в інноваційній діяльності, зокрема з'явилась низка новітніх технологій і продуктів, у назві яких є означальний іменниковий компонент «смарт»: смарт-фон, смарт-дім, смарт-місто, смарт-телевізор, смарт-годинник, смарт-браслет тощо. Усі ці нововведення базуються на смарт-інноваціях, які за місцем і значенням в сучасному соціально-економічному розвитку, швидкістю їх дифузії можуть бути виокремлені в новий клас, що має потужну зростаючу динаміку, але залишається маловивченим.

Слово «smart» у перекладі на українську мову означає розумний, тобто такий, що сприяє розвитку розумних технологій, розумних інновацій і

формуванню розумного суспільства [1]. У найбільш загальному вигляді смарт – це здатність системи чи процесу до взаємодії із зовнішнім середовищем і до реагування на зміни у ньому. Смарт властивість проявляється через:

- 1) здатність до адаптації щодо умов зовнішнього середовища, які постійно міняються і трансформуються;
- 2) саморозвиток і самоконтроль;
- 3) ефективне вирішення поставленої задачі і досягнення результату.

Ключовим у властивості «смарт» є взаємодія із зовнішнім середовищем. Не випадково розвинуті країни вже давно сформували концепції (парадигми, теорії) розвитку смарт-суспільства, а саме – розумного суспільства, розумного уряду, розумної освіти, розумного міста, що пов'язано з формуванням та розвитком «економіки знань».

Вчені відзначають, що смарт, як властивість об'єкта характеризує інтеграцію за допомогою використання мережі Інтернет у даному об'єкті раніше непок'єднаних елементів. На нашу думку долучення смарт властивості до інновацій дає можливість говорити про утворення нового системного явища – смарт-інновації.

Смарт інновації можуть бути охарактеризовані наступними істотними ознаками [2]:

- знання, що постійно оновлюються, стають не тільки базою створення цих інновацій, а й їх модифікації та самовдосконалення вже у процесі використання і експлуатації;
- застосування штучного інтелекту, який виробляються і використовуються в процесі застосування інноваційного рішення;
- наявність властивості адаптації до екзогенних і ендогенних умов (робота в адаптаційному режимі);
- робота з формуванням або застосуванням знань в реальних умовах в режимі реального часу без участі людини;

- переваги в порівнянні з аналогами на базі розумного функціонування;
- використання знань на всіх етапах життєвого циклу інновацій, включаючи комерціалізацію, досвідчену і широку експлуатацію, відхід з ринку або заміщення новими версіями однотипного продукту;
- підключення до мережі Інтернет (або локальної мережі за потребою);
- наявність операційної системи і програмного забезпечення для реалізації смарт-функцій;

Інновації, які раніше базувались на інформації та знаннях, трансформуються в інновації, що формуються на взаємодії та обміні досвідом.

Важливо відзначити, що розумні інноваційні пристрої можуть бути агреговані в системи, при цьому така система проявляє одну із значимих властивостей – емерджентність, тобто появу таких властивостей, які не притаманні жодному з пристроїв, що входять в систему зокрема. Визначальною ознакою системності є виникнення безпосередньо системного ефекту, для виявлення якого в процесі аналітичних розрахунків елімінують вплив чинників, тоді утворюється вільний нерозкладний залишок, який не пов'язаний із впливом бодай одного із незалежних чинників. Ціле отримує якості, що не притаманні жодному складнику. Наявність системного ефекту свідчить про ефективність функціонування системи. На нашу думку смарт-інновація володіє системним ефектом і тому варто характеризувати її як системне явище.

Для створення і широкої дифузії смарт-інновацій необхідна низка умов, до яких ми відносимо: цифровізацію економічного і суспільного життя та створення цифрової інфраструктури; існування інноваційної системи в широкому розумінні, яку називають ще «екосистемою»; людський капітал.

Цифровізацію визначають як насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливорює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного. Ключовою метою цифровізації визнають

досягнення цифрової трансформації існуючих та створення нових галузей економіки, а також трансформацію сфер життєдіяльності країни у нові, більш ефективні та сучасні [3]. Цифрова інфраструктура забезпечує необхідні умови щодо впровадження і експлуатації смарт-інновацій. Основні складові цифрової інфраструктури такі:

- 1) додатки (послуги, аналітика, прикладне програмне забезпечення, управління даними);
- 2) дата центри (сервери, центри збереження даних, центри обробки даних, резервування);
- 3) інформаційно-комунікаційні мережі (інтернет, широкопasmові мережі, сенсорні мережі, мережі передачі даних, Wi-Fi);
- 4) системи збору інформації (датчики і гаджети, смарт системи відеоспостереження, термінали).

Інноваційна екосистема є сукупністю технологічної платформи, людей і компаній, а також відповідних правил їх взаємодії. Вона забезпечує створення і впровадження смарт-рішень на базі інновацій в інформаційно-комунікаційних технологіях, розвиток науки та технологій, а також оптимізацію управління.

Людський капітал передбачає наявність відповідного рівня системи освіти для підготовки фахівців і формування відповідних компетенцій як щодо розробки так і щодо впровадження та використання смарт-інновацій. Зрозуміло, що використання ІКТ для оптимізації управління економікою різних рівнів і окремими технологічними процесами створює високотехнологічні робочі місця, які потребують цифрових навичок різних рівнів, а також необхідними є інвестиції в людину, її здоров'я та освіту.

Таким чином із формуванням нової ери інноваційно-інформаційної економіки виникають, модифікуються та розповсюджуються смарт-інновації, що можуть бути виділені в окремий клас інновацій.

Література:

1. Концепція розвитку проектно-орієнтованого бізнесу в умовах цифрової трансформації до Smart-суспільства / В. Г. Воронкова, Т. П. Романенко, Р. Андрюкайтене // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 67. – С. 13-27. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpgvzdia_2016_67_3
2. Минаков В.Ф. Смарт інновации: понятие, сущность // Nauka-rastudent.ru. – 2016. – No. 01 (25) / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nauka-rastudent.ru/25/3175/>.
3. Проект Розпорядження Кабінету міністрів України Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/file/NT4071.DOC.

Наукове видання

Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції

**"СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
СУЧАСНОСТІ"**

(м. Маріуполь, 15 червня 2018 р.)

Мови: українська, російська, англійська

Відповідальний за випуск

Балуєва О.В.

Комп'ютерна верстка

Тарасенко О.В.

Підписано до друку 15.06.2018. Формат 60x84/16/ Папір офісний.
Гарнітура Times New Roman Суг. Друк цифровий. Ум. друк. арк. 27,7.
Обл.-вид. арк. 18,9. Наклад 100 прим.

Донецький державний університет управління 87513,
м. Маріуполь, вул. Карпінського, 58