



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China

**ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW:
INNOVATION STRATEGY**

Collection of scientific articles

List of journals indexed



Submitted for review in

**Conference Proceedings Citation Index -
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**



**Henan Science and Technology Press,
Zhengzhou, China
2016**

Henan Science and Technology Press

**ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW:
INNOVATION STRATEGY**

Reviewers:

Terence Tsai

Business Strategy and Management Professor at CEIBS, Shanghai City, China

Hui-Bin Xing

Assoc. Prof. Dr. in Tourism, Hebei University, China

Science editor:

Drobyazko S.I.

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Doctor of science, Honoris causa, Professor of RANH

Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles. - Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China, 2016.- 360 p.

ISBN 978-617-7214-22-8

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Economics, management, law: innovation strategy" is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Russia, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern economy and state structure. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern economic science development.

ISBN 978-617-7214-22-8

© 2016 Henan Science and Technology Press

© 2016 Authors of the articles

© 2016 Drobyazko S.I.

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	7
S. FORTUZI, T. KULLOLLI. PERFORMANCE PROBLEMS ON THE REVENUES IN ALBANIA FOR THE YEARS 2014-2015	7
S. Xhaferri, A. Demi. THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN THE ECONOMY	11
Glazkova A.S. UKRAINIAN STATE UNIVERSITY OF RAILWAY TRANSPORT DEFINITION OF MODEL OPTIMAL INTERACTION OF TRANSPORT AND INDUSTRIAL SECTORS KHARKIV REGION	14
Ivanytska S.B., Galayda T.O. SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF ENSURING OF INCREASING THE LEVEL AND QUALITY OF LIFE FOR THE POPULATION IN UKRAINE	19
Kovalyova O.M. ASSESSMENT OF PECULIARITIES OF NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF UKRAINE AND DIRECTIONS OF ENHANCEMENTS OF ITS POTENTIAL....	22
Kozhukhova N.N. THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL MANAGEMENT CONCEPTS	26
Lesik I.M. FORMATION AND FUNCTIONING OF THE VEGETABLE PRODUCTS' MARKET IS ON INNOVATIVE PRINCIPLES	29
Li Chao, Vikhlyaeva N.V. FOREIGN EXPERIENCE OF DRAWING ON COMPLEX OF STATE SUPPORT INSTRUMENTS AT ELECTRIC POWER INDUSTRY	32
Moroz V.M., Moroz S.A., Moroz M.V. ANALYSIS OF THE LEVEL OF LABOR POTENTIAL DEVELOPMENT IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF UKRAINE: COMPETITIVENESS OF UNIVERSITY GRADUATES	38
Piznyak T.I. THE IMPACT OF TAX REFORM IN UKRAINE ON FORMATION OF COMPETITIVENESS OF THE REGIONS.....	42
Popova M.A. MECHANISM OF CREATION A DYNAMIC ECONOMIC-ECOLOGICAL SYSTEMS	45
Sadchenko E.V. MAIN DIRECTIONS OF ECONOMY REGULATION IN CONDITIONS OF ECONOMIC SAFETY IN UKRAINE	48
Lisyuk V.M., Serov A.O. LOCAL MARKETS IN THE SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY: DEFINITION, FUNCTIONS, TASKS.....	51
Stupnitska N.I., Sribna E.V. WIND ENERGY: CURRENT SITUATION AND PROSPECTS... 	54
Chernyavskaya E.I. INSTITUTIONAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL OF THE COUNTRY AND REGIONS	57
2. WORLD ECONOMY.....	62
A. Grenčíková, J. Španková, M. Kordoš. MIGRATION OF LABOR	62
Bukhun Y.V. THE IMPROVEMENT OF THE MECHANISMS OF ATTRACTION, CONCENTRATION AND TARGETED INVESTMENTS TO UKRAINIAN SPACE INDUSTRY COMPANIES.....	66
Polishchuk S.P. MODERN FOREIGN ECONOMIC RELATIONS UKRAINE AND NECESSITY OF THEIR ENHANCEMENT.....	70
Polonskaya L.A., Gasilo L.A. CONTROLLING OF STAFF AS A FACTOR OF ENSURING EFFICIENCY OF ENTERPRISES.....	73
Reznikova N.V., Vidiakina M.N. DEVELOPING COUNTRIES AS ACTORS OF NEO-DEPENDENCY: THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE GLOBAL DOMINANCE.....	76
3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT.....	82
Strážovská Ľ., Treľová S. SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS – LEGAL FORM OF BUSINESS IN SLOVAKIA.....	82
Anderson N.V. COMPETITIVENESS OF BORDER REGIONS OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	85
Belyaeva L.A. THE CRISIS MANAGEMENT STRATEGY IN ENTERPRISE	88

Berezivskyy Z.P., Berezivska O.Y.	FORMATION AND MANAGEMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTS COMPETITIVENESS	91
Brychko A.M.	RAISING ADAPTATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES TO THE TERMS OF GLOBALIZATION USING INSTRUMENTS OF QUALITY MANAGEMENT	94
Hapak N.M., Bojko Y.M.	TRENDS OF ENTERPRISE'S FINANCIAL STATE: ANALYSIS OF SOURCES OF FORMING OF CAPITAL	97
Garmash S.V.	PROBLEMS OF DOMESTIC MACHINE BUILDING INDUSTRY AND POSSIBLE WAYS OF OVERCOMING THE CRISIS	100
Goncharenko E.N., Usov A.V.	FORECASTING OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY	103
Grynko T., Krupskiy O.	APPROACHES TO ASSESSING THE NEEDS OF ENTERPRISES IN INNOVATION	109
Gura O.L., Kinakh E.S.	INCREASE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS TRAIN UKRAINE	115
Davlianidze Ya.S.	THE IMPACT OF INNOVATION ON THE CHANGING CONDITIONS OF INTENSIFICATION FACTORS OF PRODUCTION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	119
Dovgan L.E., Mokhonko G.A.	PECULIARITIES OF PROJECT TEAM'S ACTIVITY AT INNOVATIVELY ORIENTED ENTERPRISES	123
Zerkina O.	PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE IN UKRAINE	127
Zosymova G. S.	COST-EFFECTIVENESS ANALYSIS INTERNATIONAL BUSINESS	129
Kononenko Ya.V.	IMPACT FACTORS AT IMPORT-EXPORT EFFICIENCY OF ENTERPRISE	132
Kotlyarevskaya K.Y.	SOCIALLY RESPONSIBLE RECRUITMENT AS A PRIORITY AREA OF PERSONNEL MANAGEMENT CONCEPT	135
Kunitsyna N.N., Bazhanova V.S.	COMPANY MANAGEMENT BASED ON THE MARKETING ANALYSIS: EUROPEAN EXPERIENCE	139
Levoshko N.V.	MANAGEMENT INTELLECTUALLY – INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE WITH THE USE OF ECONOMIS AND MATHEMATICAL METHODS	142
Maksymiuk H.M.	RATING AS AN ASSESSMENT TOOL	145
Marynenko N.Yu.	ANALYSIS OF THE ENTERPRISE ACTIVITY WITHIN PRODUCTION AND ECONOMIC ORGANIZATION UNDER NEW MARKET CONDITIONS	148
Pet'ko S.M.	INTEGRATION COMPONENT OF ASIAN-PACIFIC REGION DEVELOPMENT (ON EXAMPLE APEC)	152
Pysmenna O.O.	SYSTEM OF INDICATORS FOR RESEARCH OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT IN HR STRATAGICAL MANAGEMENT	155
Ponomarenko T. V.	FINANCIAL STABILITY OF UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES	158
Rzhepishevs'ka V.V., Grin'ko O.V.	INSTRUMENTS OF STRATEGIC PLANNING AT INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS	161
Ruda H.M.	MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES FORMATION OF JOINT STOCK COMPANIES IN A MARKET ECONOMY	164
Sukhorukova O.A.	DIRECTIONS FOR REVITALIZATION OF INNOVATION ACTIVITIES IN PRINT INDUSTRY	169
Teneta V.M.	USING OF FUZZY SETS ELEMENTS TO ASSESS INVESTMENT RISKS	176
Shenderivska L.P.	BOOK TRADE FAIRS AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF PUBLISHING	179
4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY		184
Hoblyk V.V., Tokar Y.I.	CRITERIA FOR DIFFERENTIATION OF PRIVATE FARMS TRANSCARPATIA	184
Gomanyuk E.K.	STRATEGIC DIRECTIONS OF REGIONAL MARKET FOR BANKING SERVICES IN UKRAINE	187

Kalinichenko L.L. METHODS TO OPTIMIZE THE DISTRIBUTION OF PRODUCTIVE FORCES TAKING INTO ACCOUNT TRANSPORT COSTS.....	190
Serbov M.G. METHODOLOGY EVALUATION MECHANISMS SECURITY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY AND ECOLOGICAL SYSTEMS (ON THE EXAMPLE OF WATER BASINS OF UKRAINE).....	195
Turlakova T.Zh. APPEARANCE AND APPLICATION OF THE REGIONAL APPROACH IN THE RESEARCH OF THE ENTREPRENEURIAL ACTIVITY.....	199
5. MONEY, FINANCE AND CREDIT.....	203
Bogolib T.M. FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE: PROBLEMS OF DEVELOPMENT IN THE GLOBAL CHALLENGES.....	203
Galaguz H.M. RANKING OF INSURANCE COMPANIES TO DETERMINE THE LEVEL OF THEIR FINANCIAL STABILITY	223
Carpa I.S. FINANCIAL-ECONOMIC BASES OF MARKET OF THE HOUSING REAL ESTATE DEVELOPMENT.....	226
Kachula S.V. BUDGET POLICY HUMAN DEVELOPMENT IN UKRAINE	229
Kovalenko V.V., Zolotarova K.Y. PLACE MONITORING TO ENSURE THE FINANCIAL SECURITY OF THE BANK	233
Rubtsova M.Y., Gasanov M.M. DISCIPLINING EFFECT OF BUSINESS-MODELS OF ISLAMIC BANKING IN MARKET ENVIRONMENT	237
Smirnova E.A., Saprykina A.S. THE PROBLEM OF ATTRACTION OF FINANCIAL RESOURCES OF SMALL BUSINESS.....	241
6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT.....	246
Kravchenko O.V. CONFESION AND ESTIMATION OF ACUESTSS OF PUBLIC SECTOR'S SUBJECTS	246
Slyvka Y.V., Sheverya Y.V. THE PECULIARITIES OF ACCOUNTING FOR SALE PROCESS OF PRODUCTS IN TRANSITION TO ONLINE TRADE	249
Shevchuk V.R. EVOLUTION OF STRATEGIC ANALYSIS AND BACKGROUND OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE	252
7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM.....	258
Orlova V., Chervonyy D. THEORETICAL BASES OF FORMATION OF REGIONAL TAX POTENTIAL	258
8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES	263
Korobka I.S. ANALYSIS OF FORMATION OF NEW TECHNOLOGIES MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	263
Zhang Haoyu. THE IMPROVED COORDINATION OF INSTITUTIONS AND PERSONNEL SECURITY ENTERPRISE.....	265
9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY.....	269
Kovpak E.O., Titomyr O.S., Voropai N.I. INNOVATION DEVELOPMENT OF UKRAINIAN REGIONS: COMPARATIVE AND CLUSTER ANALYSIS.....	269
Chichulin V.P., Chichulina K.V. PAIR CORRELATIONS IN ECONOMIC AND MATHEMATICAL METHODS.....	273
10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE	277
Pšenková J., Gullerová M. EMPLOYERS' PRACTICE RELATED TO WORK-LIFE BALANCE	277
Peter Veselý, Vincent Karovič, Vincent Karovič ml. INVESTMENTS IN EDUCATION AS A BENEFIT FOR E-GOVERNMENT.....	280
Vorona P.V., Drogomyretska M.I. E-GOVERNMENT AS A DRIVING FORCE FOR INNOVATION AND EFFICIENCY IN PUBLIC ADMINISTRATION	284

Strizhakova A. THE DEVELOPMENT OF MODELS OF CROSS-BORDER COOPERATION IN THE CONDITIONS OF SIGNING THE ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN UKRAINE AND THE EUROPEAN UNION	288
11. LAW	294
Klimovich T.Yu. THE ALTERNATIVE METHODS OF CRIMINAL LAW CONFLICTS SETTLEMENT: JUVENILE JUSTICE AND MEDIATION.....	294
Sopilnyk R.L. THE FAIR TRIAL AS THE CONCEPTUAL BASIS OF THE JUDICIARY LAW OF UKRAINE	297
Tkachuk O. FEATURES CIVIL PROCEEDINGS	300
Atremyev A.A., Fomina M.G. OPTIMIZATION OF THE TERRITORIAL ORGANIZATION OF LOCAL GOVERNMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION	303
12. TOURISM ECONOMY	308
Kvasko A.V. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE	308
13. MANAGEMENT	312
Parashkevova E. STRUCTURED APPROACH TO INTEGRATING THE RESEARCH STRATEGY INTO THE PLANNING DOCUMENTS	312
Bilovol R.I. FORMING OF EFFECTIVE MECHANISM OF MANAGEMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES.....	315
Nikola S.O. MOTIVATIONAL PRECONDITIONS OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC STIMULATION.....	318
14. MARKETING	322
Bortnik N.V. CONTEMPORARY TRENDS IN INTERNET-MARKETING DEVELOPMENT IN UKRAINE	322
Volkova I.M. ONTOLOGICAL PRINCIPLES OF MARKETING RESEARCHES IN AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY.....	325
Grygorova Z.V. APPLICATION OF SOCIAL NETWORKS IN PROMOTING OF PUBLISHING PRODUCTS	328
Dobryanskaya V.V., Miroshnychenko V.T. DEVELOPMENT MARKETING MIX MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISES	331
Kovinko E.N. CONCEPT OF MANAGEMENT MARKETING ACTIVITY IN TERMS THE DIVERSIFICATION BUSINESS ENTERPRISE	334
Chychkalo-Kondratska I.B., Bezrukova N.V., Svichkar V.A. OUTSOURCING IN MARKETING SPHERE: DEVELOPMENT AND USING BY LEADING COMPANIES IN THE WORLD	338
15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION	343
Kravets N.P. READING ACTIVITY FORMATION OF MENTALLY RETARDED TEENAGERS AS A PART OF THEIR SOCIALIZATION	343
Kryvtsova M.S., Soroka A.V. TEACHERS CONFLICT IN HIGHER EDUCATION: PREVENTION AND SOLUTIONS.....	347
Ovsienko L. STIMULATION OF LINGUISTICS STUDENTS' MOTIVATION TO MASTERING TEXT LINGUISTICS.....	353
Pet'ko L.V. TEACHING OF STUDENTS' PROFESSIONALLY ORIENTED FOREIGN LANGUAGE WRITING IN THE FORMATION OF PROFESSIONALLY ORIENTED FOREIGN LANGUAGE LEARNING ENVIRONMENT	356

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Shkëlqim FORTUZI

Prof. Ass. Dr.

Department of Accounting and Finance, Faculty of Business

Taulant KULLOLLI

Msc.

Marketing Department, Faculty of Business

University 'Aleksandër Moisiu' of Durrës

PERFORMANCE PROBLEMS ON THE REVENUES IN ALBANIA FOR THE YEARS 2014-2015

In recent years has been treated extensively the phenomenon and method of taxation applied by the new administration in Albanian Republic. Various authors have described the models used in the system of taxation or the strategies implemented in tax administration, while the following article tries to reflect the main problems and negative performance that represents the latest changes.

Based on data that are provided from various public institutions, the article presents a broad overview of the evolution of revenues in recent years and the impact that has had the system applied by the tax administration in the performance of the overall tax system. Also, the article provides the appropriate recommendations that were derived from the above study that can be used to reflect on further changes that will contribute to improvement of the revenues performance and the efficiency of the tax system in Albania.

Key words: fiscal system, taxes, taxpayers, income, budget revenues

1. General overview of the taxation level in Albanian.

The characteristic of Albanian economy and fiscal system have been the frequent changes to tax systems and tax rates, especially in terms of tax revenues (as for personal income, as well as on income tax).

Regarding to the economic climate, and the increasing presence of public-private partnership in Albania, government have asked tax administration to do more and to take new burdens aiming to ensure budgets with income, which is necessary to implement economic and social programs for the benefit of the citizens and taxpayers of products. The recent global and regional economic crisis has influenced and impacted in fiscal management to all governments which are dictating all governments to increase more the performance in terms of minimizing tax informality and fight against tax evasion.

Except this, attention has been paid to the increase of Albanian tax administration efficiency, in order approaching it with regional countries.

2. Changes in tax system

In early 2014, the Albanian government launched a series of radical reforms, towards fiscal and tax system in Albania.

Specifically became switching from a flat tax system, which since 2008 was 10%, exceeded the progressive taxation system, with several levels of taxation, according to the following levels:

For taxpayers with annual turnover of 0-2 million lek, it sets the annual fixed tax 25,000 lek per year.

For taxpayers with annual turnover from 2 to 8 million lek per year, it was set tax profit at 7.5%.

For taxpayers with annual turnover of over 8 million lek per year, it was set tax profit of 15%.

Also for all kinds of personal income in Albania (except for income from wages), it was set tax income of 15%.

For income from the wage, it was set taxation according to progressive scale in the following levels:

- 0-30.000 for ALL per month wages, payroll taxes set to 0%.
- 30.001-130.000 wages for ALL per month, tax set (actual wage-30.000 leke) * 13%.
- For wages above 130,000 lek per month, tax set: 13.000+ (actual wage-130000) * 23%.
- Tax on buildings from 100-200 ALL / m², rose to 400 leke / m² building.

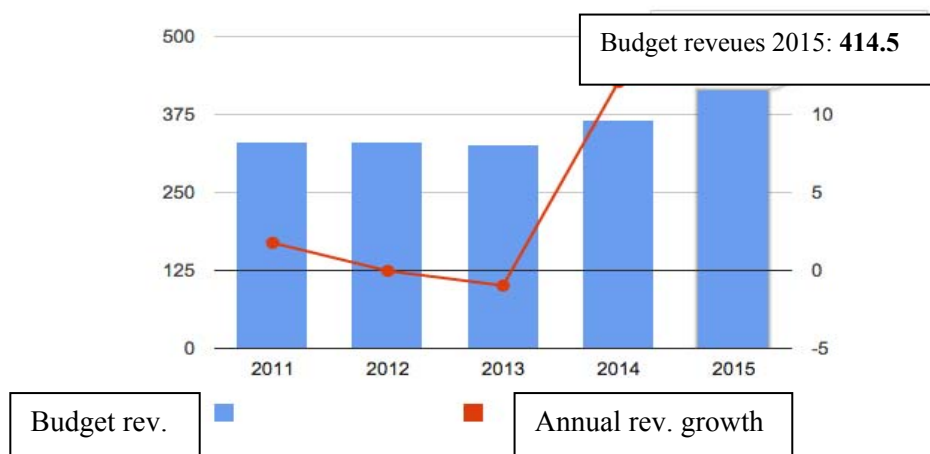
Apart from the above taxes, they incurred considerable growth:

- Vehicle circulation tax, which is calculated and paid on oil, that went from 17 ALL per liter to 27 lek / litre.
- Excise tax, smoking cigarettes and cafes, rose over 50%.
- These increased taxes stipulated that their effect on the state budget would be over 400 million Euros per year or about 15-16% more than in 2013.

3. Budget revenues after 2013 reforms

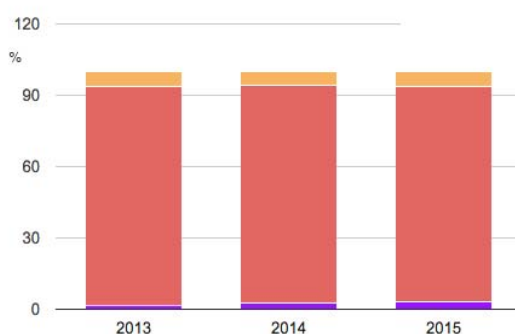
Based on INSTAT and Ministry of Finance data, below we will present the proceeds to the state budget and their structure for 2014-2015. Total revenues of the state budget include all revenue from different tax sources, tax and benefits not provided by the governments of foreign countries or donors.

Budget revenues have had a downward trend in 2012-2013. This indicator has been improved significantly in 2014, where budget revenues were 366.7 billion, an increase of 12% compared with 2013, but 2-3%, less than the effect of increasing taxes. 2014 represents the year in that they is collected more revenues in the budget. Budget income forecast for 2015 amounting to 414.5 billion, about 13% more than in 2014.



Graphic 1. The value of budget revenues 2011-2015

The structure of budgetary revenues in 2014 shows no major fluctuation compared to previous years. In 2014, tax revenues take a weight of 91.6% of total revenues, the same with 2013.

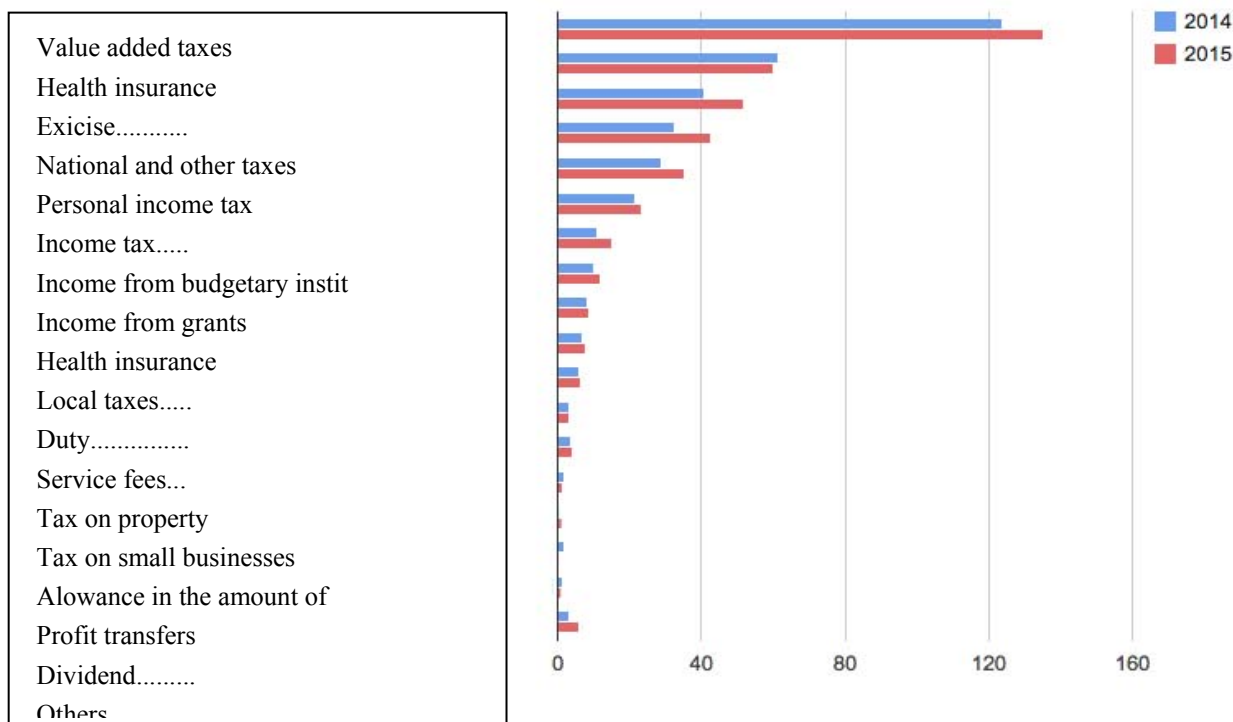


The structure of budget revenues as % of total in billion lek				
		2013	2014	2015
Income by non-taxes		5,7	10	12
Income by taxes		300	335,9	377,1
Income by grants		21,6	20,1	25,4

Graphic 2, 3. The structure of budget rev. as % of total for 2014-2015

In 2014, all component items of budget revenues were increased in absolute terms compared to 2013, excluding income from: personal income tax; small business tax; income compensation in the amount of owners and budget revenues from profit transfer of the Bank of Albania. Income from taxes on small businesses and income from profit transfer of the Bank of Albania are presented in decreasing value in 2015. Also, in 2015 it was provided the falling value to Social Security and dividends.

Income from value added tax VAT is an important voice revenues. In 2014 they gathered about 11% more revenue than in 2013, reaching a value of 123.8 billion. 2015 is predicted to be collected 135.2 billion lek from the value added tax.



Graphic 4: Budget revenues by voices 2014/2015 (bl lek). Values in billion lek.

Excise tax revenues are another important item in the budget revenues, which represents incremental value over the years 2013-2014 and predicts for 2015. In 2014 rallied 7.2% more revenue from excise than in 2013, whereas in 2015 it is projected to collect 51.7 billion, about 26.5% more than in 2014.

Revenue from income tax underwent an increase of 6.4 billion in 2014 compared to 2013. For 2015 it forecast an increase of about 10% of these revenues compared with 2014.

Revenue from personal income tax in 2013 amounted their highest since 2004. In 2014 there was a decline in such revenues by 2.4% compared with 2013. 2015 is projected to increase 22.4% of these revenues. These optimistic forecasts are based on changes in the fiscal package for 2015, where income from interest, dividends, royalties, rents, etc., will have a tax rate of 15% and not 10% as applied by the end of 2014.

Income from fees and other national taxes appear on the upward trend, in 2014 gathered 4.2 billion more than in 2013. For 2015, It is predicted a growth at 31% of such income, based on the national tax law changes.

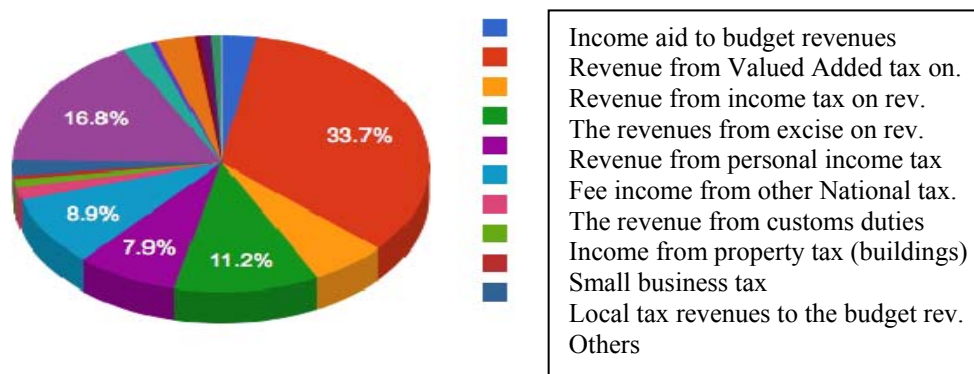
The revenues from customs increased in 2013-2014. Even for 2015 it is predicted to increase these revenues to 5.2% compared with 2014.

Revenues from property tax and local tax revenues appear on incremental value in 2013-2014 and in the prediction for 2015. The revenues from taxes on small businesses were declined in

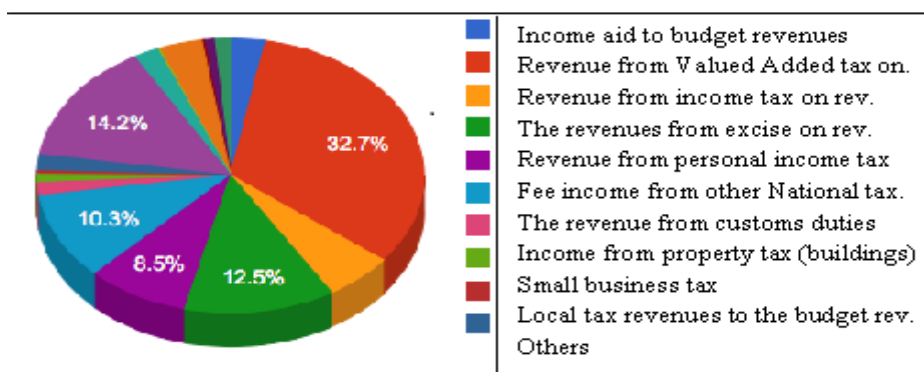
2013-2014 as well as predicted for 2015. The importance that income has on small business is very small to income budget, below 1%.

In 2014, revenues from social security were increased 20% compared to 2013. Predictions for 2015 show a decrease in income from social security 2.4 billion from 2014. Health insurance appear in incremental values as the actual budget years 2013-2014, as well as prediction for 2015.

In 2014, income from aid was increased 76% compared with 2013, but still the importance of these revenues remains very small to the total. In 2015, it will be accepted 12 billion revenue from this item.



Graphic 5. The share of total budget revenues for the 2014



Graphic 6. The share of total budget revenues for the 2015

In 2014, 86% of budget revenues were attributable to revenue from taxes and customs and income from social security. Respectively, income tax from the value added cover a 33.8%, revenues from excise 11.2%, revenues from taxes on personal income 7.9%, revenues from national taxes 8.9%, revenues from income tax 5.9% and income from social security 16.8%. All the remaining items occupy ranging from 0.1-3%. Also, about 2015 is predicted almost the same weight, with minor changes.

4. Conclusions and recommendations

Based on the above facts, analysis and results, it come to these conclusions:

- The cost of the tax administration, in relation to the budget revenue, results minor to the Albanian state budget, but in comparison with countries in the region remains high;
- The tax burden in Albania was competitive until the end of 2013 compared with countries in the region, while in 2015, it was risen from 31.5% to 36.5%, and became the highest in the region.
- This is related to fiscal policy promulgated and increasing rates of taxation applied by Albanian government.

- This burden should be applied equally, transparent and also lied in the informal economy, identified and related to tax compliance.
- VAT. Although it is at high levels 20%, it has not yet become a dominant and consolidated tax in tax revenues as compared with regional countries

Even though, the income tax from 10% became 15%, did not give a good productivity, according to budget expectations and the revenues from this tax are low compared with countries that have the same application. It is needed to do a detailed analysis on the effects of combining the levels of social and health insurance, with TAPIN from wages, to become more competitive with the rates being compared with the best experiences and consolidated regional labor related taxes.

References:

1. Data 2014-2015 Ministry of Finance report, Republic of Albania.
2. Directorate General of Taxation, Republic of Albania.
3. INSTAT reports 2014-2015, Republic of Albania.
4. World Bank report, for tax performance of Eastern European countries for 2014-2015.
5. The IMF report, tax and performance indicators for budgetary in Albania Republic.
6. Bank of Albania Reports 2014-2015.
7. Tax legislation in Albania, website: www.tatime.gov.al

Dr. Shqipe Xhaferri

Lecturer,

Aleksander Moisiu University, Durrës, Albania

Dr. Albana DEMI

Lecturer,

Canadian Institute of Technology, Durrës, Albania

THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN THE ECONOMY

The contribution of micro-enterprises in the growth of the service sector, construction, trade and agriculture, where mikrondërrmarrjet comprise the majority of this group, there was no doubt important in long-lasting restoration of the Albanian economy. This is evidenced by the increase in the specific weight of the service sector in the overall growth of GDP, where the majority of firms are private, and to increase the specific weight of the number of employees in private companies, public versus especially in sectors construction and trade. Businesses considered "the key to economic development," not only are a significant source of economic development but also for social impact they have on employment in new products and activities. This paper intends to argue trajtojdhë strategic importance of this sector in the development of the Albanian economy, its specific contributions, advantages and disadvantages of small business etc.

Keywords: *fiscal system, tax, business, development, SME*

1. The impact of small business in the economy

Small and medium enterprises (SMEs) constitute the engine of the European economy and Albanian. They are an important source of employment, entrepreneurship and innovation, becoming the main driver of competitiveness and employment. (Kumi, 2014)

For many people owning a small business, because of the great independence and income that brings, it is very enticing. However many people are reluctant to implement this dream because they have not thought proper education, experience and the necessary money, or said in other words: fear that might fail.

Recent years there has been a great revival of small businesses in developing countries. The birth and development of the private sector in Albania happened with the collapse of the centralized economy system and opening doors to a market economy. In this particular period were developing small and medium enterprises, which in the history of 20 years of economic transition that our country has experienced, have played a crucial role in economic development. The development of the SME sector is considered as the most efficient instrument for economies in transition, which generates sustainable economic growth, employment and poverty reduction. (Kumi, 2014)

The strategic importance of small business is widely recognized for the following reasons: (Metushi & Morina, 2012):

1. Small business is contributing to the growth of employment in a higher degree than big business.

2. Small business produces mainly for domestic market, mainly using national resources.
3. Increased number of small businesses will bring flexibility to society and the economy, and can facilitate innovation (innovation) technology and provide significant opportunity for new ideas and the ability to implement them.
4. The contribution of small business in the behavior of healthy competition.

In economic literature developed countries singled out some factors contribution of small and medium enterprises in the market economy (Kumi, 2014)

1. Flexibility has to do with adjusting the activity of small and medium depending on changes in market conditions and the rapid adoption of these changes.

2. Generating new jobs. SMEs contribute to increased employment in the country to a greater extent than other levels of business.

3. SMEs form the basis of the economy. The SME sector has an important contribution to the process of economic development of a country. They are the engine of the economy, important source of employment and an important factor for industrial growth. SME-s are a key factor in the creation of entrepreneurial spirit and innovation, thus turning into an important element of competitiveness and local economic development.

2. Advantages and disadvantages of owning a small business

As we mentioned earlier in this paper, the importance of small business in the market economy is quite large. They demonstrate a high level of flexibility, innovation and adaptation to changes occurring in the environment that surrounds them. There is no question that this category of business will continue to play a vital role in our economy, and to increase the chances of success, we need to look carefully the advantages and disadvantages of owning a small business (Koci.J. 2009).

Advantages:

Firstly, the small business entrepreneur has no liability and is not responsible to any other. Almost every decision is likely to be taken as long as no money. He is the boss.

Secondly, they are the biggest potential benefits. Few executives from large firms have become very rich. Many of the companies' profits are divided among shareholders. As small business owners, any profits that they realize for themselves.

Thirdly, the dependence of big business to small business. The economy depends on small businesses not only for his sales and innovation, but also for many other reasons. They equip large businesses with most of the services, equipment and raw materials that they need.

Fourth, the creation of new jobs. Small businesses are the biggest creators of new jobs. The growing number of small businesses makes it possible to work engaging millions of people.

Disadvantages

Apart from a few strengths mentioned above, small business has and the dark side, which reflects the unique problems for small business. Small business has a high failure rate. Many small businesses fail each year because they could not repay their loans. New businesses also have a higher probability of failure than older businesses. The risk of failure is big business and these failures often result in personal bankruptcy for the owners. This is true for small businesses organized on the basis of personal assets, because the owners almost always sought to guarantee bank loans the company of their personal resources. (Metushi & Morina, 2012)

3. Roads to undertake a business

There are different forms of engagement in small business and middle, but the most common are: 1) the purchase of an existing business; 2) establishment of the new business; 3) inherit the family business; 4) franchisees and joint investments. Each one of them represents the opportunities and challenges for the owner-manager, and each one requires the process of planning, organization, implementation and control in order to be successful.

Its first-Buying an existing business. The decision to buy an existing business is very complex and is based on legal and economic information. This method appeals to many because an existing business can be assessed. His financial records can be examined and employees, its suppliers and customers can be investigated and discussed.

Its second-establishment of a new business. It must be based on a business plan, to analyze the advantages, disadvantages, and selection of field performance and the business idea and format which can be organized by this business.

Advantages:

- owner of the company chooses locations.
- owner chooses the scope, products, services and complete freedom in organizing and leadership.
- owner chooses personnel.

Disadvantages:

- The existence of risk for bankruptcy.
- Difficulty in creating good relations between staff.
- A person who creates a new business must have skills in specific areas such as inter-human relations, management, marketing, finance, leadership, etc.

Its third-inheritance of a family business. This type of business is widespread in Albania. Self tough conditions and characteristics of the transition period, stimulated more way of starting a small business.

Its fourth-franchise and joint investments. If launching a franchise or buys an existing franchise, the entrepreneur receives from the franchise company. Obviously, this form of business has a successful franchise operation that makes it more attractive and investment in time and money to entrepreneurs with more value.

4. Interdependence small business - big business

Large firms have a great importance for the economy. This is because it is precisely these firms that enable the production and distribution on a large scale. Large firms are those that have brought high standard of living and many small companies can not exist without raw materials and materials, components or finished products that they provide by large firms.

On the other hand, large firms are also dependent on small firms. Mass production industries can not produce or distribute goods or services without the hundreds of small firms which carry lots of these functions. Big business that considers interdependence with small business and actively promotes the development and success of small firms. (Metushi & Morina, 2012)

The theory of duality

Based on the theory of duality, small businesses carry out activities other than large businesses and avoid dealing directly with big business, which means that competitors are not big businesses.

1. Compound direct competition small business - big business

Large businesses fare better in the new production of basic technologies and small businesses are best in transforming them into new products for the market. Large businesses are more successful in activities of large-scale production more efficient and in the marketing of products, while on the other hand small businesses are specialized in creating additional markets for the products at the end of their life cycle (Hall, RE, & Jorgenson, D. W. 1967).

But businesses large and small are not always competitive, and they interact and depend on each other. Large businesses in many cases supply subcontract activities of intermediate goods to small businesses. Put in other words, the relationship between big business and small business is not just konkurreca but a collaboration or dependence between each other.

2. Tax on small business, as part of income tax

The only criterion that serves as a reference point half time tax sharing, economic source. Based on this criterion, taxes are divided into:

1. Income tax, which refers to the level of income derived from each category - persons, entities, private and public. Tax on financial flukes is running, then the property is being formed.

2. Income tax expense (consumption) - excise duty and VAT which qualify as supplementary cost for the citizens, because they are indirect contributions of individuals in the state budget revenues. Is that part of the tax on property that is consumed and spent.

3. Tax on capital - the property tax on real estate on new investments that increase the value of existing assets, the transfer of capital gains. The tax on capital used to tax the wealth created.

If we use the concept of time in a viewpoint financial earnings are flukes financial flow, capital is the financial flows of accumulated wages collected at initial recognition as income, then regarded as an expense, a part can be used for consumption, a parts could be saved and creates capital which can be invested and grow value. (Bundo, 2012)

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

The contribution of small enterprises in the growth of the service sector, construction, trade and agriculture, where micro-enterprises make up the majority of this group, there was no doubt important in the long-term renewal of sustainable economy.

Small business is considered by many authors as the backbone of the national economy and the basis of the economic system of free enterprise.

Another issue that is worth highlighting conclusions is that the frequent changes in fiscal policy of business pervert. Worse still monitoring the situation becomes only within the fiscal year 2013 were made full 29 amendments to CMD, guidelines and laws on fiscal policy. But there is a psychological and practical barrier that arises in the operation of a private business, while taxes regime that applies to it, it changes every year.

In countries where paying taxes is more difficult and costly, a large part of economic activity ends in the informal sector, where businesses pay no taxes.

Regarding prepayment simplified income tax small business is worth noting a problem. When the amount of taxes paid is greater than the amount of tax assessed in tax assessment notice, tax administration exceeds the amount paid on account of other tax liabilities unpaid by the taxpayer (Law No. 9920, dated 19.05.2008 "on tax procedures in the Republic of Albania").

Reference:

1. Kumi, E. (2014). "Credit Risk Management Banking SME sector in Albania", Tirana.p.25-29
2. Metushi, F., & Morina, D. (2012). Small Business Management. Pristina: "Zero Print" Pristina. P.56-60
3. Bundo, S. (2012), Fiskalitet, taxation and tax techniques. Tirana: Albpaper.
4. Koci.J. (2009). "SMEs in Albania and their financing through credit" Tirana: Albpaper, p.58-63.
5. Hall, R. E., & Jorgenson, D. W. (1967). Tax Policy and Investment Behavior. The American Economic Review.p.203-209
6. Law 8438, dated 28.12.1998, "On income tax" as amended.
7. Law No. 32, dated 31.12.2013, "On the simplified income tax small business.
8. Law nr.9632, dated 30.10.2006 "On the local tax system"
9. Law No. 9920, dated 19.05.2008 "On tax procedures in the Republic of Albania"

Glazkova A.S.

Postgraduate

Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkiv

UKRAINIAN STATE UNIVERSITY OF RAILWAY TRANSPORT DEFINITION OF MODEL OPTIMAL INTERACTION OF TRANSPORT AND INDUSTRIAL SECTORS KHARKIV REGION

Глазкова А.С.

аспірант

Український державний університет залізничного транспорту, Харків

ВИЗНАЧЕННЯ МОДЕЛІ ОПТИМАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ТРАНСПОРТНОЇ ТА ПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗЕЙ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

This article discusses the main lines of the relationship between the leading sectors of Ukraine's economy such as industry and transport. The main focus is on intersectoral balances given their scope. Based on the analysis of domestic and foreign scientist the analysis of the main factors affecting the industry and proposed models determine optimal interaction between the two sectors.

Keywords: *industry, transportation complex, industrial complex interaction model.*

У даній статті розглядаються основні напрямки розвитку взаємозв'язків між провідними галузями економіки України, такими як промислова та транспортна. Основна увага приділена міжгалузевим балансам, наведені сфери їх застосування. На основі проведеного аналізу робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, зроблений аналіз основних факторів, які впливають на роботу галузей та запропоновано визначення моделі оптимальної взаємодії двох галузей.

Ключові слова: галузь, транспортний комплекс, промисловий комплекс, взаємодія, модель.

Вступ та постановка проблеми. Промисловий комплекс, як складова частина національної економіки, являє собою цілісну сукупність підприємств виробничого спрямування, поєднаних між собою елементами виробничої інфраструктури та організаційною системою управління господарством. Промисловий комплекс не може функціонувати у повному обсязі без транспортної складової. Ці дві галузі поєднані та нерозривно пов'язані між собою. Але сьогодні, у досить складний час для економіки України, існує багато несприятливих факторів, які зволікають розвиток співпраці між провідними галузями економіки. Проблема полягає у тому, щоб знайти та налагодити стосунки, створити більш сприятливі умови для співпраці двох галузей, треба виявити «точки перетин» та запропонувати шляхи виходу цих галузей із кризи.

Літературний огляд. Питання становлення, функціонування та розвитку взаємодії транспорту з промисловим комплексом розглянуті в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема: О. І. Алімова [1], В.Н. Амітана [2], А.І. Амоші., Н.Д. Амоші. [3], О.М. Ансоффа [4], Н.А. Асаула [5], І.П. Булеєва [6], В.Л. Дикань [7], К. Келли[8], В.В.Леонтєєва [9], Л.І. Сазонової [10], Є.В. Хлобистова [11], М.І. Фащевського [12], Н.Г. Чумаченка[13], М.Ю. Шерешева [14], та багатьох інших.

У вищезгаданих наукових працях описані сучасні тенденції розвитку та взаємодії різних галузей економіки, фактори які впливають на ту чи іншу сферу діяльності галузей, проблеми об'єднання промислових підприємств в мережеву структуру, які відбуваються в багатьох сферах діяльності, створення та функціонування транспортних кластерів, об'єднань. Зазначено, що на галузеву структуру економіки України впливають різні фактори, в тому числі розвиток продуктивних сил, темпи зростання або занепаду промислових підприємств, інтенсивність реалізації досягнень науки і техніки, транспортно-логістичні системи, міжнародний поділ праці, економічна інтеграція. Визначено вплив та взаємодію інших факторів.

Але у цих роботах тільки частково розкрито сутність комплексного, системного підходів до взаємодії і координації промислових підприємств з транспортом. Співпраця суб'єктів промисловості в складі транспортної мережі потребує вдосконалення та наукового забезпечення створення єдиного комплексу, який повинен забезпечити безперебійне функціонування провідних галузей економіки.

Аналіз наукових праць дозволив зробити висновок, що встановлення зв'язку транспортної галузі на рівні суб'єктів та промислової галузі є недостатньо висвітленими та потребує подальшого вивчення.

Мета статті. Метою цієї статті є запропонування визначення моделі для розрахунку взаємозалежності, взаємопроникнення промислової та транспортної галузей України.

Основний матеріал дослідження. Кожна галузь взаємодіє з іншою, і вплив однієї галузі на іншу визначається стратегією розвитку як однієї галузі так і економіки в цілому. Залежно від ступеня впливу кожної галузі на іншу відбувається розвиток всієї економіки. На сучасному етапі розвитку України велике значення має стратегічне планування, за допомогою якого розробляються плани і завдання. При цьому, важлива увага приділяється розробці і використанню інструментів взаємозв'язків між галузями економіки.

Ефективність інструментів оцінки взаємодії між галузями оцінюється за допомогою методів порівняння показників роботи тієї чи іншої галузі з аналогічними показниками роботи іншої галузі, за допомогою розрахунків відповідних коефіцієнтів, макропоказників, враховуючи різні фактори впливу, та показники взаємодії однієї галузі з іншою.

Збереження позицій України на ринку міжнародних вантажних і пасажирських перевезень, підвищення ефективності використання її транзитних можливостей обумовлюють необхідність зростання конкурентоспроможності національних промислових підприємств, одним із напрямків досягнення якої є їх спільна дія.

Ринкова економіка являє собою результат тривалого історичного розвитку, який потребує формування відповідної структури, комплексу, умов співпраці різних галузей,

пошук більш простого шляху виходу на світовий ринок, потребує глибокого вивчення макропоказників галузей та їх взаємодії. Багато проблем таких як, спад виробництва, інфляція, нестійкість гривні, криза платоспроможності підприємств, технічна відсталість, все це негативно впливає на взаємодію промислової та транспортної галузей та потребує проведення відповідної роботи у цьому напрямку.

Основною базою для аналізу співпраці основних галузей є міжгалузевий баланс. Можливості практичного застосування моделі міжгалузевого балансу в традиційній її постановці досить широкі. Підтвердженням цього може служити регулярна розробка звітних міжгалузевих балансів (далі по тексту МГБ). В Україні накопичений значний досвід у теоретичних дослідженнях і практичному застосуванні моделі для вирішення проблем розвитку національної економіки. Спираючись на цей досвід, слід зазначити, що, хоча в теоретичному і практичному аспектах ідеологія МГБ є дуже продуктивною, вона потребує подальшого удосконалення. Це дуже актуально, оскільки Україна перебуває в стадії переходу до цивілізованих структур ринкової економіки, коли з особливою гостротою постають питання узгодження соціальних інтересів суспільства і структурної перебудови економіки з метою забезпечення цих інтересів. Існуючі економетричні моделі дозволяють оцінити економічні наслідки таких, наприклад, подій, як заморожування цін і заробітної плати, стимулювання експорту, збільшення або скорочення військових витрат, але в той же час не дають підстав для суджень про можливість їх здійснення.

Таблиця 1

Внутрішні та зовнішні фактори взаємодії промислової та транспортної галузей

Внутрішні	Зовнішні
1. Недосконалість структури управління.	1. Політичні аспекти, які впливають на їх роботу.
2. Регламент (сезонність) роботи промислових та транспортних підприємств.	2. Законодавча база, яка регламентує роботу підприємств транспорту та промисловості.
3. Нерівномірне територіальне розташування об'єктів промисловості та транспорту.	3. Податковий тягар.
4. Нерівномірність попиту та пропозиції на виготовлення та доставку товарів/послуг.	4. Відсутність інвестиційної привабливості та стимулювання інвестиційних проектів.
5. Відсутність цілісності інформаційного середовища між двома галузями.	5. Недосконалість кредитної політики та банківської системи.
6. Недостатній рівень якості наданих послуг по перевезенню вантажів та наданню транспортних послуг.	6. Технічна відсталість та практична відсутність інноваційних розробок (зношеність фондів)
7. Тарифна політика.	7. Дезактивація державної підтримки.
8. Неплатоспроможність та залежність від валютного ринку.	8. Спад обсягів державних закупівель та недосконалість тендерного законодавства.
9. Відсутність відповідальності з боку керівників.	9. Відсутність єдиного вектору розвитку галузей.
10. Застаріла матеріально - технічна база.	10. Відсутність науково - технічних програм та концентрації зусиль на розробку напрямів розвитку транспортно - промислового комплексу.
11. Протириччя приватних та державних інтересів.	11. Технологічні аспекти співіснування підприємств транспорту і промисловості.
	12. Залежність від вартості на енергоресурси.
	13. Відсутність мобільності.
	14. Відсутність забезпечення економічної, фінансової та фізичної безпеки.
	15. Відсталість від світових тенденцій розвитку високотехнологічних процесів.
	16. Корупція.

* авторська розробка, спираючись на дані [7]

У такого роду моделях, включаючи і традиційну схему МГБ, не знаходить адекватного висвітлення той факт, що вибір напрямів економічної політики відбувається в результаті реакції уряду на зміну циклічних чинників зростання, чим цілком ігноруються

зворотні зв'язки, що виникають як відображення впливу економічної системи на процеси прийняття соціально-політичних рішень. Ця надто загальна властивість виявляється в ряді конкретних показників прикладних моделей: у способі розбивки змінних на ендогенні й екзогенні, у специфікації рівнянь тощо.

Промислова та транспортна галузь постійно взаємодіють, тому, ми зробили спробу запропонувати модель оптимальної взаємодії промислової та транспортної галузей народного господарства України. Для цього нам необхідно було виявити основні фактори, які впливають на роботу цих галузей. У табл. 1 наведено внутрішні та зовнішні фактори взаємодії промислової та транспортної галузей.

Аналіз цих факторів, усунення негативних та посилення позитивних факторів дозволить підвищити ефективність взаємодії цих двох галузей, а це в свою чергу допоможе визначити та розробити модель оптимальної взаємодії транспортного та промислового комплексів. Ми пропонуємо визначити модель оптимальної взаємодії транспортного та промислового комплексів, яка дозволить проаналізувати створену систему з двох боків, з боку організацій, одиниць, які є ланками співпрацюючих галузей, та видів діяльності, технології, результати діяльності галузей в цілому. Таким чином, ми можемо запропонувати наступне визначення моделі оптимальної взаємодії.

Модель оптимальної взаємодії - це відтворення об'єкту, який відображає та відтворює принципи організації політичних, технологічних, економічних, організаційних, інформаційних операцій, які разом утворюють механізм створення комплексу взаємодії усіх ланок на всіх рівнях процесу розвитку комплексу. Схема моделі наведена на рис. 1.

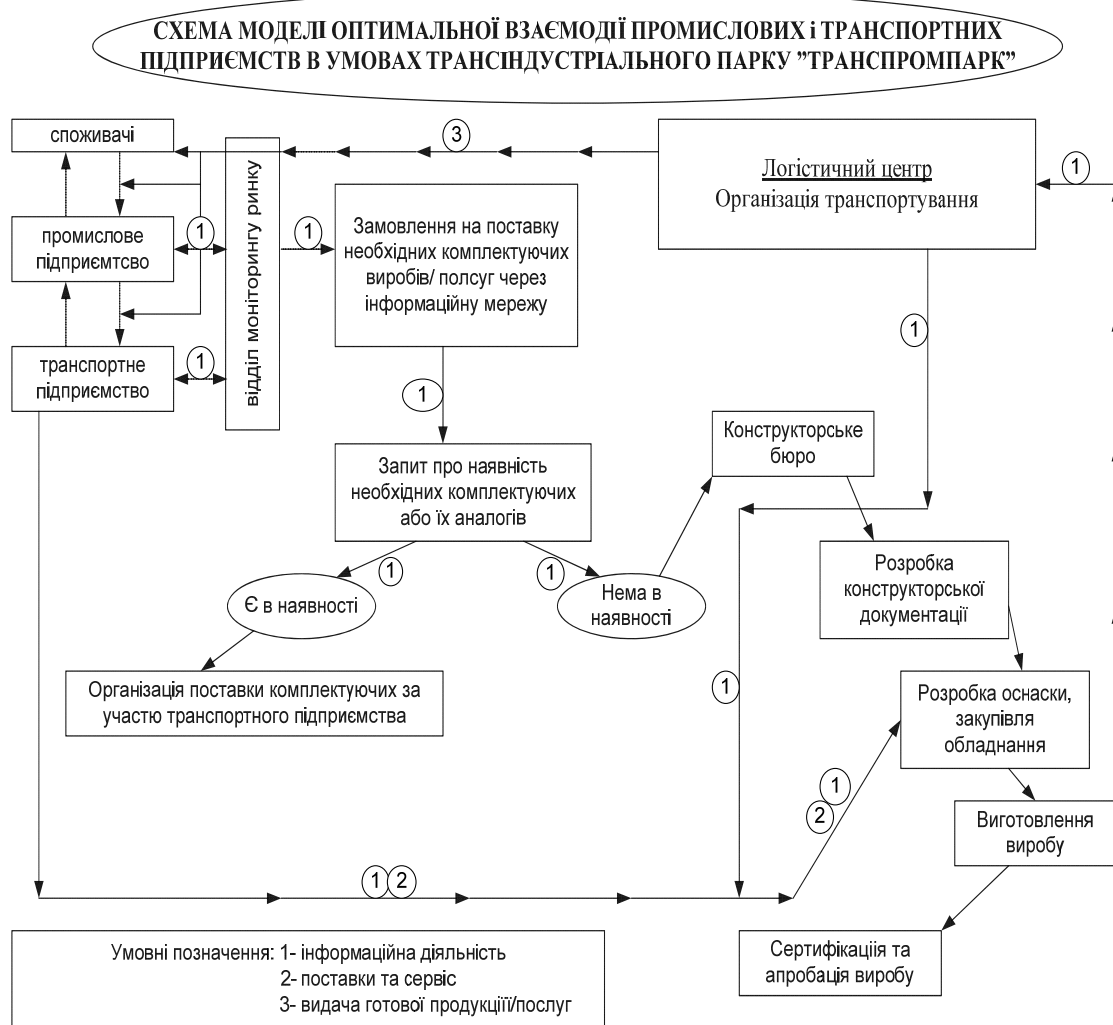


Рис. 1. Схема моделі оптимальної взаємодії промислових і транспортних підприємств в умовах трансіндустріального парку «ТРАНСПРОМПАРК»

**власна розробка*

Запропоноване визначення моделі та запропонована схема моделі оптимальної взаємодії розуміє систему, комплекс, як єдине сполучення виробничих, економічних, інформаційних, людських ресурсів та збалансований набір функцій та вдалу координацію та утворює унікальний розвинений функціонуючий комплекс.

Висновок. Запропонована модель оптимальної взаємодії, на нашу думку, дозволяє не лише вивчити взаємозалежність між двома різними галузями економіки, що виявляється у взаємовпливі цін, обсягів виробництва, капіталовкладень і доходів, але і вирішувати наступні завдання:

- прогнозувати основні макроекономічні показники залежно від зміни як зовнішніх, так і внутрішніх чинників;
- прогнозувати оптові ціни продукції галузей матеріального виробництва, рівня інфляції, вартості споживчої кошика;
- прогнозувати рівень безробіття;
- прогнозувати екологічну обстановку і оцінювати витрати на проведення природоохоронних заходів;
- оцінювати ефективність конкретних пропозицій по розміщенню продуктивних сил;
- оцінювати ефективність між територіальних економічних зв'язків.

Таким чином, на основі запропонованого визначення моделі оптимальної взаємодії може бути розроблений комплекс моделей функціонування економіки з метою визначення раціональних стратегій управління соціально-економічним розвитком регіону і країни в цілому.

Література:

1. Алимов О. Промисловий потенціал України: напрями ефективного розвитку [Текст] / О. Алимов, В. Ємченко. К.: Економічний Часопис – XXI. – 2003. – № 6. – С. 41–46 .
2. Амитан В.Н. Регион в ресурсной структуре государства [Текст] / В.Н. Амитан. К.: Регіональні перспективи. – 2009. – № 5–6. – С. 15–17.
3. Амоша А.И. Каноны рынка и законы экономики [Текст] / А. И. Амоша, Н. Д. Прокопенко, Е. Т. Иванов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2010. – 546 с.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия . [Текст] / И. Ансофф. СПб.: Питер Ком, 1999. — 416 с.
5. Асаул Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса [Текст] / Н.А. Асаул. – СПб.: «Гуманистика», 2004. – 280с.
6. Булеев И. П. Промышленные корпорации: особенности развития и принятия решений [Текст] / И. П. Булеев. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2010.–116 с.
7. Дикань В.Л. Реанимирование экономики Украины [Електронний ресурс] / В.Л.Дикань// Вісник економіки транспорту і промисловості, 2014.- №45, 11-17с.- Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/reanimirovanie-ekonomiki-ukrainy>
8. Келли К. Новые правила для новой экономики. Двенадцать принципов преуспевания в бурно меняющемся мире [Електронний ресурс] / К. Келли // Знание–сила, 2008. – №4. – Режим доступа: <http://vivovoco.rsl.ru/vv/journal/zs/kelly.htm>
9. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика. [Текст] / В.В. Леонтьев. М., 1997. - 315 с.
10. Сазонова Л.І. Порівняльний аналіз розвитку будівельного комплексу і суміжних галузей. [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03: 2006 / Сазонова Людмила Іванівна.- Харків, 2006.- 234с.
11. Хлобистов Є. В. Україна : соціально – економічні передумови формування політики техногенної безпеки у трансформаційному суспільстві [Текст] / Є. В. Хлобистов // Економіка України : проблеми, перспективи ринкових відносин. – 2000. – № 6. – С. 13–20.
12. Фашевський М. І. Теорія і практика економічного районування України та шляхи його удосконалення [Текст] / М. І. Фашевський . – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 52 с.
13. Чумаченко Н.Г. Проблемы и пути решения развития регионов [Текст] / Н. Г. Чумаченко, А.И. Амоша Економіка промисловості. – 2012. – № 4. – С. 201–206.
14. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний [Текст] / М.Ю. Шерешева. – М.: Издат. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 339 с.

Ivanytska S.B.

PhD in Economics, Associate Professor

Galayda T.O.

senior teacher

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava

SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF ENSURING OF INCREASING THE LEVEL AND QUALITY OF LIFE FOR THE POPULATION IN UKRAINE

Іваницька С.Б.

к.е.н, доцент

Галайда Т.О.

старший викладач

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ РІВНЯ І ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

The theoretical and practical aspects of the formation of the mechanism of social responsibility in Ukraine as an influence means the development of socially-oriented economy and increasing the level and quality of population's life and the important factor for sustainable development are considered in the article. The analysis of the differences between the nature and roles of social responsibility of the individual, the state and business in the development of a democratic society. The basic components and the impact of social responsibility at different levels are examined. What is typical for different countries. The basic social and economic problems of Ukraine development under globalization are discussed. Directions for enhance social responsibility of the state, citizen, business and other institutions of civil society, encouraging to the social activity of entrepreneurs, who should help to improve the level of human development in Ukraine.

Keywords: social responsibility, social standards, quality of life, income, poverty rate, social development, gross domestic product, welfare, minimum wage, inflation.

У статті розглянуто теоретичні та прикладні аспекти формування механізму соціальної відповідальності в Україні як засобу впливу на розбудову соціально-орієнтованої економіки та підвищення рівня і якості життя населення та важливого чинника сталого розвитку. Проведено аналіз відмінностей сутності та ролей соціальної відповідальності особистості, держави та бізнесу в розвитку демократичного суспільства. Досліджено основні компоненти та значення впливу соціальної відповідальності на різних рівнях. Досліджено відмінності моделей соціальної відповідальності бізнесу. Що є характерними для різних країн. Виявлені основні соціально-економічні проблеми розвитку України в умовах глобалізації. Запропоновані напрями посилення соціальної відповідальності держави, громадянина, бізнесу та інших інститутів громадянського суспільства, заохочення до соціальної активності підприємців, які повинні сприяти підвищенню рівня людського розвитку в Україні.

Ключові слова: соціальна відповідальність, соціальні стандарти, якість життя, рівень доходів, рівень бідності, соціальний розвиток, валовий внутрішній продукт, добробут, мінімальна заробітна плата, інфляція.

Одним з головних показників успішності для будь-якої держави є належний рівень соціальної стабільності суспільства.

Соціально-відповідальна поведінка основних суб'єктів суспільства – держави, бізнесу, громадян є гарантією сталого економічного та соціального розвитку, покращення якості та умов життя, удосконалення виробничих відносин. Необхідність активізації впровадження принципів соціальної відповідальності в життя суспільства обумовлена залученням України до процесів глобалізації, економічної інтеграції, важливістю створення позитивного іміджу вітчизняних підприємств на міжнародних ринках.

Соціальна відповідальність спрямована на забезпечення дотримання соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, високих стандартів виробничої діяльності, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище з метою вирівнювання соціальних та економічних диспропорцій та створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством та державою.

На сьогодні в Україні існує значна кількість невирішених проблем, що пов'язані із формуванням і використанням повноцінного механізму реалізації соціальної відповідальності.

Соціальна відповідальність виявляється на індивідуальному рівні через ступінь громадянської зрілості особистості та є базовою для інших рівнів. На груповому рівні соціальна відповідальність визначається як корпоративна соціальна відповідальність; на суспільному – вона передбачає соціальну відповідальність суспільства за гідний рівень життя нинішнього і майбутнього поколінь; на державному – визначає кращі шляхи досягнення сталого, соціального та людського розвитку.

Відповідальність людини носить соціальний характер, оскільки людина є членом соціуму і активно з ним взаємодіє при вирішенні завдань свого буття.

Соціальна відповідальність особистості є тією базою, що формує соціальну відповідальність бізнесу, держави, суспільства.

Соціальна відповідальність держави є одним із механізмів забезпечення якості та ефективності державного управління.

Соціальна відповідальність бізнесу – це сфера діяльності корпорації, компанії, підприємства, фірми, установи, організації, що діє на тристоронній основі шляхом вирішення соціально значущих проблем як у самому бізнесі, так і за його межами, тобто на муніципальному, регіональному, національному, а іноді й глобальному рівнях; добросовісна ділова практика, розвиток персоналу підприємства, охорона здоров'я працівників і безпечні умови праці, охорона довкілля, використання ресурсозберігаючих технологій, а також розвиток суспільства на мікрорівні, що має на меті як досягнення найвищих результатів та високого рівня конкурентоспроможності, так і забезпечення соціальної злагоди й суспільного розвитку в цілому [1].

Розрізняють різні моделі державного регулювання СВБ. Провідними серед них вважаються американська, європейська та японська. Основні відмінності між ними полягають у ступені правового впливу на соціальну діяльність підприємницьких структур та в обраних методах заохочення бізнесу до вирішення соціальних питань.

Американську модель відрізняє філантропічний підхід, вибірковість і добровільність соціальних заходів.

Японській моделі СВБ притаманні перш за все не організаційно-правові та комерційні засади, а своєрідна філософія людських стосунків, спрямована на усвідомлення загальнолюдських цінностей та прерогатив суспільного розвитку.

Європейська модель регулювання СВБ спирається на відпрацьовану законодавчу базу і передбачає чітке правове регулювання відносин між державною владою, бізнесом і суспільством в цілому з огляду на обрані соціальні орієнтири. Тут діють відповідні стандарти щодо СВБ, дотримання яких є обов'язковим.

В 2010 році було прийнято міжнародний стандарт ISO 26000 – «Керівництво із соціальної відповідальності». За визначенням ISO 26000, соціальна відповідальність – це відповідальність компанії за вплив її рішень та дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка: сприяє сталому розвитку, у т.ч. здоров'ю та добробуту суспільства; враховує очікування заінтересованих сторін; відповідає чинному законодавству та міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації і практикується у відносинах з іншими. В даному стандарті також сформовані основні принципи соціальної відповідальності [2].

На практиці бізнес-організації впроваджують наступні компоненти соціальної відповідальності: організаційне управління; права людини; екологічні питання; трудової практики; питання споживачів; практика чесного ведення бізнесу; соціальне залучення і соціальний розвиток. Саме їм притаманне найбільш прогресивно розвинуте розуміння соціальної відповідальності, основні компоненти якої вони і намагаються провадити в практичній діяльності.

В сучасних умовах в Україні існує низка перешкод для розвитку соціальної відповідальності, особливо на державному рівні. В умовах політичної, економічної кризи та військових дій на території України і відбувається загострення основних соціально-економічних проблем населення:

1) Низький порівняно з більшістю європейських країн рівень соціальних стандартів в Україні. Якість життя в Україні є однією з найнижчих у Європі. У Європейському союзі найнижча мінімальна заробітна плата – у Болгарії, становить вона 184 євро. Найвища – у Люксембурзі – 1923 євро. В Україні мінімальна заробітна плата у п'ять разів менша від найнижчої в ЄС і в майже 43 рази нижча від найвищої [3].

2) Високий рівень бідності населення. Більшість соціальних виплат не мають суттєвого впливу на ризики відносної бідності. Так, за даними Міністерства соціальної політики України, бідними є 20-25% українських домогосподарств. У зв'язку з девальвацією національної валюти відносно долара США й зростанням інфляції, рівень реальних доходів населення значно знизився а рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) склав 10,0% економічно активного населення у I кварталі 2015 року [4].

3) Погіршення основних показників добробуту. За останні 5 років обсяг номінальної заробітної плати зростав, але в порівнянні зі зростанням курсу долара, її реальний рівень значно зменшився. Якщо станом на 01.01.2010р. обсяг номінальної заробітної плати 869 грн., а в доларовому еквіваленті – 108,9 дол. (курс долару, грн.: 7,98), то станом на 01.01. 2016р. мінімальна заробітна плата складає 1378 грн., що в доларовому еквіваленті складає 49, 2 долари. Це свідчить про погіршення рівня життя населення [3].

Крім того, за останні 5 років спостерігається стрімке зростання темпів інфляції. Інфляція в річному вимірі продовжила стрімке зростання, що свідчить про скорочення реального рівня доходів населення [5].

4) Зниження рівня ВВП (валового внутрішнього продукту). Одним з найважливіших показників системи національних рахунків є ВВП країни. Спостерігається негативна тенденція зниження реального ВВП [6].

5) Негативні тенденції на ринку праці й посилення відповідних соціальних ризиків:

- поширення практики вимушених адміністративних відпусток та скорочення робочого дня;
- поширення безробіття та проблем працевлаштування молоді. Станом на 01.09.2015р. кількість зареєстрованих безробітних становила 414,7 тис. осіб [7].
- заборгованість із виплати заробітної плати. Загальна сума заборгованості з виплати зарплати в Україні станом на кінець грудня 2015 року – 2010,9 млн. грн., а на початок 2015 року вона складала - 1320,1 млн. грн., тобто за рік темп росту заборгованості із виплати зарплати склав 152,3% [8].

Таким чином, підвищення рівня та якості життя в країні належить до числа головних проблем економіки й соціальної політики України, що зумовлює потребу пошуку ефективних шляхів підвищення якості життя її населення, а відтак зумовлює потребу у виявленні й визначенні проблем реалізації державної політики у цій сфері. Завдання радикального оновлення соціальної політики в Україні потребує вивчення найбільш поширених у світі методологічних підходів та вітчизняного досвіду вирішення проблеми якості життя населення, яка є її стратегічною складовою. І одним із шляхів покращення рівня життя населення є підвищення ролі соціальної відповідальності держави, бізнесу та громадянина.

Ідеї соціальної відповідальності безпосередньо пов'язані з необхідністю забезпечення сталого розвитку, досягнення балансу інтересів між корпоративними, державними і громадськими інтересами. Найбільш простою є соціальна відповідальність, що пов'язана з своєчасною оплатою праці, податків, створення нових робочих місць. Більш високий рівень відповідальності передбачає діяльність, спрямовану на підвищення кваліфікації співробітників, будівництво житла, повноцінний розвиток соціальної сфери. Відповідальність бізнесу може мати юридичну основу за рахунок механізму державного

примушення, санкцій, контролю, або економічну, що реалізується в автоматичному режимі як відповідна реакція на імпульси з боку ринку. Соціально-трудова та екологічна складова формується у відповідності з вимогами закону, діяльністю профспілок, громадських організацій. Що стосується соціально-культурного і соціально-гуманітарного компоненту, то їх можна віднести більшою мірою до благодійної діяльності, як елемент добровільних інституційних ініціатив.

Посилення соціальної відповідальності держави, громадянина, бізнесу, заохочення до соціальної активності підприємців є необхідними умовами для побудови соціально орієнтованої економіки в Україні.

Література:

1. Мельник С. Становлення соціально орієнтованого бізнесу в Україні як складова державної соціальної політики // Україна: аспекти праці. - № 5. -2008. - с. 32-36
2. Міжнародний стандарт ISO – 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», його основні принципи [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://myuniversity.ru/ISO_26000.html
3. Мінімальна заробітна плата серед країн світу та в Україні (динаміка та географія 2005-2015 рр.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/minimalna-zarobitna-plata-sered-krayin-svitu-ta-v-ukrayini-dynamika-ta-geografiya-2005-2015-rr>
4. Як подолати бідність [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/pressreleases/2015/09/22/-0.html>
5. Індекс інфляції. Фінансовий портал Мінфіну. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>
6. Валовий внутрішній продукт. Фінансовий портал Мінфін. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
7. Державна служба зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id
8. Держстат України. Заборгованість за заробітною платою [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/gdn/zvz/zvz2015_u.htm

Ковальова О.М.

Candidate of economic Sciences, Associate Professor
Sumy national agrarian University, Ukraine

ASSESSMENT OF PECULIARITIES OF NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF UKRAINE AND DIRECTIONS OF ENHANCEMENTS OF ITS POTENTIAL

Ковальова О.М.

к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет, Україна

ОЦІНКА ОСОБЛИВОСТЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ЇЇ ПОТЕНЦІАЛУ

The article dwells on the essence of the national innovation system. Features and performance of the national innovation system of Ukraine are analyzed. The measures to strengthen the capacity of national innovation system of Ukraine are offered.

Keywords: *innovation, national innovation system, NIS, government regulation, potential, innovative companies.*

У статті досліджено сутність національної інноваційної системи. Здійснено аналіз показників та вивчено особливості національної інноваційної системи України. Запропоновано заходи для зміцнення потенціалу національної інноваційної системи України

Ключові слова: *інновація, національна інноваційна система, НІС, державне регулювання, потенціал, інноваційні підприємства.*

Про першочергове значення інновацій для підприємницької діяльності вперше відмітив Й. Шумпетер на початку ХХ ст. З середини минулого століття у розвинутих країнах світу почали формуватись національні інноваційні системи, які виконували роль інституціональної основи розвитку економіки на інноваційних засадах.

Основоположниками теорії національних інноваційних систем прийнято вважати Б.-А. Лундвала, Р. Нельсона, К. Фрімена, які практично одночасно сформулювали основи концепції інноваційного розвитку.

Сьогодні концепція національної інноваційної системи (НІС) широко використовується в багатьох країнах світу при розробці стратегій та програм розвитку, однак не існує єдиного підходу щодо визначення сутності поняття "національна інноваційна система".

Вивченням сутності національної інноваційної системи займалися вчені В. С. Білозубенко, Л. А. Яремко, І. П. Макаренко, О. Кузьменко, Л. Федулова, М. Пашута, О. П. Кавтиш, А. В. Гречко, С. Меткалф, Н. І. Іванова та інші. Вченими запропоновані власні підходи щодо визначення сутності національної інноваційної системи, при цьому всі вчені акцентують увагу на національних особливостях інноваційних процесів різних країн.

В Україні у розпорядженні Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. №680р "Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи" дається наступне визначення даного поняття: «Національна інноваційна система - це сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу» [5].

На національні інноваційні системи впливають зовнішні та внутрішні фактори [1].

До внутрішніх факторів відносять масштаб країни; наявність природних і людських ресурсів, їх якісний і кількісний склад, особливості менталітету; особливості історичного розвитку інституцій країни та форм підприємницької діяльності, тобто фактори, що містять в собі національні особливості.

До зовнішніх чинників відносять панівну бізнес-культуру та філософію інноваційної діяльності в світі та у країнах-торговельних партнерах; основну мову інноваційної діяльності, яка обслуговує інноваційні комунікації; міждержавні угоди з питань регулювання передачі технологій, захисту прав власності на інновації; ступінь зацікавленості іноземних інвесторів у розвитку інноваційної діяльності в країні, у спільному підприємстві, тобто фактори, що свідчать про відкритість інноваційної системи певної країни до впливу загальносвітових інноваційних тенденцій.

Звичайно в кожній країні існують власні, притаманні лише їй, внутрішні чинники, і кожна країна по-різному реагує на вплив зовнішніх чинників, відповідно кожна НІС має національні особливості.

Враховуючи існування національних особливостей, О. Кузьменко пропонує визначення: «НІС являє собою історично, культурно, економічно, науково-технічно й інформаційно обумовлену сукупність відносин між суб'єктами інноваційної діяльності з приводу створення, розповсюдження та використання інновацій, яка має місце в межах певної країни» [2].

Так, наприклад, причиною економічного дива в Японії вважають саме національні особливості країни та риси характеру японців, а саме: високий рівень патріотизму, національної свідомості, відданості інтересам країни та компанії, в якій працює працівник. Звичайно, підґрунтям для прояву цих рис характеру стало державне регулювання економіки, спрямоване на розвиток наукомістких технологій, експортну орієнтацію економіки, розвиток малого та середнього бізнесу, імпорту ліцензій та патентів. Отже, відмітною рисою національної інноваційної системи Японії є державне регулювання економіки та підтримка пріоритетних галузей, а також національний та корпоративний дух патріотизму японців.

Потенціал національної інноваційної системи можна оцінити такими показниками, як кількість нових видів продукції, нових технологій; кількість нових робочих місць у наукомісткій сфері; число інноваційних підприємств; рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і товарів та послуг на світовому ринку; рівень розвитку

інноваційної інфраструктури; розмір фінансових витрат на НДДКР; кількість поданих заявок на патенти.

Таблиця 1

Кількість спеціалістів та наукових організацій*

Показники	2008р	2009р	2010р	2011р	2012р	2013р	2014р
Кількість спеціалістів, що виконували наукові та науково-технічні роботи, тис. осіб	94,1	92,4	89,6	85,0	82,0	77,9	69,4
Кількість наукових організацій, всього	1378	1340	1303	1255	1208	1143	999

За даними Державної служби статистики України

Дані таблиці 1 свідчать, що кількість спеціалістів, що виконували наукові та науково-технічні роботи в Україні, зменшилася на 27% і склала в 2014 році 69,4 тис. осіб. Також на 28% зменшилася кількість наукових організацій в Україні. Скорочення чисельності спеціалістів та кількості організацій пов'язано із зменшенням бюджетного фінансування потреб цих організацій, в результаті чого зменшується привабливість праці науковця, організації закриваються, а працівники знаходять інші робочі місця, в результаті чого інноваційний потенціал України втрачається, свідченням цього є також табл. 2.

Таблиця 2

Кількість виконавців наукових та науково-технічних робіт в розрахунку на 100 осіб зайнятого населення*

Країна	2005	2010	2011	2012
ЄС	15,1	17,4	18,3	-
Болгарія	6,3	6,8	7,0	7,4
Естонія	12,9	17,7	16,8	19,4
Іспанія	14,7	19,2	19,2	19,4
Польща	8,7	8,4	8,6	9,0
Україна	6,7	6,0	5,7	5,5**

**За даними Державної служби статистики України*

***по Україні за 2013 р. - 5,2; за 2014 р. - 5,0.*

Як бачимо, кількість виконавців наукових та науково-технічних робіт в розрахунку на 100 осіб зайнятого населення по країнах Європи та в середньому по ЄС набагато більші, ніж по Україні, та мають тенденцію до зростання. В Україні цей показник поступово зменшується і становить в 2014 році всього 5 осіб, що в 3,6 рази менше, ніж в середньому по ЄС. Причина – зменшення привабливості праці науковця та відсутність державного фінансування наукових організацій на належному рівні.

Таблиця 3

Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт (тис.од.)

Показники	2005	2010	2013	2014
Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами підприємств, млн.грн	4819	9867	11781	10951
Усього робіт	63,9	52,0	47,9	43,0
Зі створення нових видів виробів	6,3	6,2	5,6	4,6
з них: зі створення нових видів техніки	3,8	2,3	2,1	1,8
роботи, в яких використано винаходи	0,8	1,1	1,1	1,1
Зі створення нових видів технологій	5,4	5,7	5,0	3,2
з них ресурсозберігаючих	2,2	2,5	2,2	1,4
Зі створення нових видів матеріалів	1,1	1,4	1,2	1,1
Зі створення нових сортів рослин, порід тварин	0,7	0,7	0,7	2,2
Зі створення нових методів, теорій	5,4	7,7	7,6	7,5
Інші роботи	45,0	30,3	27,8	24,4

За даними Державної служби статистики України

Дані таблиці 3 свідчать, що обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами підприємств, в грошовому вимірі збільшується в 2,3 рази. Однак, кількість робіт зменшилася на 33% і склала в 2014 році 43 тисячі одиниць. Зменшення відбулося по таких видах робіт як створення нових видів виробів, створення нових видів техніки, створення нових видів технологій, а саме за цими напрямками Україна є імпортозалежною від інших країн. Україна імпортує нові види техніки та технологій, наприклад, аграрний сектор, шоу-бізнес тощо, звичайно імпорт техніки та технологій дає переваги на короткий час, але, одночасно, робляться інвестиції в економіку інших країн, що в решті решт призведе до занепаду вітчизняної економіки.

Збільшення наукових робіт відбулося по створенню нових сортів рослин та порід тварин, а також по створенню нових методів, теорій. Обидва явища говорять про те, що в Україні все ще потужний потенціал в секторі аграрної освіти та селекційної роботи, безумовно, це є позитивним явищем. Однак збільшення нових методів та теорій часто не знаходить практичного застосування, що свідчить про те, що наука відірвана від виробництва, а також про те, що велика чисельність науковців працюють в секторі «вузівської», а не «заводської» науки, в результаті чого, дослідження не знаходять практичного використання, оскільки велика кількість промислових підприємств припинила своє існування за останній час.

Отже, особливостями національної інноваційної системи України є: монополізм при виробництві багатьох товарів та послуг; превалювання виробництва над споживчим попитом; занадто зношені виробничі потужності; існування низько технологічних галузей; експорт сировинної продукції та імпорт наукомісткої продукції; низька мотивація праці науковців; обмежена роль недержавних організацій у інноваційних процесах; слабкий зв'язок науки з виробництвом; обмеженість малого бізнесу; відсутність середнього класу; недосконалість фінансового ринку, відсутність доступу до ринку цінних паперів абсолютної більшості населення; націленість бізнесу на швидке та значне збагачення не стільки за рахунок виробничої діяльності та інноваційної активності, скільки за рахунок перерозподілу прав власності і доходів та фінансово-посередницької діяльності; незавершеність та непослідовність економічних реформ; відсутність потужного державного імпульсу для розвитку інноваційних підприємств. В результаті цього інноваційна активність зменшується.

Але поряд з названими негативними особливостями, Україна все ж таки має й позитивні: високий освітній рівень населення, досить високі оцінки учнів у школі; кількість наукових організацій хоч і зменшується, але вони потужні в науковому плані, ентузіазм науковців, цінні природні ресурси, високий потенціал зростання аграрного сектору тощо.

Прикладом є технопарк України «Інститут електрозварювання ім. Є.Патона», продукція та технологія якого є унікальними у світі. Технопарк забезпечує віддачу у 29 грн. на 1 грн. капіталовкладень [6].

Отже, самою значною особливістю національної інноваційної системи є потужний інтелектуальний та освітній рівень населення. Решта залишається за державою, яка повинна:

- створити належні умови для припинення відтоку наукових кадрів за кордон;
- інвестувати кошти в науку та освіту населення;
- регулювати інноваційну діяльність на засадах державно-приватного партнерства «наука-бізнес-держава», яке передбачає фінансування державою фундаментальних досліджень та сприяння розвитку малого та середнього бізнесу в пріоритетних галузях;
- створити сприятливе інвестиційне середовище для вітчизняних та зарубіжних інвесторів;
- визначити пріоритетні напрями наукових досліджень;
- створити пільгові умови для інноваційних підприємств;
- сприяти дифузії інновацій в Україну через систему імпорту ліцензій та патентів;
- створити умови для створення міжгалузевих науково-технічних комплексів, що сприятиме практичному застосуванню інновацій та їх поширенню в різні галузі;

- удосконалити систему охорони прав інтелектуальної власності, що сприятиме спрощенню отримання охоронних документів.

Отже, основною умовою використання всіх можливостей національної інноваційної системи України є визнання державою насущної необхідності сприяння нею інноваційному розвитку країни.

На завершення наведемо вислів 40-го Президента США Рональда Рейгана: «Ми вкладаємо в науку не тому, що багаті, а багаті тому, що вкладаємо в науку!». Хочеться сподіватися, що можновладці України зроблять цей вислів парадигмою державного регулювання інноваційної діяльності.

Література:

1. Буняк Н. М. Сутність національної інноваційної системи / Н. М. Буняк [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2011. - №7 – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=633>
2. Кузьменко О. Особливості національної інноваційної системи України / О.Кузьменко // Аналітично-інформаційний журнал «Схід». - 2006 р. - №4(76). – С. 53-57.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 році. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2015.
4. Офіційний сайт Інституту електрозварювання ім. Є.Патона – Режим доступу: <http://paton.kiev.ua/>
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. №680р "Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/>
6. Статистичний збірник «Україна у цифрах у 2014 році» / Державний комітет статистики України; за ред. І.М. Жук. – Київ, 2015. – 238 с.

Kozhukhova N.N.

Senior Lecturer of the Department of Management,
Branch of Lomonosov Moscow State University, Russia, Sevastopol

THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL MANAGEMENT CONCEPTS

Кожухова Н.Н.

старший преподаватель кафедры управления
Филиал МГУ имени М.В. Ломоносова в г. Севастополе

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Annotation: The article deals with a wide variety of approaches to defining the nature and role of government. Signs that can serve as performance management and used as a basis for his classification.

Keywords: management, finance, government

В статье рассматривается большое разнообразие подходов к определению сущности и роли управления. Признаков, которые могут служить характеристиками управления и использоваться как основание для его классификации.

Ключевые слова: управление, финансы, государство

Одной из важнейших функций деятельности органов государства является управление.

Существует большое разнообразие подходов к определению сущности и роли управления. *Управление* отождествляют со следующими понятиями:

- искусством (практикой) выполнения работ;
- наукой (областью человеческого знания);
- функцией (видом деятельности);
- процессом;
- органом или аппаратом управления.

В самом общем виде *управление* – это совокупность приёмов и методов целенаправленного воздействия на объект для достижения определённого результата (развития или стабилизации).

«Всякий непосредственно общественный или совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени в управлении» [1, с.342].

Под управлением финансами понимается совокупность форм и методов по целенаправленному воздействию финансов на количественные и качественные показатели социально-экономического развития в целях обеспечения устойчивого финансового положения народного хозяйства, роста эффективности производства и благосостояния общества. Из этого вытекает, что общая *цель управления финансами* должна сводиться к нахождению и поддержанию оптимального финансового состояния народного хозяйства и его подразделений. *Главной задачей управления финансов* является разработка наиболее эффективных и действенных форм и методов мобилизации финансовых ресурсов и их использование.

Научное управление финансами предполагает всесторонний учёт особенностей и задач конкретного этапа развития, обоснованность принимаемых решений, использование современных экономико-математических методов и электронно-вычислительной техники, своевременное преодоление возникающих противоречий и негативных тенденций путём отмены или введения в действие какого-либо финансового рычага или их системы.

С переходом к рыночной экономике и признанием разных форм собственности увеличивается количество признаков, по которым могут различаться системы и процессы управления.

Сложность и разнообразие самой управленческой деятельности порождают множество признаков, которые могут служить характеристиками управления и в то же время использоваться как основание для его классификации. Среди них :

- субъекты собственности и управления;
- способы их взаимодействия;
- цели и объекты управления;
- компетенция органов управления;
- процедуры выработки решений и методы реализации управляющих воздействий и т.д.

Перечисляемые признаки дают порядка 80 разновидностей управления.

В связи с разгосударствлением и разделением собственности между центром и местами, конституционным разграничением компетенции государственных органов и её субъектов происходит внутренняя дифференциация понятия «*государственное управление*», наполнение его новым содержанием. Если раньше оно включало такие виды, как *отраслевое, территориальное, региональное управление*, выделяемые по адекватным признакам объекта и субъекта управления, а также *функциональное и программное управление*, то теперь появились понятия *федеральное управление*, т.е. реализуемое по отношению к объектам федерального владения, расположенным по территории Российской Федерации, *местное управление* (самоуправление), *муниципальное управление*.

Реализуется понятие *приватного*, т.е. *частного* (партикулярного) *управления*, выполняемого индивидуальным собственником. Вошло в употребление понятие *предпринимательского управления*, которое может быть частным случаем приватного, если сам предприниматель является собственником.

С отходом от постулатов централизованной плановой системы вышли из употребления такие термины, как межотраслевое, комплексное, бесцеховое управление. На смену пришли новые виды управления, рождённые рыночными условиями хозяйствования:

инновационное управление, обозначающее деятельность, ориентированную на постоянный поиск и применение технических, технологических, организационных и других новшеств;

ситуационное управление, которое требует определённой децентрализации, и не выполнимо в условиях навязываемых, сверху жёстких ограничений по ресурсам, всякого рода общих и типовых решений, норм;

предупредительное (профилактическое) управление состоит в заблаговременной подготовке к возможным и ожидаемым событиям с оценкой вероятности их наступления и последствий бездействия;

адаптивное управление позволяет максимально приспособливаться к обстановке путём изменения планов и программ, задач и очерёдности их решения;

внешнее управление осуществляется со стороны вышестоящего субъекта, который может быть самостоятельным органом и представлять собой отдельную организацию - юридическое лицо;

внутреннее управление реализуется органом, входящим в данную систему;

принудительное управление основывается на применении директивно жёстких мер независимо от того, убеждены ли управляемые в их целесообразности, считают ли их желательными или нет;

доверительное управление порождено понятием доверительной собственности – личного и государственного имущества, которое гражданин, предприятие или орган государства доверяет в ходе, например, приватизации другим физическим и юридическим лицам, а так же в связи с действием рынка ценных бумаг появляются компании, принимающие в доверительное управление денежные средства, чеки и т.п. для вложения в акции высокоприбыльных и надёжных предприятий, банков, инвестиционных фондов.

Научное управление ведётся на основе разработанных наукой рекомендаций, тогда как *эмпирическое управление* основывается на прецеденте, здравом смысле и личном опыте управляющего.

Оптимизационное управление обеспечивает оптимальное поведение управляемого объекта, оно предполагает наличие целевой функции (формализуемой математически, непрерывной и дифференцируемой, имеющей точки «перегиба»), методов оптимизации, т.е. способов нахождения её экстремальных значений, их поиск (расчёты) и удержание объекта в найденной области оптимума.

Стабилизационное управление, называемое также *регулируемым*, в противоположность оптимизационному управлению, имеет дело с константами – величинами, остающимися постоянными на значительном временном интервале. По отношению к экономическим (финансовым) объектам оправдано применение термина «правовое регулирование», поскольку поведение хозяйствующих субъектов ограничивается нормами права, устанавливающими порядок регулирования экономических и договорных отношений.

Следует иметь в виду, что ряд видов управления инвариантен его субъектам и объектам, поскольку далеко не все признаки, выражающие качественные свойства управленческого процесса, альтернативны. Поэтому в системах управления признаки многих видов могут быть совмещены таким образом, чтобы они дополняли друг друга. Комбинаторное использование возможностей такого сочетания следует рассматривать как организационный потенциал управления. Разумеется, речь идёт о сочетании видов и подвидов управления, характеризующихся положительными качествами. Например, системы управления определённым объектом, будь то промышленное предприятие, банк, холдинг, консорциум и т.п., может одновременно иметь черты линейного, функционального, программного, предпринимательского, инновационного, ситуационного и других видов управления. Кроме того, он может обладать и чертами прямого и косвенного, планового или адаптивного управления и т.д.

Литература:

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23.
2. Ходский Л.В. Основы государственного хозяйства. Курс финансовой науки. 4-е изд., перераб. и доп. – СПб, 1913.
3. Штурм Р. Бюджет. Пер. А.С. Изгоева. – СПб.: Типография т-ва «Общественная польза», 1907.
4. Энциклопедический словарь / Брокгауз-Ефрон. - С.-Петербург, 1897. - Т. II.

Lesik I. M.

candidate of economic sciences

Mykolayiv National Agrarian University, Ukraine

FORMATION AND FUNCTIONING OF THE VEGETABLE PRODUCTS' MARKET IS ON INNOVATIVE PRINCIPLES

Лесік І. М.

канд. екон. наук

Миколаївський національний аграрний університет, Україна

ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧІВНИЦТВА НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ

The theoretical aspects of forming and functioning of vegetable products' market. Intercommunication is considered and interdependence of rational combination a naturally-resource, productive, and innovative potentials, taking into account transformations of globalization. Competition positions are certain in forming and functioning of vegetable products' market taking into account technical and technological features. The necessity of development and introduction of tool, that will allow activating integration processes that are effective from the point of view of mastering, is reasonable of innovation.

Keywords: market, vegetable products, potential, competitiveness, globalization, innovation

Досліджено теоретичні аспекти формування та функціонування ринку продукції овочівництва. Розглянуто взаємозв'язок і взаємозалежність раціонального поєднання природно-ресурсного, виробничого, і інноваційного потенціалів, з урахуванням глобалізаційних перетворень. Визначено конкурентні позиції у формуванні і функціонуванні ринку продукції овочівництва з урахуванням техніко-технологічних особливостей. Обґрунтовано необхідність розробки та впровадження інструментарію, який дозволить активізувати інтеграційні процеси, що є дієвим з точки зору освоєння інновацій.

Ключові слова: ринок, продукція овочівництва, потенціал, конкурентоспроможність, глобалізація, інновації

Галузь овочівництва має достатній рівень інвестиційної привабливості, що є стимулюючим фактором у запровадженні інтеграційних відносин, який дозволяє вдосконалити взаємовідносини між суб'єктами та досягти розвитку галузі на інноваційно-інвестиційній основі.

Зростання економіки будь-якої держави потребує сприятливих умов та активного підключення факторів інновативності в економічне життя, що передбачає системне посилення конкурентних переваг порівняно із іншими країнами світу і сприяє збільшенню надходження прямих іноземних інвестицій, а також підвищенню адаптивності економічної системи до зовнішніх факторів [1].

При вмілому використанні економічні можливості та природно – кліматичні умови, здатні прискорити розвиток країни. Окремі продуктові сектори аграрного ринку можуть не тільки сприяти укріпленню економіки країни, виконувати роль своєрідних гарантів продовольчої безпеки на соціально важливих, життєво необхідних напрямках, а й забезпечувати належний рівень конкурентоспроможності продукції сільського господарства на зовнішніх ринках [2].

Основною складовою ресурсного потенціалу аграрного сектору є земельний фонд. Завдання екологічного спрямування вирішується із дотриманням науково - обґрунтованих норм, та раціонального використання екомережі. Сприятливі природно-кліматичні умови, якість ґрунтів є конкурентними перевагами країни.

Вирішення пріоритетних завдань щодо ефективного формування і функціонування ринку овочевої продукції потрібно розглядати як частину загальної економічної системи, де галузеві особливості повинні бути основою у реалізації стратегій подальшого розвитку та гарантування продовольчої безпеки країни. Зростання показників експортної орієнтації забезпечить країні відносно високу зовнішню конкурентоспроможність овочевого сектору.

Нарощування експорту овочевої продукції вимагає від України поряд із забезпеченням достатніх обсягів виробництва продовольства, не менш важливих вимог щодо гарантування безпечності та якості. Проблема має складний характер на що вказує

невідповідність певної частини української продовольчої продукції міжнародним стандартам, що перекриває їй доступ до ринків високо розвинутих країн навіть за умови членства України в СОТ та в зоні вільної торгівлі з ЄС [3].

Але роль провідників економічної глобалізації (СОТ, МФВ тощо) досить суперечлива. СОТ - безсумнівно важливий інструмент економічної глобалізації, оскільки в більшості випадків визначає норми і механізми регулювання торгівельно-економічних відносин. Головна функція цієї організації полягає в лібералізації світової економіки, звільнення економічних обмінів між країнами від різних обмежень і бар'єрів. Командні пости в організації і вирішальне слово належить фактично США, ЄС, Японії. Їх інтереси визначають сьогодні профіль глобальної економіки. Демократична процедура прийняття рішень у СОТ консенсусом або двома третинами голосів країн-членів не забезпечує ні справжньої рівноваги, ні справедливого узгодження інтересів сторін. Більшість, що складається із малих і бідних країн, не в змозі змінити суті здійснюваної СОТ політики, яка влаштовує в першу чергу індустріальні держави [4, с. 335].

Країни із багатоміліардною ринковою практикою без особливих обмежень відмовляються від рецептів ліберальної доктрини в надчутливій продовольчій сфері. Це вкотре підтверджує об'єктивну необхідність активного державного регулювання, як невід'ємну умову підтримки достатнього рівня продовольчої безпеки [5].

Характерною особливістю розвитку світової торгівлі, стала поява та розвиток біотехнологічного напрямку. Найбільш розповсюдженими біотехнологічними культурами є цукровий буряк та картопля які вирощуються країнами майже на усіх етапах розвитку. Менш поширеними є томати, солодкий перець, баклажан.

Очевидним залишається факт, що більшість країн розглядає сільськогосподарські біотехнології, як стратегічний елемент для підвищення продуктивності, поліпшення продовольчої безпеки та забезпечення конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Під впливом зростаючого науково-технічного прогресу відбувається руйнація екологічної рівноваги між людиною і природою, життя людини проходить в більш штучних умовах, що негативно позначається на її здоров'ї. Фахівці з нутриціології та фізіології харчування відзначають, що стан здоров'я сучасної людини визначається наступними чинниками: станом навколишнього середовища – на 15-20 %, спадковістю – на 10-15%, рівнем медицини – на 10%, способом життя – на 50-60%. У способі життя найвагомішою складовою є стан харчування людини [6].

У виборі харчових продуктів особливе значення мають безпечність та якість. Виникає парадоксальна ситуація із використанням біотехнологічних культур, які прийнято вважати продуктом інноваційних технологій. На думку прихильників цього напрямку, з одного боку, їх використання сприяє продовольчій безпеці та сталому розвитку (збільшення виробництва сільськогосподарських культур, оцінюване в 133 млрд. дол. США, поліпшення навколишнього середовища за рахунок економії 500 млн. кг. діючих речовин пестицидів; скорочення викидів CO₂ на 23,1 млрд. кг., що еквівалентно зникненню з доріг 11,8 млн. легкових автомобілів; допомога у боротьбі з бідністю, допомагаючи більше ніж 16,5 млн. дрібних фермерів і їх сімей загальною кількістю більше 65 млн. чоловік, які є одними з найбідніших людей в світі), а з іншого, не може гарантувати безпеку, оскільки на її підтвердження необхідно чекати декілька поколінь [7].

Наявність потенційних негативних наслідків розкриває масштабність проблем, які потребують врегулювання.

З огляду на це, на державному рівні мають бути сформовані умови щодо підвищення інформованості громадськості про біотехнологічні процеси виробництва, якість продукції і її безпечність. До заходів у даному напрямку можна віднести механізм застосування контрольних процедур щодо якості земельних ресурсів, внесених добрив, виходу та реалізації готової продукції який має бути систематичним, та знаходити своє відображення, наприклад, у регулярних інформаційних бюлетенях, що у свою чергу сприятиме позитивному іміджу товаровиробників, до сьогодні залишається формальним.

Глобалізаційні зміни і тенденції, зумовлюють пошук перспективних напрямів формування ринку продукції овочівництва, з урахуванням мінімізації можливих ризиків інноваційних перетворень. Все більшого розповсюдження набуває органічне землеробство серед країн інноваційно-орієнтованого розвитку економіки.

Технологічні особливості органічного овочівництва пов'язані із реалізацією відповідних заходів (рис. 1).

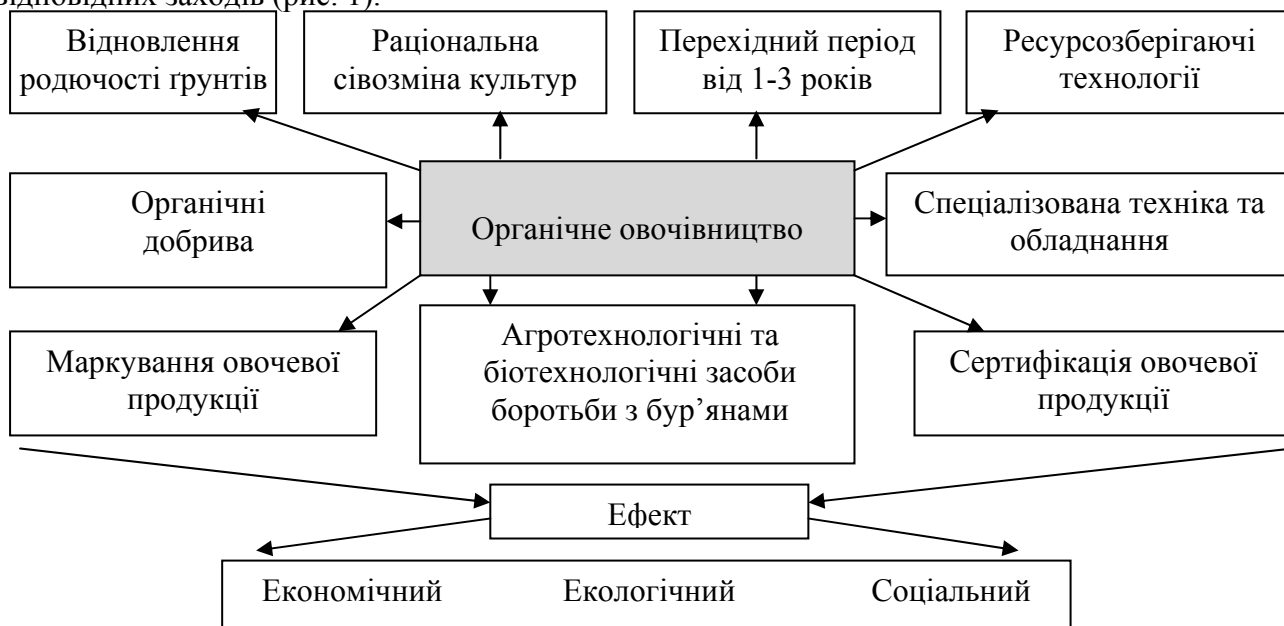


Рис. 1. Технологічні і організаційні аспекти органічного овочівництва

Джерело: розроблено автором

Унікальна можливість України вимагає зосередження на своїх земельних ресурсах відпрацьованої технології органічного землеробства, через застосування ряду заходів: створення сучасної системи інформаційного та інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності галузі; розробку державної інноваційної політики і стратегії на державному і регіональному рівнях, націлених на становлення прогресивних технологій; підвищення рівня технологічної готовності; вдосконалення системи підготовки кадрів у сфері інноваційної діяльності [8].

Найтоншим інструментом узгодження механізму ринкового саморегулювання з інтересами економіки вважають економічні методи, якщо вони не суперечать вимогам законів ринку. Це методи дії на попит і пропозицію товарів, на умови формування економічних ресурсів, витрат і результатів, що включають регулювання цін на товари і тарифів на послуги, податкове, митне, фінансове і кредитно-грошове регулювання [9].

Реалізація інновацій у галузь визначається факторами, які акумулюють внутрішні й зовнішні можливості. У свою чергу інвестиції розглядаються у якості найважливішого інструменту створення умов для економічного розвитку країни.

Література:

1. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. І. В. Крючкової. – К: Основа, 2007. – 488 с.
2. Липсиц И. Экономика без тайн. / И Липсиц. – М.: Дело «Вита-пресс», 1994. – 357 с.
3. Мудрак Р.П. Національна продовольча безпека в умовах відкритої економіки: суть проблеми та способи її вирішення : [монографія] / Р.П. Мудрак. – Умань: видавець «Сочинський», 2011. — 307 с.
4. Богомолов О. Т. Мировая экономика и век глобализации / О.Т. Богомолов – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 359 с.
5. Мудрак Р.П. Споживчий аспект продовольчої безпеки / Р.П. Мудрак // Економіка України. – 2007. — № 9. – С. 83-84.
6. Шароватова О. П. До питання про формування культури безпеки життєдіяльності / О. П. Шароватова // Вісн. ЛНУ ім. Тараса Шевченка. – 2011. – № 4 (215). – С. 167-171.

7. James C. Global Status of Commercialized Biotech / GM Crops: 2014. ISAAA Brief No. 49. ISAAA: Ithaca, NY.
8. Иванов В.А. Сущность, классификация инноваций и их специфика в аграрном секторе / [Электронный ресурс] — 2007. Режим доступа: http://koet.syktsu.ru/vestnikhttp://koet.syktsu.ru/vestnik/2007/2007-1/3.htm#_ftnr.
9. Шубін О.О. Інфраструктура товарного ринку / О.О. Шубін, О.М. Азарян. – 2-ге вид. — К. : НМЦВО МОИ України : Студцентр, 2004. — 816 с.

Li Chao

Lecturer

Institute of Oriental Studies and International Relations “Kharkiv Collegium”, Ukraine

Vikhlyaeva N.V.

Assistant Professor

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine

FOREIGN EXPERIENCE OF DRAWING ON COMPLEX OF STATE SUPPORT INSTRUMENTS AT ELECTRIC POWER INDUSTRY

Лі Чао

викладач

Інститут сходознавства та міжнародних відносин «Харківський колежіум», Україна

Віхляєва Н.В.

асистент

Національний Технічний Університет «Харківський Політехнічний інститут», Україна

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ КОМПЛЕКСУ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

In the article is presented the foreign experience of drawing on the of instruments complex systematization of traditional and alternative power state support; what will enable to create scientific soil for the specification of instruments list and levers of electric power industry state support, coming from the requirements of public policy in this sphere and concrete situation in industry.

Keywords: *state support, government control, electric power industry, development, foreign experience, economic attractiveness*

В статті представлена систематизація зарубіжного досвіду використання комплексу інструментів державної підтримки як традиційної так і альтернативної енергетики, що дасть змогу створити наукове підґрунтя для конкретизації переліку інструментів та важелів державної підтримки електроенергетичної галузі, виходячи з потреб державної політики в цій сфері та конкретної ситуації в галузі.

Ключові слова: *державна підтримка, державне регулювання, електроенергетична галузь, розвиток, зарубіжний досвід, економічна привабливість*

В контексті світових трендів розвитку електроенергетики, коли Україна обрала за мету забезпечення сталого розвитку електроенергетики як системоутворюючої галузі, виникає необхідність застосування новітніх підходів щодо формування складових механізму її державної підтримки.

Система державного регулювання електроенергетики істотно відрізняється від інших систем регулювання. При цьому треба враховувати загальний рівень регулювання галузі в конкретній країні, різноманітність і суперечність трендів, сценаріїв світового розвитку галузі, протиріччя між прибічниками традиційної й альтернативної енергетики. Всі ці чинники дозволяють кваліфікувати електроенергетику як складну багатопараметричну систему. Основними взаємопов'язаними і вимагаючими узгодженого регулювання параметрами є економічні, технологічні й екологічні аспекти діяльності електроенергетики. Традиційні види палива ще довгий час гратимуть провідну роль у світовій енергетиці. Проте, слід чекати подальшого зростання альтернативної енергетики у світі. При цьому тренд її розвитку значною мірою визначатиметься множинними чинниками, насамперед особливостями організації державної підтримки.

Мета статті: на основі аналізу систем, методів та інструментів державної підтримки сталого розвитку електроенергетичної галузі систематизувати зарубіжний досвід

використання комплексу інструментів державної підтримки як традиційної так і альтернативної енергетики; що дасть змогу створити наукове підґрунтя для конкретизації переліку інструментів та важелів державної підтримки електроенергетичної галузі, виходячи з потреб державної політики в цій сфері та конкретної ситуації в галузі

Конкуренція в енергетичній сфері має свою специфіку. Крім того їй притаманні певні особливості поклад від окремих видів енергетичних ресурсів, що є домінуючими у тій чи іншій країні. Особливе значення на сучасному етапі надається розробці і вдосконаленню механізмів і інструментів реалізації державної підтримки в електроенергетиці, що є основою для реалізації великих енергетичних проєктів в майбутньому.

Довгострокові прогнози розвитку світової енергетики давно і активно використовуються галузевими фахівцями у всьому світі. Найбільш відомі щорічні огляди Світового енергетичного агентства, Міністерства енергетики США, ОПЕК, Greenpeace [1-3], Institute for Market Transformation (IMT) [4], Інститут енергетичних стратегій [5], Levelised Energy Cost – LEC [6], [8], World Energy Perspective Cost of Energy Technologies [7] Lazard's Levelized Cost of Energy Analysis (LCOE) [8], Levelized Cost of New Electricity Generating Technologies [9], Управлінням енергетической информации США (EIA) [10]

Дослідження різних учених і організацій зосереджені в області техніко-економічного обґрунтування проєктів використання, економічній обґрунтованості, математичного моделювання для досліджень ефективності відновлюваних джерел енергії, оцінки їх конкурентоспроможності з традиційними енергетичними системами і перспектив їх впровадження.

На сучасному етапі розвитку національних економік, одним з ключових завдань, є обґрунтований і точний вибір способу підтримки розвитку сталого розвитку електроенергетики, найбільш ефективний в умовах конкретної країни. Теоретичні основи підтримки розвитку електроенергетики описуються у світовій і вітчизняній науковій літературі, проте пріоритет належить практичним дослідженням. Не дивлячись на те, що у світовій практиці застосовуються різні економічні механізми для стимулювання розвитку електроенергетики, думки експертів і вчених при обговоренні ефективності цих механізмів не узгоджені, певних висновків про доцільність вибору того чи іншого механізму з існуючих варіантів не зроблено.

Таким чином, система державного регулювання електроенергетики повинна динамічно змінюється під впливом пріоритетних напрямів розвитку електроенергетики. Ключовим чинником енергетичного розвитку є співвідношення витрат на різні джерела енергії, визначуване темпами й напрямком технологічного прогресу. Вирішальну роль грають як пропорції між паливною, атомною та відновлюваною енергетикою, так і характеристики конкретних технологій. Такі характеристики залежать від сценарію розвитку світової енергетики. Розглянемо досвід окремих країн у сфері вибору інструментів та критеріїв підтримки традиційної та альтернативної енергетики.

Окремо слід звернути увагу на досвід підтримки альтернативної енергетики у Китаї, оскільки ця країна за останні роки стала лідером за більшістю напрямів розвитку енергетики основаної на використанні відновлюваних джерел енергії, одночасно розвиваючи традиційні галузі електроенергетики з урахуванням технічних, економічних, екологічних та соціальних вимог, притаманних для вимог сталого розвитку.

В інерційному сценарії триває повільне здешевлення технологій паливної енергетики через інерційний технологічний розвиток.

На думку заступника начальника Державного енергетичного управління У Іня, зниження енергоспоживання є найважливішою умовою розвитку в Китаї низьковуглеродної економіки. В "Рекомендаціях ЦК КПК по розробці 12-го п'ятирічного плану народно-господарського й соціального розвитку слова "зниження енергоспоживання" вживаються більше 10 разів [11].

Невипадково, що в прийнятому Національним народним конгресом Китаю 12-му п'ятирічному плані на (2011-2015 рр.) тема енергозбереження і скорочення викидів знову стала однією з ключових.

Метою 12-го п'ятирічного плану є фундаментальна реструктуризація економіки шляхом реалізації чотирьох основних ініціатив: зниження планових показників економічного росту, збільшення споживання, впровадження заходів енергозбереження і охорони довкілля і розвиток стратегічних галузей.

Китай заохочує розвиток чистих технологій здобичі і використання вугілля, стимулює розробки і розвиток передових технологій, наприклад, газифікації вугілля, IGCC (інтегрований комбінований цикл газифікації), CFB (безперервне коксування в псевдооживженому шарі), PWR (ядерні реактори з водою під тиском 3-го покоління) і HTGR (високотемпературні газоохолоджувані реактори).

Китай приділяє велику увагу захисту довкілля і запобіганню глобальним змінам клімату. Китайський уряд затвердив захист екології в якості фундаментального пріоритету державної політики, підписав Рамкову конвенцію по зміні клімату ООН, заснував Національний координаційний комітет із зміни клімату, розробив комплекс управлінських заходів з реалізації проектів впровадження механізмів "чистого" розвитку, затвердив Національну програму по зміні клімату, а також реалізував низку заходів відносно охорони довкілля та запобігання зміні клімата [12].

В атомній енергетиці капітальні витрати також трохи знижуються завдяки переходу до стандартизованих реакторів 3-го покоління. У відновлюваній енергетиці триває зниження витрат швидшими темпами, ніж в паливній енергетиці, але істотно меншими, ніж в інших сценаріях.

Темпи здешевлення сонячної енергії падають через досягнення меж ефективності існуючих технологій, проблем при впровадженні нових, а також проблем при виробництві кремнію (зростання витрат при зростанні галузі через зіткнення з обмеженнями). У результаті до 2030-2050 рр. конкурентоспроможність відновлюваної енергетики залишається обмеженою.

Галузь у багатьох випадках вимагає державної підтримки, причому інструменти і механізм підтримки, і, отже конкурентоспроможність можуть змінюватися залежно від сценарію розвитку.

У стагнаційному сценарії зниження витрат в паливній енергетиці практично припиняється через посилення обмежень на викиди CO₂, що вимагають переходу на "чисте вугілля" і використання більше коштовного устаткування, а також через зниження вкладень у розвиток цих технологій. В атомній енергетиці витрати не лише не знижуються, але навіть ростуть через посилення заходів безпеки і правил роботи з радіоактивними відходами і відпрацьованим ядерним паливом. У відновлюваній енергетиці витрачання може знижуватися дещо швидше. В результаті до 2030 р. відновлювана енергетика наближається до конкурентоздатного рівня, а до 2050 р. досягає його. Це відбувається не лише за рахунок її здешевлення, але і за рахунок дорожчання інших видів енергетики.

В інноваційному сценарії (Greenpeace [1-3], оцінки ІЕС [5]) до 2030-2050 рр. істотно знижуються витрати паливної енергетики (до 20%). Проте це не призводить до зростання її конкурентоспроможності через випереджаюче здешевлення інших видів енергії. В результаті реалізації проекту розвитку атомної енергетики капітальні витрати на будівництво АЕС істотно падають за рахунок серійного будівництва стандартних енергоблоків 3-го і 4-го покоління, вирішення проблеми відпрацьованого ядерного палива. Особливо швидко знижуються витрати для реакторів на швидких нейтронах, які по рівню витрат наближаються до теплових реакторів. У результаті вже до 2030 р. відновлювана енергетика стає цілком конкурентною в цілому ряді регіонів світу, різко зростає конкурентоспроможність атомної енергетики.

Згідно з дослідженнями учених Інституту енергетичної стратегії (ІЕС) [5], кількісна оцінка собівартості отримуваної електроенергії ускладнена тим, що на неї окрім

технологічних чинників впливають також інші чинники: облікова ставка, рівень цін на паливо, фізичний знос діючих потужностей і склад, режим експлуатації генеруючих потужностей і тому подібне. В цілому, собівартість електроенергії підпорядковуватиметься тим трендам, що і капітальні витрати.

Динаміка кінцевого споживання визначатиметься, з одного боку, технологічним прогресом, а з іншого - швидким зростанням попиту на всі види енергії через індустріалізацію (виробничий сектор), урбанізацію і зростання рівня життя в країнах (комунальний сектор), що розвиваються, автомобілізації (транспортний сектор). Усі вказані процеси будуть найбільш інтенсивні в країнах, що розвиваються, зокрема, в Індії і Китаї. Це відбиває величезну накопичену інерцію зростання енергоспоживання, і не менш значний потенціал енергозбереження. В країнах з розвинутою економікою широко застосовується досвід збалансованої (узгодженої за бюджетами, ресурсами, пілями, інтересами та результатами) підготовки та реалізації програм. Слід зазначити важливість проектного підходу в процесі програмно-цільового бюджетування, який вже став звичайною практикою.

Наприклад, в цілях підвищення запасів енергії і скорочення викидів вуглекислого газу CO₂, Європейський Союз (ЄС) зосередив особливу увагу на досягнення ефективності використання енергії. Зокрема, підвищення енергоефективності житлового фонду ЄС, видатного споживача енергії в більш ніж 40% ("Implementing the Energy Performance of Buildings Directive", 2011). Директива про Енергетичну Ефективність Будівель (ДЕЕБ) і її оновлена редакція (Recast), прийняті в 2002 і 2010 роках відповідно, сприяє ЄС досягти своїх амбітних цілей у використанні енергії і енергозбереженні. Хоча деякі країни-члени ЄС (такі як Бельгія, Нідерланди, і Німеччина) вже добилися значних успіхів на шляху до досягнення високих стандартів енергоефективності, інші країни (такі як Польща, Іспанія, і Чеська Республіка) зіткнулися з великими проблемами в досягненні цих показників.

У дослідженні Green Budget Germany, доведено, що за рахунок прихованих витрат, пов'язаних з державними субсидіями і зовнішніх витрат енергетичних компаній (у т.ч. і на захист клімату), звичайна енергія є навіть більше витратна, ніж отримана з ВІЕ.

Так, у 2012 р. загальне субсидування традиційної енергетики в Німеччині склало більше EUR46 млрд., тоді як стимулювання альтернативної (шляхом "зелених" тарифів) - EUR17 млрд. Тоді як витрати для відновлюваних джерел енергії, завдяки EEG дотуванню, прозорі і однозначні (наприклад, завдяки торгівлі квотами на викиди). У цьому випадку субсидування не видно споживачам. Таким чином створюється враження, що відновлювані джерела енергії через EEG платежі тягнуть ціну за квтч вгору, а з іншого боку звичайне атомовугільне енергопостачання дешеве. Скажімо, приховані витрати, пов'язані з використанням бурого вугілля, оцінюються в EUR 32,3 млрд., ядерної енергетики – EUR 11 млрд., і ще EUR 3 млрд. додано в "витратний" баланс використання природного газу.

Проте відомо, що ядерна енергетика, заснована на вугіллі, впродовж десятиліть отримала значну кількість державних субсидій, податкові пільги і інші сприятливі умови. На відміну від відновлюваних джерел, велика частина витрат у разі атома+вугілля не прозора і не представлена в ціні на електроенергію, але сплачується через державний бюджет.

При розрахунку враховувалися не прямі витрати через екологічні і кліматичні зміни, ризики, пов'язані з ядерною енергією. Ці витрати й інші зовнішні витрати часто безпосередньо не пов'язані з ціною від традиційних джерел енергії, але повинні зрештою виплачуватися у вигляді податкових платежів або наступних соціальних витрат зміни клімату і довкілля.

Досить часто існує думка про те, що стрімкий розвиток "зеленої" енергетики старанно блокується нафтогазовим лобі, оскільки ті побоюються послаблення своїх позицій на енергетичному ринку. Між тим, ВІЕ не представляють загрози для традиційної енергетики. Маловірогідно, що широке поширення вітряків, сонячних батарей, біогазу і ін. приведе до масового розорення нафтогазових компаній. Очевидно, що ВІЕ можуть у ряді випадків бути вдалим доповненням до великої енергетики, витісняючи її з тих відносно невеликих

сегментів ринку, в яких вона програє економічно. Звичайно, подібний сценарій повинен призводити до певних втрат традиційних енергетичних компаній, проте не до таких істотних, щоб можна було говорити про значну загрозу.

Нині виникають ситуації, коли традиційні джерела енергії (точніше, її споживачі і виробники) стають свого роду донором ВІЕ. Тобто, парадокс полягає в тому, що "зелена" енергетика може нормально існувати лише у зв'язці з традиційним паливно-енергетичним комплексом.

За останнє десятиліття з'явилась безліч оцінок вартості виробництва енергії по окремих видах генерації для досягнення рівня беззбитковості (Levelised Energy Cost - LEC), по яких можна оцінити конкурентоспроможність альтернативної енергетики з традиційною генерацією.

Наведемо аналіз, заснований на ситуації в США, який враховує витрати на паливо, а також ілюстративно демонструє вплив такого чинника, як витрати на викиди вуглецю. Нижче приведені розрахунки вартості різних видів енергії за даними Lazard's Levelized Cost of Energy Analysis (LCOE) [8]. Зрозуміло, що ці витрати приводять до зниження конкурентоспроможності традиційної енергетики в порівнянні з вітроенергетикою (ВІЕ). Крім того, значно знижують вартість ВІЕ податкові пільги для альтернативної енергетики. Зокрема, проведений Lazard аналіз чутливості чинника від наявності податкових стимулів показує істотне збільшення вартості енергії з нетрадиційних джерел у разі відміни урядових фіскальних заохочень. Так, вартість вітрової енергії в цьому випадку складатиме 101-169 дол./МВт у порівнянні з нинішнім рівнем у 57-113 дол./МВт. [9].

Таблиця 1

Прогнозна вартість енергії з різних джерел

Тип генерації	Середні оцінки для генеруючих потужностей в США в 2016 році (\$ за МВт/ч)					
	Коефіцієнт корисної дії (%)	Капітальні витрати	Постійні витрати	Змінні витрати (включаючи паливо)	Витрати на передачу енергії	Загальна собі вартість
Традиційна вугільна генерація	85	65,3	3,9	24,3	1,2	94,8
Передова вугільна генерація	85	74,6	7,9	25,7	1,2	109,4
Передова вугільна генерація з технологіями уловлювання і поглинання	85	92,7	9,2	33,1	1,2	136,2
Газова генерація						
Традиційний комбінований цикл (КЦ)	87	17,5	1,9	45,6	1,2	66,1
Передовий комбінований цикл	87	17,9	1,9	42,1	1,2	63,1
Передовий КЦ з уловлюванням і поглинанням	87	34,6	3,9	49,6	1,2	89,3
Традиційна газова турбіна	30	45,8	3,7	71,5	3,5	124,5
Передова газова турбіна	30	31,6	5,5	62,9	3,5	103,5
Передова атомна генерація	90	90,1	11,1	11,7	1,0	113,9
Вітрова генерація	34	83,9	9,6	0,0	3,5	97,0
Вітрова генерація морського базування	34	209,3	28,1	0,0	5,9	243,2
Сонячні фотоелементи	25	194,6	12,1	0,0	4,0	210,7
Сонячні колектори	18	259,4	46,6	0,0	5,8	311,8
Геотермальні установки	92	79,3	11,9	9,5	1,0	101,7
Використання біомаси	83	55,3	13,7	42,3	1,3	112,5
Гідрогенерація	52	74,5	3,8	6,3	1,9	86,4

Інформація про вартість ВІЕ різниться за дослідницькими джерелами. За розрахунками Institute for Energy Research (IER), у 2016 році вартість вітрової генерації буде все ще вища за традиційну генерацію і складе близько 150 дол./МВт. При цьому показник

використання потужностей зуміє досягти рівня в 34,4% (39,3% для офшорних вітрових електростанцій) [8,9].

Великого поширення набули дослідження, що відповідають прогностичній вартості енергії з різних джерел, що проводяться Управлінням енергетичної інформації США (EIA). Відмітимо, що ці розрахунки проведені без оцінки впливу податкових пільг і стимулів. У той же час, у них враховуються витрати на скорочення викидів CO₂, що, відповідно, призводить до завищення вартості енергії з викопного палива [10].

В основному, точка зору про те, що в сьогоденні економічних реаліях відновлювані джерела енергії (тут і ділі ВДЕ) програють традиційним енергоносіям, нині є переважаючою. Приміром, у Грінпіс заявляють, що тиражовані ЗМІ думки галузевих експертів про високу вартість ВДЕ засновані на застарілих підходах. Зокрема, за словами представників цієї організації, це стосується собівартості будівництва альтернативних енергоустановок. Як відмічають екологи, "на практиці спорудження вітропарків за ціною порівняне з будівництвом станцій у сегменті вуглеводневої енергетики (1-1,5 тис. дол. за кВт встановленої потужності). Газова генерація коштує ті ж 1-1,5 тис. дол. за кВт, але не потрібно забувати, що вітропарку не потрібні газ і вугілля, а також мільярди доларів на видобуток газу і будівництво/обслуговування газопроводів". Ця обставина вже викликає проблеми у тих країнах, які зробили ставку на ВДЕ. Зокрема, в Німеччині, в якій останніми роками будівництво сонячних електростанцій придбало особливий масштаб, електромережі почали випробовувати сильні перепади навантаження через швидкий і неконтрольований ріст альтернативних джерел електроенергії. Глава німецького агентства БЕКЛ Стефан Кохлер навіть був вимушений у 2010 році рекомендувати уряду Німеччини обмежити швидкість впровадження сонячної генерації в країні одним гігаватом в рік.

Впровадження "чистих" технологій, у тому числі розвиток ВДЕ, виступає значущим чинником стимулювання економіки. Це станеться тільки у разі створення єдиної і загальної для всіх країн глобальної системи "Правил гри", що примушує весь світ наслідувати "низьковуглецевим стандартам". Саме це служить причиною цілеспрямованого лобізму європейськими країнами ідеї введення суворих "посткіотських" міжнародних правил у сфері регулювання викидів парникових газів. Сюди ж слід віднести окремі національні ініціативи, спрямовані на "боротьбу за клімат": плановані і вже такі, що вводяться "вуглецеві" податки і платежі в Європі і в Північній Америці на надмірну в порівнянні з рівнем в цих країнах емісію парникових газів.

В рамках "боротьби за клімат" позитивні ефекти для стимулювання розвитку ВДЕ можуть відбуватися таким чином: по-перше, це розширення можливостей для залучення фінансування в проекти в області "зеленої" енергетики у рамках кіотських і майбутніх посткіотських механізмів. По-друге, і це, мабуть, головне, підвищення конкурентоспроможності ВДЕ шляхом введення різного роду штучних обмежень для "традиційної".

Вже зараз йде активне використання "вуглецевого компонента" при розрахунку витрат виробництва "традиційної енергії", що, відповідно, підвищує її собівартість. Зокрема, як відмічають експерти Грінпіс, для "традиційних" ТЕЦ вартість уловлювання і поховання вуглекислого газу коливається від 15 до 75 дол. США за тону вуглекислого газу. Згідно із звітом Департаменту енергетики США, установка системи уловлювання вуглекислого газу на найсучасніших станціях приведе до збільшення капітальних витрат в два рази. Ці витрати збільшать кінцеву вартість електроенергії на 21-91%.

У результаті, якщо "прогресивна світова спільнота" все-таки зуміє запуснути "боротьбу за клімат" на повну потужність, "традиційна енергетика" буде вимушена діяти вже в інших економічних реаліях. Слід пам'ятати не лише про посилення глобальних "правил гри" у сфері регулювання.

Одним з найбільш потужних інструментів підвищення економічної привабливості ВДЕ бачиться усунення прихованого субсидування традиційної енергетики. Так за оцінками Грінпіс, загальносвітові субсидії в секторі традиційної генерації складають близько 300 млрд

дол. США щорічно.

При цьому треба розуміти, що енергетичний ринок України фактично є заплутаною системою прямих державних дотацій, субсидій, прямого бюджетного фінансування і субвенцій місцевим бюджетам на надання пільг і субсидій на теплову енергію. Державна підтримка енергетики покладена в основу всієї внутрішньої і зовнішньої політики України. Витрати енергії на одиницю ВВП в Україні в 4,5 разів перевищують аналогічний показник в Європі, тому повний об'єм прихованих витрат на українську традиційну енергетику підрахувати практично неможливо.

Можливість ефективного використання недорогих традиційних енергоресурсів повинна стати конкурентною перевагою, оскільки це здатне дати позитивний мультиплікативний ефект для всієї економіки. У тому числі в галузях, що створюють високотехнологічну продукцію. Крім того, зараз безрозсудно кидати всі сили на розвиток "альтернативної" енергетики, тоді як традиційний ПЕК відчуває нестачу інвестицій.

Проте, Україні важливо підтримувати і розвиток альтернативної енергетики, у тому числі, стимулюючи власні наукові розробки в цій сфері ВДЕ цілком можуть знайти для себе більше гідну нішу в енергетичному балансі країни, доповнюючи традиційну генерацію.

Литература:

1. Greenpeace, DLR, Docklands Light Railway (DLR) [greenpeace.org/archive /Docklands-Light-Railway-\(DLR\)-Train-in-East-London-27MZIFJ6O1A0I.html](http://greenpeace.org/archive /Docklands-Light-Railway-(DLR)-Train-in-East-London-27MZIFJ6O1A0I.html)
2. Greenpeace European Energy Scenario http://www.dlr.de/tt/desktopdefault.aspx/tabid-2885/4422_read-6577/
3. Greenpeace, energy [r]evolution <http://www.greenpeace.org/international/Global/international/publications/climate/2015/Energy-Revolution-2015-Full.pdf>
4. Institute for Market Transformation (IMT) <http://www.imt.org/policy>
5. Тренды и сценарии развития мировой энергетики в первой половине XXI века. А.М. Белогорьев, В.В. Бушуев, А.И. Громов, Н.К. Куричев, А.М. Мастепанов, А.А. Троицкий. Под ред. В.В. Бушуева.– М.: ИД "Энергия", 2011. – 68 с
6. Levelised energy cost LEC <http://pvcalc.org/LEC>
7. World Energy Perspective Cost of Energy Technologies https://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2013/09/WEC_J1143_CostofTECHNOLOGIES_021013_WEB_Final.pdf
8. Lazard's Levelized Cost of Energy Analysis (LCOE), https://www.lazard.com/media/1777/levelized_cost_of_energy_-_version_80.pdf
9. Levelized Cost of New Electricity Generating Technologies <http://instituteforenergyresearch.org/studies/levelized-cost-of-new-generating-technologies/>
10. Управлінням енергетическою інформації США (EIA) <https://www.eia.gov>
11. В Китаї впроваджена Державна енергетична комісія – найвищий офіційний орган в сфері енергетики [Електронний ресурс] : Сайт газети «Женьмінь Жибао». – Режим доступу до ресурсу <http://russian.people.com.cn/31521/6882090>.
12. Энергетика Китая [Электронный ресурс]. URL: <http://www.webeconomy.ru/index>

Moroz V.M.

Doctor of sciences (Public Administration), Associate Professor,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine

Moroz S.A.

*Seeker of Science and Research Laboratory for Management in the Field of Civil Protection,
Ukraine*

Moroz M.V.

undergraduate student of Industrial Management Department
Savonia University of Applied Sciences; Finland

ANALYSIS OF THE LEVEL OF LABOR POTENTIAL DEVELOPMENT IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF UKRAINE: COMPETITIVENESS OF UNIVERSITY GRADUATES

The article focuses on the possibility of using the criterion of competitiveness of domestic higher education institutions in the international labor market to analyze the level of development of labor potential of a particular university. In the article the relationship between the level of professional competence of future professionals and the quality of labor potential of universities which were involved in their formation and development. This article contains

statistical information on the results of participation of Ukrainian university students in international student competitions, which the author used to characterize the quality of professional institutions in the field of competitiveness of future specialists. In addition, the article contains generalizations as for the possibility of usage the competitiveness feature level of graduates as an indicator (index) of the quality of university's labor potential.

Keywords: *labor potential of university; competitiveness of university graduates; analysis of trends of development of university's labor potential; public administration; mechanisms of governing.*

Problem setting. The president of Ukraine P.O. Poroshenko supported the initiative of the Ministry of Education and Science of Ukraine on reducing the number of universities in Ukraine because the existing ratio of the university and the country's population (1 University per 49 thousand people) is significantly higher than the corresponding figure for most of the European countries. For example, in Germany the figure is 10 times, and in France nearly 30 times less than in Ukraine [1]. The resolution to an issue of reducing the number of universities is not possible without the elaboration of scientifically based recommendations on criteria for performance evaluation of universities and professional prospects of labor potential development. Expert opinion on the level of development of labor potential of a university can be considered on the level of information-analytical basis for the elaboration and adoption of public-administrative solutions to the relevant substantive areas.

Paper objective. Within this publication we justify the possibility of using the criterion of competitiveness of domestic institutions at the national and international markets in the rating list of the level of university's labor potential.

Paper main body. The level of competitiveness of domestic institutions at national and international labor markets can be used as a criterion for evaluating the state of the university's labor potential development under certain abstractions, as the relevant criterion is not entirely objective for rating scale. For example, to compare the competitiveness of domestic and foreign universities, experts should be within the same institutional space (the labor market). In other words, the problem of the related criterion is the absence of so-called guaranteed meeting of successful graduates of national universities, who made a decision to get employment on the territory of Ukraine, with successful graduates of foreign universities within the same labor market. In addition, the result of competitive specialist training can not be seen solely through professional activities in universities, as in the formation and development of competitive advantages of the future expert there are participating both public and state institutions Addressing reduce the number of universities is not possible without the elaboration of scientifically based recommendations on criteria for performance evaluation of universities and professional prospects of development of labor potential. Expert opinion on the level of development of labor potential of a university can be considered on the level of information-analytical basis for the elaboration and adoption of state-management solutions relevant substantive areas.

Paper objective. Within this publication we justify the possibility of using the criterion of competitiveness of domestic institutions at the national and international markets in the scorecard level of employment potential universities.

Paper main body. the level of competitiveness of domestic institutions at national and international labor markets can be used as a criterion for evaluating the state of the labor potential of universities under certain abstrahuvan because the relevant criterion is not entirely objective rating scale. For example, to compare the competitiveness of domestic and foreign universities, experts should be within the same institutional space (the labor market). In other words, the problem of the related criterion is the absence of so-called guaranteed meeting Successful graduates of national universities, who decided to employment in the territory of Ukraine, with successful graduates of foreign universities within the same labor market. In addition, the result of training a competitive specialist can not be seen solely through professional activities Universities, as in the formation and development of competitive advantages of the future expert participating public and state institutions, as well as the personality, but a personality, which is endowed with certain qualities as a professional and to the ability to win the competition. [2; 3]. However, in our opinion, some mechanisms for implementing of the foregoing analysis of the level of direct labor potential of the university, not only can, but should be used by expert during his professional activities. For

example, the possibility of successful competition among the graduates of national universities in the international labor market can be assessed in terms of their share in the total number of personnel within multinational corporations. Unfortunately, this information is closed, and therefore the analysis of its contents is not possible.

According to V.U. Prypoten, "the static characteristic of the labor force competitiveness on the international market should be defined as an integral indicator of those of its qualities and features, due to which a specific employee is better than others, and through which the enterprise engaged in foreign economic activity, gives him an advantage" [4, c. 17]. Considering the contents of the foregoing thesis we can assume that the assessment of competitiveness of graduates and, consequently, the level of labor potential of a corresponding educational institution, can be done in the field of expertise of existing "qualities and features", the participation of which in shaping of the competitiveness of the specialist is maximum. Some of these qualities, such as academic knowledge, creativity, individual skills, etc., can be evaluated by an international student competitions (intellectual competitions). Of course, this figure is somewhat arbitrary, because its focus is concentrated not so much on students as representative of future specialists, and likely for students as the particular individual who has certain talents and abilities. In addition, during the international competitions of students the knowledge assessment of contenders is within the specified categorical terms, such as binding to a year of study at the university, and therefore talking about the level of "qualities and features" of the future expert in the assessment of freshman student's knowledge will not quite right. Rather, our proposed development trend analysis of the employment potential of domestic institutions in the light of the results of international student competitions can take place only if the assessment of performance of students at the last year of study. It is in this case the focus of an expert to competitiveness of a future professional will be justified. However, subject to certain abstractions, the proposed above criteria can be used to characterize the level of labor potential of the universities. Within this part of our study we did not aim to analyze the results of most of the international student competitions, and therefore believe it possible to restrict only some of them. This step is our due, on the one hand, a relatively large number of fields of knowledge within which there is a corresponding evaluation, and the most number of international competitions. In Table 1 we present the results of the prestigious International Student Mathematical Olympiad named after Vojtech Yarnik (Vojtěch Jarník International Mathematical Competition), the organizer of which for the past 25 years has the University of Ostrava (Czech Republic).

Table 1

Results of the International Student Mathematical Olympiad of Vojtech Yarnik [5]

Category of contestants / age	Rankings of competitors from Ukrainian higher educational establishments				
	2015	2014	2013	2012	2011
Category I (students who haven't yet finished the third year of education and at the moment of the competition are not yet 22 years of age)	– / 74 competitors from 38 Universities	– / 84 competitors from 32 Universities	– / 103 competitors from 41 Universities	– / 84 competitors from 41 Universities	– / 67 competitors from 36 Universities
Category II (students which haven't graduated from university and at the moment of competition are not 25 years of age)	– / 74 competitors from 38 Universities	– / 75 competitors from 38 Universities	5, 13, 16, 22 / 81 competitors from 41 Universities	17, 28, 35, 56 / 69 competitors from 41 Universities	12, 23, 29 / 80 competitors from 36 Universities

According to the content of Table 1, we can state that the performance of students from local universities is not satisfactory, both in quantity and in quality of obtained achievements, but of course, the fact that participation in the International Olympiad itself is already the evidence of factual level of university's development. Confirming the existence of relatively poor results of domestic students in international intellectual competitions, we consider it necessary to note that among the finalists of the annual International Collegiate Programming Contest (ACM / ICPC or ICPC), author and organizer of which is the company IBM, doesn't have representatives of local universities. [6].

The content of the latter thesis subject in the context of our immediate attention, is reinforced by the fact that, according to the analytical group of Ukrainian Hi-Tech Initiative, Ukraine is one of the world leaders in the number of certified IT Specialist. Experts estimate one in four certified IT specialist is the representative of Ukraine. Only the United States, India and Russia are ahead of Ukraine in this rating. [7, c. 29–33].

Comparing the lack of victories by students from Ukraine at the student olympics in programming to the fact that a relatively large number of certified IT professionals can claim a relatively low level of competitiveness of local universities. Please note that this conclusion we have formulated on the example of the IT industry in Ukraine, which experts traditionally considered the most competitive in the world's labor market. Similar content opinion on the competitiveness of domestic institutions, but experts on economic education formulates M.O. Krymova. According to scientist's research, the current level of quality of young workforce with economic education is below average (2.9 points out of the maximum possible five) [8, c. 60], which in turn reflects not only the competitiveness of domestic institutions, but also on their ability to provide quality characteristics of the formation of labor potential of the future specialist.

Conclusions of the research. Considering the given above, we can formulate the following conclusions:

- criteria of competitiveness of domestic universities, even due to certain abstractions can be used to characterize the level of development of labor potential of universities, because universities about the possibility of forming common quality and quantity of professional competence of future specialists is one of the prerequisites for the success of the process of formation and development of person's employment opportunities and his/her competitiveness;

- the modern system of higher education in Ukraine does not provide training for competitive world-class specialists, but only relatively creates favorable conditions for self-development of future professionals within existing curricula of relevant professional direction. In addition, the existing system of training in higher education is focused on highlighting a relatively large amount of theoretical knowledge of future profession, while its practical aspects are in focus on the subjects of the educational process;

- labor potential of domestic universities, at the present level of development, is not able to provide training for competitive professionals. This is due to a relatively low level of training of applicants and also imperfect conditions of training conditions for future professionals. Imperfect curriculums, as well as the conditions of their implementation, combined with the limited linkages of domestic universities with universities in other countries and potential employers can be determined as the main obstacle to forming competitive future professionals;

- the criteria of competitiveness of domestic institutions, considering the finalization of the content of methods of its usage in practice, can be used by entities forming and decision-making at state-level analysis of the labor potential of the university. The results of this analysis of government entities will not only objectify information about the quality of vocational institutions, but including an analytical framework would analyze the efficiency of the public authorities of various mechanisms of state control in the direction of the impact on the quality of training of specialists with higher education.

The proposed conclusions do not exhaust the content of the analysis of labor potential of universities in the light of competitiveness of domestic institutions at national and international labor markets, and complement the results of studies of the issue by other scientists. However, despite the fact of impaired transparency issues for further scientific development, we believe that the volume of processed by us above findings is quite sufficient to understand the content we outlined as the subject of scientific research.

References:

1. Порошенко підтримує скорочення ВНЗ в Україні [електронний ресурс] / Новини України: суспільство (31.03.2015) // Інформаційна агенція «РБК–Україна». – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/poroshenko-podderzhivaet-sokrashchenie-vuzov-1427812907.html>

2. Мороз В.М. Освіта як фактор впливу на формування якісних характеристик трудового потенціалу / В.М. Мороз // Університетські наукові записки Хмельницького університету управління та права. – 2009. – №1. – С. 432–437.
3. Познаховський В. Роль та значення вищих навчальних закладів у формуванні конкурентоспроможності фахівців на ринку праці / В. Познаховський, А. Куковський // Нова педагогічна думка – 2012. – № 1. – С. 205–207.
4. Припотень В.Ю. Конкурентоспроможність робочої сили України на зовнішньому ринку / В.Ю. Припотень // Вісник Київського національного торгівельно-економічного університету. – 2009. – № 6. – С. 13–21.
5. Annual Competition 2011–2015 [electronic resource] / Historical Overview // Vojtěch Jamík International Mathematical Competition. – Access mode: <http://vjimc.osu.cz/history>
6. Results 2015 [electronic resource] / World finals results // International collegiate programming contest. – Access mode: <https://icpc.baylor.edu/worldfinals/results>
7. Exploring Ukraine. IT Outsourcing Industry 2012 [electronic resource] / Exploring Ukraine IT Outsourcing Industry // Ukrainian Hi-Tech Initiative. – Access mode: <http://hi-tech.org.ua/wp-content/uploads/2012/08/Exploring-Ukraine-IT-Outsourcing-Industry-20121.pdf>
8. Кримова М.О. Оцінка конкурентоспроможності молодих фахівців з економічною освітою на ринку праці України / М.О. Кримова // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 2(24). – С. 54–64.

Piznyak T.I.

Ph.D. of Economics, Associate Professor
Sumy National Agrarian University, Ukraine

THE IMPACT OF TAX REFORM IN UKRAINE ON FORMATION OF COMPETITIVENESS OF THE REGIONS

Пізняк Т.І.

к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет, Україна

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

The article considers the problem of providing adequate financial resources of local budgets that affect the formation of competitive advantages of the region. The areas was clustered of relatively groups by the coefficient coating of costs of budget revenues.

Keywords: *taxes, competitiveness of region, income, expenses.*

В статті розглянута проблема забезпечення достатніми фінансовими ресурсами місцевих бюджетів, що впливає на формування конкурентних переваг регіону. Проведено кластеризацію областей на відносно однорідні групи за коефіцієнтом покриття видатків бюджету доходами.

Ключові слова: *податки, конкурентоспроможність регіону, доходи, видатки.*

New Tax code was introduced in Ukraine today, which contributed significant changes on the mechanism of collection and allocation of tax revenues. In particular, reduced the number of taxes, simplification of accounting and reporting is governed strengthening financial autonomy of local budgets, etc. In turn, reforming the tax system affects not only the financial autonomy of regions and their competitiveness on national and international levels. Also sharply raises the problem of ensuring adequate financial resources of local budgets that affect the formation of competitive advantages of the region.

The impact of the tax system on formation of local budgets and ensure concentrated the region have been a significant number of scientists, in particular. Koval L.V. [1], Buryachenko A.S., Paliy M.P. [2], Kravchenko B.I. [3], Kirilenko O.P. [4], Petlenko U.B., Rozhko O.D. [5], Muzika O.A. [6], Kruk B.B. [7] and other.

The competitiveness of the region as an opportunity to use the potential of the region and effectively use competitive advantages to ensure the continued development of the region, as well as the introduction of new achievements of scientific-technical progress in production, environmental and social sphere of the region [8]. Scientists say that the formation of regional competitiveness is influenced by many factors, including financial content of the budgets of the region of Ukraine.

Recent trends in the law of Ukraine on local self-government indicate a desire giving communities greater autonomy in decision making, and consequently, greater accountability for the level of socio-economic development of their territory, which directly affects the formation of the competitiveness of the region. On the basis of the aforesaid, the question arises: how the content of local budgets will affect the competitiveness of the region, can the region achieve goals independently with the current level of funds in local budgets?

Information base of research are revenues and expenditures of regional budgets of Ukraine over the last three years (2012-2014). We used the official data of State statistics service of Ukraine, the Ministry of Finance of Ukraine, State fiscal service of Ukraine and relevant regional links for 2012-2014.

Clustering, correlation and regression analysis chose for methods of analysis of quantitative relationship of regional budgets.

Cluster analysis was used to partition the set of regions of Ukraine on a relatively homogeneous group, which later was studied separately to identify regression relationships.

With the help of correlation analysis was evaluated the correlation strength between the indicator of financial autonomy of budgets of regions, which directly affects the competitiveness of the region and the values of the tax revenues of various kinds.

Effective a symptom of the competitiveness of the region was chosen as the coverage ratio (K_{on}), which was calculated as the ratio of incomes of the regional budget of the costs (table 1).

Table 1

The absorption factor incomes in the regions of Ukraine

Region Of Ukraine	Income/Expense		
	2012	2013	2014
Vinnitsa	0,36	0,37	0,37
Volyn	0,27	0,26	0,26
Dnepropetrovsk	0,60	0,63	0,63
Donetsk	0,54	0,62	0,60
Zhytomyr	0,34	0,34	0,33
Transcarpathian	0,25	0,24	0,24
Zaporizhzhya	0,54	0,55	0,53
Ivano-Frankivsk	0,29	0,28	0,27
Kiev	0,52	0,56	0,53
Kirovograd	0,38	0,38	0,39
Lugansk	0,47	0,48	0,51
Lviv	0,40	0,38	0,37
Nikolayev	0,43	0,41	0,41
Odessa	0,48	0,49	0,47
Poltava	0,57	0,56	0,52
Rivne	0,31	0,29	0,28
Sumy	0,43	0,42	0,40
Ternopil	0,27	0,27	0,25
Kharkiv	0,52	0,55	0,46
Kherson	0,35	0,34	0,33
Khmelnitsky	0,33	0,35	0,34
Cherkasy	0,42	0,41	0,39
Chernivtsi	0,28	0,29	0,26
Chernihiv	0,36	0,37	0,36
<i>Min</i>	<i>0,2496</i>	<i>0,2433</i>	<i>0,244</i>
<i>Max</i>	<i>0,6029</i>	<i>0,631</i>	<i>0,63</i>

As evidenced by the data of table 1, the ratio of expenditure budget income over 2012 - 2014 ranged from 0.24 to 0.63 and. Therefore, we can conclude that the fundamental low competitiveness of regions of Ukraine, about the inability of the regional budgets to fulfil their tasks independently, without inter-budget transfers. At the same time there are regions , which provide more than half (for example, Kiev, Dnepropetrovsk and others), and the regions in which the filling of local budgets does not exceed 30% (for example, Ternopil and Chernivtsi regions).

Dynamics of the percentage of taxes in the revenue structure of regions of Ukraine 2012-2014 are illustrated in Fig. 1.

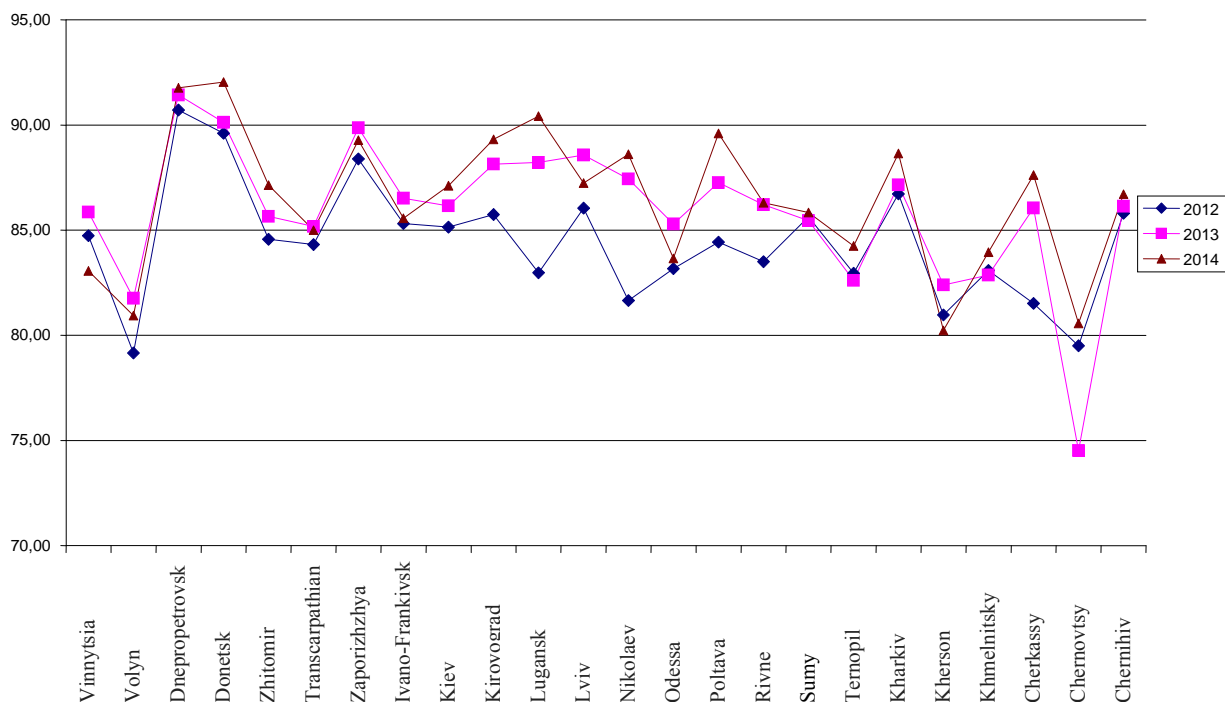


Fig. 1. Dynamics of the percentage of taxes in the revenue structure of regions of Ukraine

As can be seen from Fig.1, the share of tax revenues in regional budgets has a significant place and ranges from 74% to 92%, which identifies them as the main source of income and accordingly forms the competitiveness of the region.

For further analysis of the effects of taxes (by type) on the competitiveness of regions of Ukraine it was decided to hold the distribution of areas of relatively homogeneous groups according to the ratio of expenses of the budget incomes. The results of clustering are presented in table 2.

According to the table. 2 regions of Ukraine are divided into 3 groups conditionally we designate S1, S2, S3 and we named the clusters as "high," "medium" and "low" levels of competitiveness, respectively.

Table 2

The results of clustering regions of Ukraine in terms of competitiveness

The cluster number	A list of regions in the cluster	The average value $K_{\delta n}$ cluster	The standard deviation $K_{\delta n}$ cluster
1	Dnipropetrovsk, Donetsk, Zaporizhzhya, Kyiv, Luhansk, Odesa, Poltava, Kharkiv	0,53	0,03
2	Vinnitsa, Zhitomir, Kirovograd, Lvov, Nikolayev, Sumy, Kherson, Khmelnytsky, Chernivtsi, Chernihiv	0,37	0,05
3	Volyn, Transcarpathian, Ivano-Frankivsk, Rivne, Ternopil, Chernihiv	0,27	0,02

In the S1 cluster areas (Dnipropetrovsk, Donetsk, Zaporizhzhya, Kyiv, Luhansk, Odesa, Poltava, Kharkiv) should pay attention to the increase of revenues from taxes on individual income,

profits, increase in market value; charges and fees for special use of natural resources and from other taxes and fees.

In the areas of cluster S2 (Vinnitsa, Zhytomyr, Kirovograd, Lviv, Mykolaiv, Sumy, Kherson, Khmelnytsky, Chernivtsi, Chernihiv) special contribution to increasing the incomes of regional budgets is carried out proceeds from taxes on individual income, profits, increase in market value; charges and fees for special use of natural resources and local taxes and fees.

For cluster S3 (Volyn, Transcarpathian, Ivano-Frankivsk, Rivne, Ternopil, Chernihiv) is characterized by a significant contribution of revenues from taxes on individual income, profit, gains and charges and fees for special use of natural resources in the total revenue budget.

This means that the relevant public authorities to ensure the competitiveness of regions and filling of local budgets are desirable to carry out measures to increase revenues from these taxes. In our opinion, this should be done by broadening the base of taxation, as well as through the introduction of measures to prevent concealment of incomes and use of natural resources.

However, the increase in tax rates may be too risky and lead to negative consequences affecting the region's competitiveness.

For almost all regional budgets are characterized by low impact of revenues from the property tax. This result shows the need of revising the legislative framework for the appropriate tax.

The influence of various instruments on the competitiveness of the region, in particular, the increase of tax revenues in regional budgets is seen interesting for further research. Further research is desirable to examine the role of other types of income (except for tax) to the budgets of the regions of Ukraine and tools to improve the competitiveness of the region.

Literature:

1. Коваль Л.М. Проблеми формування місцевих бюджетів та аналіз їх виконання / Л.М. Коваль// Фінанси України. — 1999. — № 5. — С.127.
2. Буряченко А.Є. Удосконалення фінансового механізму місцевих бюджетів / А.Є. Буряченко, М.П. Палій // Фінанси України. — 2003. — № 8. — С. 13.
3. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: [навч. посіб.] / В.І. Кравченко — К.: Т-во «Знання»,КОО, 1999. — 487 с.
4. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України: історія, теорія, практика / О.П Кириленко. — К.:НІОС, 2000. — 384 с.
5. Петленко Ю.В. Місцеві фінанси / Ю.В. Петленко, О.Д. Рожко. — К.: Кондор, 2003. — 282 с.
6. Музика О.А. Доходи місцевих бюджетів за українським законодавством: [монографія] /О.А. Музика. — К.: Атіка, 2004. — 344.
7. Крук В.В. Інвестиційні джерела місцевих бюджетів / В.В. Крук, О.В. Запара // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. — К.: КНЕУ. — Вип. 22, 2009. — С. 564–572.
8. Овчарук В.В. Конкурентоспроможність регіону в умовах кластеризації національної економіки сутність та перспективи розвитку / В. В. Овчарук, О. О. Маслак, К. О. Дорошкевич // Економічний простір. - 2014. - № 85. - С. 72-81. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_85_10

Popova M.A.

Senior Lecturer

Odessa state environmental university, Ukraine

MECHANISM OF CREATION A DYNAMIC ECONOMIC-ECOLOGICAL SYSTEMS

Попова М.А.

старший преподаватель

Одесский государственный экологический университет, Украина

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ДИНАМИЧНОСТИ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ

The article deals with theoretical approaches to the emergence of a dynamic economic and ecological systems. Analysis of the environmental activities of the system dynamics point has been made, the organization of the process of investing in environmental activities was conducted.

Keywords: *economic and ecological systems, dynamic system*

В статье рассмотрены теоретические подходы к формированию динамичности экономико-экологических систем. Дается анализ направлений природоохранной деятельности с позиций системной динамики, представлена организация процесса инвестирования в природоохранную деятельность.

Ключевые слова: *экономико-экологические системы, динамическая система*

Одним из важных показателей успешного формирования общества является уровень развития экологии, что является своеобразным индикатором, способствующим привлечению иностранных инвестиций в экономику страны. Приоритетное место в этом процессе занимают природоохранные системы. Использование новейших технологий и современной техники могут благотворно влиять на улучшение макроэкономических показателей.

На сегодняшний день природоохранная деятельность находится в состоянии спада деловой активности, о чем свидетельствуют статистические данные за 2012-2015 гг. Основными причинами выступают неблагоприятная финансово-экономическая обстановка, несовершенное законодательство в природоохранной сфере, неэффективные коммуникации, недостаточное финансирование, несвоевременное государственное управление. В то же время Причерноморский регион обладает отличным потенциалом для дальнейшего развития. Среди положительных факторов можно выделить следующие: уникальные климатические условия, экологически чистые природные ресурсы, рекреационные возможности, накопленный научный опыт, значительный спрос на экологическую продукцию.

В недавнем прошлом основным направлением природоохранной деятельности являлось ликвидация ущерба, нанесенного природе антропогенным воздействием. Однако в условиях надвигающегося «ресурсного голода», на первый план выходит рациональное и бережное использование имеющегося природного потенциала. Пристальное изучение взаимодействия общества и природы показывает необходимость незамедлительного восстановления нарушенного природного равновесия до того момента, пока изменения не стали необратимыми.

Задача восстановления природного равновесия носит комплексный характер и предполагает участие не только всех природных сфер (атмосферы, гидросферы, литосферы), но и сфер, являющихся прерогативой непосредственно антропогенного влияния (техносферы, социосферы). Таким образом, мы выходим на использование экономико-экологических систем в сфере научного изучения оптимального взаимодействия общества и природы.

Экономико-экологические системы по сути своей являются динамическими, постоянно развивающимися системами. Развитие их идёт как в пространстве, так и во времени. Как нам известно, из теории систем - любая динамическая система может быть описана множеством векторов, имеющих отношение к состоянию системы в каждый конкретный момент времени. Причём переход системы из одного состояния в другое, характеризуется качественным и количественным изменением ее параметров. Можно предположить, что в отсутствие негативных воздействий, система меняет свое состояние по определенному закону, который связывает нынешнее состояние системы с предыдущим.

Математическая модель описывает динамику процесса перехода системы из одного состояния в другое. Следовательно, любая динамическая система может характеризоваться двумя составляющими, а именно: исходным состоянием и законом перехода в следующее состояние. Причём совокупность возможных состояний системы образует фазовое пространство системы [1].

В идеальных условиях смоделировать будущее состояние системы не представлялось бы сложным. Однако реальные экономико-экологические системы подвержены как позитивным, так и негативным воздействиям. Позитивные воздействия выводят экономико-экологические системы на качественно новый уровень, позволяя им наращивать эффективность, улучшать макроэкономические показатели, стимулируя к дальнейшему развитию. В противовес позитивным, негативные воздействия имеют тенденцию к нарушению естественного хода процессов, ухудшают всевозможные показатели и в конечном итоге могут привести к полной деградации и уничтожению системы. Таким образом, реальную динамическую экономико-экологическую систему можно

охарактеризовать фиксацией текущего состояния и законом перехода в следующее. Причем закон перехода в следующее состояние должен учитывать несколько сценариев: позитивный, негативный, нейтральный. Как показывает практика, подкрепленная статистическими данными за последние годы, нейтральный сценарий, при котором не происходит никаких изменений вышеупомянутых экономико-экологических систем, практически невозможен. К сожалению, графическое изображение показателей природоохранной деятельности за последние годы демонстрирует нам нисходящий тренд. Значительно снизились капитальные инвестиции, что свидетельствует о низкой инвестиционной привлекательности объекта для вложений финансовых средств. Отсутствие доверия со стороны внешних и внутренних инвесторов неизбежно отражается на состоянии экономики страны.

Основываясь на потенциале Причерноморского региона, экономико-экологические системы будет целесообразным подвергнуть всестороннему анализу (экономическому, экологическому, социальному) с учетом трех сценариев развития.

Формирование динамичности экономико-экологических систем в первую очередь учитывает позитивный сценарий развития. После анализа альтернатив наступает этап моделирования, учитывающий устойчивое развитие заданных систем [2]. Моделирую реальную систему на основе идеальной и трёх сценариев развития, в обязательном порядке необходимо ввести комплекс обратных связей и наладить систему мониторинга.

Антропогенное влияние на кругооборот веществ в природе вызывает изменения в природной среде. Энергетические ресурсы, используемые человеком, в конечном счете, возвращаются в природную среду, но в значительно измененном виде [3]. В экономико-экологической системе в постоянном взаимодействии находятся энергия, вещество и информация. Техногенные потоки, неизменно сопровождающие хозяйственную деятельность человека и циркулирующие внутри системы, не должны, в итоге нарушать природное равновесие. Ноосферный метаболизм внутри экономико-экологической системы должен обеспечивать ее устойчивость [4].

По мнению Липенкова А.Д. «Условием устойчивости эколого-экономической системы, как и любой другой системы, является существование в ней системы управления ноосферным метаболизмом, то есть потоками вещества, энергии и информации». Данная система управления призвана устранить противоречия между экономико-экологической системой и окружающей природой, неизбежно возникающие при отсутствии централизованного контроля.

Резюмируя вышеизложенное, попробуем предложить собственное видение механизма формирования динамичности экономико-экологических систем. По нашему мнению, он может включать в себя следующие этапы:

- 1) анализ текущего состояния динамического развития экономико-экологической системы;
- 2) синтез оптимальных требований к будущей модели с учетом сценариев развития на основе статистической информации о природоохранной деятельности в регионе;
- 3) построение моделей динамических экономико-экологических систем;
- 4) разработка эффективной системы управления ноосферным метаболизмом;
- 5) введение механизма обратных связей;
- 6) организация всестороннего мониторинга (атмосфера, гидросфера, литосфера, техносфера, социальная сфера);
- 7) внесение корректировок в процесс функционирования системы управления ноосферным метаболизмом.

Организация процесса инвестирования в природоохранную деятельность на основе анализа доходов и расходов, состоит в следующем:

- 1) выбор генеральной цели инвестирования;
- 2) установление критериев отбора по основным показателям;
- 3) определение основных направлений инвестирования природоохранной деятельности в регионе;

- 4) определение возможных источников инвестирования (поиск внешних и внутренних источников инвестиций);
- 5) оценка эффективности вложений в природоохранную деятельность, расчет прибыли;
- 6) оценка общих затрат;
- 7) поиск альтернативных инвестиционных проектов в случае превышения допустимой нормы расходов;
- 8) принятие за основу решения об инвестировании в природоохранную деятельность.

Инвестирование природоохранной деятельности достаточно капиталоемкий процесс, причем получение прибыли на вложенные средства может быть отсрочено на неопределенное время. Учитывая данный факт, привлечение инвесторов может оказаться трудной задачей. Наряду с этим мы имеем целый комплекс возможностей по улучшению инвестиционной привлекательности региона и страны в целом. Общие рекомендации в данном направлении следующие:

- 1) стабилизация внешнеэкономических связей;
- 2) преодоление кризиса и обеспечение устойчивого экономического развития;
- 3) улучшение законодательной базы в сфере охраны природы и природопользования;
- 4) обеспечение надежных коммуникаций;
- 5) страхование инвестиционных рисков;
- 6) модернизация инфраструктуры;
- 7) стабильность информационного обеспечения, открытость и достоверность.

Динамично развивающаяся, устойчиво функционирующая экономико-экологическая система сможет являться гарантом благоприятного инвестиционного климата в стране.

Литература:

1. Юмагулов М. Г. Введение в теорию динамических систем: Учебное пособие / М. Г. Юмагулов, – СПб.: Издательство «Лань», 2015. – 272 с.
2. Попова М.А. Проблемы анализа динамической устойчивости экономико-экологических систем / М.А.Попова //Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Вип. 263: В 9т. –Т.V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С.1248-1253.
3. Васюкова Г.Т. Екологія: Підручник / Г. Т. Васюкова, О. І. Грошева, – К.: Кондор, 2009. – 524 с.
4. Липенков А.Д. Моделирование эколого-экономических систем: Учебное пособие / А.Д. Липенков, – Челябин. гос. ун-т, 2005. – 130 с.

Sadchenko E.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Odessa I.I. Mechnikov National University

MAIN DIRECTIONS OF ECONOMY REGULATION IN CONDITIONS OF ECONOMIC SAFETY IN UKRAINE

Садченко Е.В.

доктор экономических наук, профессор
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, Украина

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УКРАИНЕ

The article describes the basic steps that are key in the development and implementation of an effective mechanism for reforming the Ukrainian economy to improve the economic security for ensuring an adequate level of social, political, environmental and defense existence and innovative development.

Keywords: *regulation, economic and ecological safety, transformation.*

В статье рассмотрены основные этапы, которые являются ключевыми в разработке и внедрении эффективного механизма реформирования экономики Украины для повышения экономической безопасности, обеспечивающей достаточный уровень социального, политического, экологического и оборонного существования и инновационного развития.

Ключевые слова: *регулирование, экономическая и экологическая безопасность, трансформації.*

Сегодня на повестке дня – решение качественно новых, сложных, многоплановых

задач и обеспечение единой цели: сохранение условий жизни и деятельности людей. Выйти из создавшегося положения можно только с помощью привлечения научных знаний и опыта, то есть создания самостоятельной научно-исследовательской базы, участия в интернационализации высоких технологий и приобретения опыта эффективного трансферта технологий, конкуренции за новые рынки, четкого следования в хозяйственной деятельности рекомендациям науки.

Первым этап трансформаций в экономике является [2, с.15]:

1. Структурная реорганизация экономики: а) структурные корректировки, развитие и внедрение передовых технологий в промышленном и агропромышленном комплексах; б) стабилизация цен; в) устранение дисбаланса в промышленной инфраструктуре (развитие местного производства, поддержка малого и среднего предпринимательства).

На современном этапе развития рыночной экономики в совокупности проблем одной из важнейших является формирование предпосылок нового технологического базиса производства во всех отраслях народного хозяйства. Прогрессивные сдвиги в производстве могут возникнуть только под влиянием научно-технического прогресса на основе научно обоснованной экономической, экологической и научно-технической политики. Процессы структуризации отношений собственности и развитие многообразия ее форм объективно требуют унификации комплекса отношений присвоения в целом и механизма регулирования распределения доходов, включающей единый налоговый механизм, а также оптимизация и удовлетворение экономико-экологических потребностей людей с учетом сохранения качества окружающей природной среды.

2. Внешнеэкономическая политика. Эта политика направлена на повышение роли страны в международном экономическом сотрудничестве. Для реализации указанной цели необходимо принять ряд законов, способствующих снижению импортных тарифов и стимулирующих инвестирование в предпринимательство, что позволит в дальнейшем в результате активной интернационализации экономики получить доступ к новым технологиям и адаптировать местные предприятия и фирмы к работе в условиях конкуренции на мировых рынках.

а) Либерализация импорта. Введение облегченного режима регулирования импорта позволит устранить преграды на пути импорта зарубежной продукции и облегчить условия взаимной торговли. В рамках либерализации сельскохозяйственного рынка следует предусмотреть защиту собственных продовольственных товаров.

б) Иностранные инвестиции. Важным аспектом в использовании иностранных инвестиций является дифференцированный подход при использовании принципа равного отношения к иностранным и национальным инвестициям. Необходимо открыть промышленный сектор для вложений иностранного капитала, перед государством стоит трудная задача направить финансовые средства инвесторов в отрасли предпринимательства, в развитии которых была бы заинтересована страна.

в) Рынок капиталов. Основными источниками заимствования и внедрения иностранной техники и технологий является импорт производственного оборудования и наукоемких товаров на коммерческих условиях; закупка патентов и лицензий; получение технической помощи со стороны иностранных государств; прямые частные иностранные инвестиции в виде участия в совместных предприятиях. Правительственные положения о технологических трансфертах должны быть составной частью закона об иностранных инвестициях с учетом требований обязательного лицензирования, получения лицензиатом разрешения от государственных органов на приобретение технологии за рубежом и ввоз ее в страну, проведения экспертизы технологий с целью ограничения доступа устаревших технологий.

г) Финансовый рынок. Подразумевается либерализация операций по обмену и движению иностранных валют. В этом блоке следует разработать законодательную базу, а также теоретико-методологическое обоснование механизма реализации капиталовложений за рубежом украинскими физическими и юридическими лицами, и по предоставлению

возможности иностранным гражданам производить прямые инвестиции на рынке Украины, в том числе и в области страхового бизнеса.

д) Экономическое сотрудничество с другими государствами. Выполнение многих европейских научно-исследовательских программ связано с необходимостью образования международных технологических союзов ТС. Исследовательские программы играют роль катализаторов союзов различного типа. Причины образования ТС в Западной Европе заключаются не только в объединении ресурсов для интенсификации НИОКР, сокращении расходов при получении новых технологических возможностей, что достигается благодаря централизованному субсидированию проектов или экономии за счет совместных затрат, но и в исключении дублирования работ и повышении конкурентоспособности. Для широкого развития международных форм сотрудничества в направлении сближения науки и национального производства с внешним рынком, его условиями и требованиями необходима реформа всего хозяйственного механизма в Украине.

3. Развитие малого и среднего бизнеса предусматривает усиление конкурентоспособности через укрепление частного сектора, который успешнее модернизирует производство, в то время как задачей правительства является улучшение условий для бизнеса через соответствующую подготовку рабочей силы, развитие базисных и высоких технологий и вложение капитала в социальную сферу. Правительство также должно содействовать развитию промышленной инфраструктуры и социально-экономической сферы, возлагая дополнительную нагрузку на государственный сектор.

4. Экологизация. Экологизация технологий (производства) предусматривает проведение мероприятий по рациональному использованию природно-ресурсного потенциала, предотвращению отрицательного воздействия производственно-хозяйственной деятельности на окружающую природную среду. Она осуществляется путем разработки такой техники и технологических цепей (в том числе малоотходных технологий), при которых используется минимальное количество природных ресурсов (или невозобновимые ресурсы заменяются возобновимыми) и минимизируется количество вредных выбросов. Реформирование экономики Украины предполагает структурную реорганизацию в области использования, охраны и воспроизводства природных ресурсов, охватывающую банковскую, финансово-кредитную системы, инвестиционную, инновационную политику и непосредственное природопользование на частных и государственных предприятиях. Только экологически высококачественный товар и такая же высококачественная экологическая услуга пользуются действительным спросом на рынке и могут привлечь к себе потребителя. Эффективность мер по сохранению и поддержке биоразнообразия, инноваций в природоохранном секторе может быть обеспечена только при условии общегосударственного подхода к этой проблеме [3, с. 32]. При рассмотрении вопросов ресурсно-безопасной политики возникают интересы и разногласия между государством, предпринимателями и потребителями. Партнерство должно быть направлено на выяснение экономико-экологических интересов в системе производственных, потребительских, распределительных и обменных отношений.

5. Расширение рынка и борьба за долю рынка. Предприятия или инвесторы не будут увеличивать производительность без предварительного расширения спроса или его потенциала в Украине. Когда нарушились связи с другими государствами и были потеряны рынки сбыта, государственный сектор уже не мог постоянно расширять рынки и соответственно увеличивать занятость без повышения налогов на капитал или создания избыточного денежного предложения и государственной задолженности. Для решения этой проблемы следовало искать новые рынки. На сегодняшний день рынок экологически чистых товаров, услуг и технологий особенно актуален, и эти товары, услуги и технологии пользуются особым спросом. Для открытия новых рынков, соединяющих сегменты рынков в различных странах в единую сеть, предприятия, фирмы, организации должны владеть современными телекоммуникационными технологиями и капиталом, способным быстро перемещаться в пространстве и во времени.

6. Информационная экономика. Информационно-технологическая (техноэкономическая) парадигма, как отмечает К. Фримен [5, с.76], есть концентрация взаимосвязанных технических, организационных и менеджерских инноваций, преимущества которых следует искать не только в новом диапазоне продуктов и систем, но более всего в динамике относительной структуры затрат на всевозможные вложения в производство. Современное общество вступает в стадию технотронного развития, содержанием которого является информационная технология, сопряженная с искусственным интеллектом. Информационные технологии стали новым инструментом превращения знаний в информационный ресурс общества, который превратился в главную ценность цивилизованного мира. Информационный ресурс трактуется как социальная сила, направленная на преобразование общества. Появление новой технологической парадигмы [5, с.28] на основе более мощных и гибких информационных технологий сделало возможным превращение информации как таковой в продукт производственного процесса.

Для создания мощного экономического базиса страны и её регионов рыночные механизмы на основе новейших технологий и современных научных достижений, внедрения новых методов хозяйствования позволят определить основные стратегические направления деятельности предприятий и оценить их результаты величиной конечного дохода. В условиях проведения экономической реформы в Украине особую важность приобретают вопросы устойчивого развития систем. Рыночные механизмы должны способствовать быстрому и качественному обновлению производства, удовлетворять растущие потребности общества с учетом экологической составляющей.

Литература:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
2. Садченко Е.В. Принципы и концепции экологического маркетинга: Монография. – Одесса: Астропринт, 2002. – 400 с.
3. Садченко Е.В. Теоретико-методологические основы экологического маркетинга / Е.В. Садченко, Н.В. Андерсон / Маркетинговые стратегии компаний на рынках развитых и развивающихся стран: Коллективная научная монография / Под. ред. А.М. Зобова, Д.А. Дегтерева, Е.А. Дегтеревой. – М.: РУДН, 2013. – С 22-40.

Lisyuk V.M.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Serov A.O.

Postgraduate

Institute of market problems and economical and ecological research of NAS of Ukraine

LOCAL MARKETS IN THE SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY: DEFINITION, FUNCTIONS, TASKS

Лысюк В.М.

д.э.н., профессор

Серов А.О.

аспирант

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины

ЛОКАЛЬНЫЕ РЫНКИ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ФУНКЦИИ, ЗАДАЧИ

The article investigates the issues of effective organization of local markets. The article provides a definition of product markets, their essence and function of filling market niches in the regional or any other economic system that allows it to be more flexible and resistant to external negative influences. The role of the local markets in the economic development of regions and cities is as an important link in the supply chain of the market that put their products and services to global and national markets to the final stage to ensure the specific needs of the population is explained.

Keywords: local markets, functions of local markets, regulation of local markets.

Статья посвящена исследованию проблем эффективной организации локальных рынков. В статье дано определение товарных рынков, раскрыта их сущность, и функции в части заполнения рыночных ниш в

экономической системе регионального и любого уровня, что позволяет ей быть более гибкой и устойчивой к внешним негативным воздействиям. Раскрыта роль локальных рынков в экономическом развитии регионов и городов, как важного звена в логистической рыночной цепочке, доводящего товары и услуги глобальных и национальных рынков до конечной стадии обеспечения конкретных потребностей населения.

Ключевые слова: локальные рынки, функции локальных рынков, регулирование локальных рынков.

Теория рынков, и в первую очередь, рынков реального сектора экономики, а это рынки товаров и услуг, посвятили свои исследования многие авторы, среди которых М.Портер, М.Маршалл, В.Изард, М.Белявцев, Б.Райзберг, В.Комаев, А.Гранберг, В.Точилин, Г.Алехнович, В.Кучеренко, Э.Дж.Делан, Э.Дефальвар и другие. Авторы данной статьи также посвятили этой проблем ряд публикаций [1,2,3]. Следует отметить, что наш подход к исследованию товарных рынков, значительно отличается от имеющихся, предложенных указанными выше авторами и характеризуются следующими началами (постулатами):

1. В экономической системе рыночного типа основным ресурсобразующим структурным элементом является товарный рынок.

2. В таком субъектном понимании товарный рынок представляет собой систему взаимодействующих хозяйствующих субъектов, производящих один вид товара и объединенных между собой единой логистической цепочкой, формирующейся в процессе продвижения (перемещения) его от начала производства до конечного потребления.

3. В этом контексте социальная (потребительская) функция товарного рынка состоит в его реагировании на потребительский спрос и способности его удовлетворить.

4. Экономическая функция рынка состоит в воспроизводстве всех ресурсов, задействованных в производстве и обмене товара.

Структура мировой экономики, в представленной нами методологии места и роли товарных рынков, базирующихся на их функциях, а также экономики любого государства рыночного типа, должна предполагать товарные рынки как основную структурообразующую составляющую экономической системы. Кроме того, в методологии исследования товарных рынков они также могут быть рассмотрены как ресурсобразующий замкнутый воспроизводственный механизм, предполагая, что все ресурсы (трудовые, материальные, производственные и финансовые), задействованные в производстве товара данного рынка и его обороте, воспроизводятся в рамках этого рынка. В связи с этим нами предложена обобщенная условная модель товарного рынка, названная нами «атомарной моделью».

Актуальность проблемы локальных рынков заключается в том, что за все время исследования рыночной экономики очень мало внимания было уделено локальным рынкам. Несмотря на то, что именно эти рынки имеют одно из решающих значений в процессе доведения товаров и услуг глобальных и национальных рынков до конечного потребителя – их исследование было нивелировано в решении сугубо региональных проблем. В то же время на локальных рынках решается подавляющее большинство проблем, которые наиболее тесно связаны с удовлетворением повседневных потребностей человека. Именно на местных (локальных) рынках человек решает основные проблемы, связанные с обеспечением его жизнедеятельности. К примеру, рынки медицинских, коммунальных, бытовых, транспортных услуг, продовольственных товаров и др. – все это локальные рынки, именно через которые реализуются товары и услуги, обеспечивающие первоочередные нужды и потребности населения [2]. Развитие местных рынков также способствует созданию дополнительных рабочих мест, обеспечить дополнительные доходы населения и, в то же время, создать благоприятные условия в части доступности этих товаров и услуг. Соответственно, локальные рынки значительно способствуют наполнению местных и государственных бюджетов.

В контексте развития теории товарных рынков, и в том числе локальных рынков, рассмотрим существующие подходы. Так В. Изард считал, что рынок страны имеет свою иерархию и разделяется на такие рынки: национальные, региональные, субрегиональные, местные [4].

Мы полагаем, что сюда следует добавить и глобальные рынки, товары которых выходят за рамки государственных и континентальных границ, однако, в конечном итоге, реализуются на локальном уровне.

Проанализировав существующую литературу, нами был сделан вывод, что до сих пор нет четкого определения, что же собой представляет локальный (местный) рынок. Авторы экономического словаря-справочника считают, что локальный рынок - это рынок какой-либо местности, которая включает в себя некоторую совокупность населенных пунктов. Обращая внимание на это определение можно сказать, что под него подходит любой рынок.

Углубление исследования рынков связано с их классификацией. Так, в зависимости от вида и специфики товара в контексте реализации концепции локальных рынков, их можно разделить на следующие виды: рынки бытовых услуг, рынки обеспечения бытовыми и продовольственными товарами, рынки коммунальных услуг, рынки медицинских услуг и др. [2].

В исследованиях также можно опираться на определение Антимонопольного комитета Украины, согласно которому рынок товара или товарный рынок – это сфера обращения товара (взаимозаменяемых товаров), на который в течение определенного времени и в пределах определенной территории есть спрос и предложение [5].

Однако для раскрытия понятия локального рынка целесообразно определить его происхождение. Этот термин происходит от английского слова «local», что значит «местный», «частичный», «окрестный». В пределы этих границ может входить как микрорайон маленького города, так и целая страна. Кроме того, такими «локальными» пределами могут быть: технологические, географические, временные, экономические, институциональные.

В процессе исследования локальных рынков целесообразно обратить внимание на функции, которые они выполняют в единой экономической системе взаимодействия всех участников этого рынка. Среди таких можем выделить:

1. Доведение товара путём оказания услуг субъектами локального рынка до конечного потребителя (торговля, транспорт, дистрибуция, услуги доставки и т.д.);

2. Заполнение рыночных ниш, не занятых субъектами глобальных, национальных и региональных рынков путём создания собственного бизнеса (прокат, ремонт, бытовой техники, оказание услуг по ремонту жилья, парикмахерские, кулинарии и т.д.);

3. Оптимизация логистических цепей рынков более высокого порядка с точки зрения передачи субъектам локальных рынков малоэффективных для крупных предприятий работ с локализацией отдельных работ и операций (черновой обработки, сервисное обслуживание товара, изготовление мелких партий запасных частей, доработка товара, хранение и дистрибуция и т.д.)

4. Повышение эффективности воспроизводства капитала, задействованного в рыночных процессах на глобальных и национальных товарных рынках путём ускорения его оборачиваемости (доставки потребителю, улучшению его качественных кондиций путём сервисного обслуживания, что снижает претензии, рекламации и увеличивает спрос);

5. Локальные рынки выполняют важную связующую роль между субъектами глобальных и национальных рынков и потребителями в части решений проблем меняющегося спроса. Именно субъекты локальных рынков, находясь ближе всего к потребителю, способны ранее улавливать изменение спроса, гибко реагировать на него и реализовывать обратную связь с субъектами глобальных рынков.

Кроме того, необходимо отметить, что «определение рынка» – понятие, которое характеризует действие, процедуру определения установленных параметров товарного рынка, вариативный набор (состав, количество) которых дает необходимое представление о товарном рынке, как об экономическом объекте целевого исследования, то есть о «релевантном рынке» [1]. Можно сказать, что это релевантный рынок, который имеет ограниченные территориальные (географические) границы.

Важность исследования проблемы локальных рынков подтверждается тем, что именно на локальных рынках сегодня затрачивается львиная доля доходов населения не только Украины, но и других европейских стран. Причём последние годы весьма заметна тенденция роста доли затрат населения на услуги субъектов локальных рынков, зачастую превышающие 60-70% их общих затрат, что может на них ложиться непосильным бременем.

Отталкиваясь от представленных в статье соображений и учитывая столь важную роль локальных рынков, следует осознать необходимость целенаправленного стимулирования их исследования и развития как важного фактора укрепления региональной и муниципальной экономики. В этой проблематике мы близко сталкиваемся с проблемами развития мелкого и среднего предпринимательства, представители которых преимущественно задействованы на локальных рынках (за исключением естественных монополий). Представляется также, что перспективы исследований и решения этой проблемы лежат в сфере развития институтов поддержки функционирования локальных рынков, а также расширения полномочий региональных и местных органов власти в части возможности поддержки деятельности субъектов локальных рынков.

Литература:

1. Лысюк В.М. Воспроизводственная функция товарных рынков / В.М. Лысюк. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований Академии Наук Украины. 2011. – 225 с.
2. Серов О. Аналіз локальних ринків та їх проблем в умовах економічного кризису в Україні./О. Серов// Економічні інновації. – 2015.– №60. – с. 171-180.
3. Лысюк В.М. До теорії дослідження та розвитку товарних ринків / В.М. Лысюк // Економічні інновації: Зб. наук. праць ІПРЕЕД НАН України. – вип.40. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2010. – С. 256-268.
4. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. — М., 1966
5. Конкретное законодательство Украины: Юридический сборник. – К., 2002. – 310 с.

Stupnitska N. I.

Lecturer

Rivne state humanitarian university, Ukraine

Sribna E. V.

Postgraduate student

National University of Water and Environmental Engineering, Ukraine

WIND ENERGY: CURRENT SITUATION AND PROSPECTS

The article says about the current state of wind energy in the world. There is characterized the production of wind energy during 1980-2015 and submitted development prospects of this type of energy. Also noted about offshore wind energy and its prospects.

Keywords: *energy, wind energy, electricity generation, wind turbines, offshore wind energy*

There are many renewable energy sources, including solar power, bioenergy, wave, wind and water power. Wind energy has been used for thousands of years for milling grain, pumping water and other mechanical power applications. Attempts to generate electricity from wind have been made since the late 19th century. But it was only around the 1980's that the technology began to mature. Between the early 1980's and the late 2000's the costs of wind turbines fell steadily and the power of typical machines increased significantly. Now on reasonably windy and accessible sites wind turbines are one of the most cost effective methods of electricity generation.

Most modern wind turbines come in one of two basic configurations:

1. Horizontal axis wind turbines (HAWTs), examples of which are shown in the figure above. They can be multi-bladed like those which have been used since the nineteenth century for water pumping on farms. Modern HAWTs usually have two or three blades and work at much higher rotational speeds, making them attractive for electricity generation. They range in size from very small machines producing a few tens of watts to very large turbines producing 7.5 MW or more.

2. Vertical axis wind turbines (VAWTs) can harness winds from any direction without having to reposition the rotor. But VAWTs have found little commercial success to date, in part due

to issues with power quality, cyclic loads on the tower systems and the lower efficiency of some VAWT designs.

The shape of the blades on wind turbines is extremely important, as an object in an air stream experiences a force from the air stream that is equivalent to two component forces at right angles. These are known as the drag force and the lift force.

In HAWTs the rotation axis is maintained in line with wind direction by a ‘yawing’ mechanism, which constantly realigns the turbine. In a VAWT, the wind direction constantly varies throughout its rotation cycle. This means that the ‘suction’ side reverses during each cycle, so a symmetrical aerofoil has to be used to enable power to be produced irrespective of whether the angle of attack is positive or negative.

If the mean annual wind speed at a site is known, or can be estimated, the following formula [1] can be used to make a rough initial estimate of the electricity production (in kilowatt-hours per year) from a number of wind turbines:

$$E = K \cdot Vm^3 \cdot At \cdot T \quad (1)$$

E – annual energy production;

K – value of based on typical turbine performance characteristics and approximate relationship between mean wind speed and wind frequency distribution;

At – swept area of turbine in m^2 ;

T – number of turbines;

Vm^3 – annual mean wind speed at the site in metres per second.

This formula should be used with caution because it is based on an average of the characteristics of the medium to large-scale wind turbines currently available. It also assumes an approximate relationship between annual mean wind speed and the frequency distribution of wind speeds that may not be accurate for an individual site. It also does not allow for the different power curves of wind turbines that have been optimized either for low or high wind speed sites.

If it is not possible to carry out wind measurements at a proposed site, or where a preliminary analysis is required prior to installing instrumentation, there are techniques that can give an approximate estimate of the wind speed characteristics.

Actually calculating the costs of generating electricity from wind depends principally on the following factors:

- the annual energy production from the wind turbine installation
- the capital cost of the installation
- the discount rate being applied to the capital cost of the project
- the length of the contract with the purchaser of the electricity being produced
- the number of years over which the investment in the project is to be recovered (or any loan repaid)
- the operation and maintenance costs, including maintenance of the wind turbines, insurance, land leasing, offshore leasing etc.

Worldwide there are now over two hundred thousand wind turbines operating, with a total nameplate capacity of 432,000 MW as of end 2015. Wind power generation has expanded rapidly to 700 TWh in June 2014, and wind energy production was around 4% of total worldwide electricity usage, and growing rapidly (figure1).

By 2015, there has been intensification of wind energy in the world. The power is divided primarily among the following continents: Europe - 38%, Asia - 36%, North America - 22%. For indicator largest installed capacity of wind turbines countries are: China, USA, Germany, Spain and India. If this country characterized by total capacity, their share in world capacity of wind turbines reached over 72% (table 1). Rating is based on the installed capacity of wind turbines, for this reason in the rating were not included countries such as Denmark, Portugal, Nicaragua, although the share of wind power in these countries is more than 20% of total consumption.

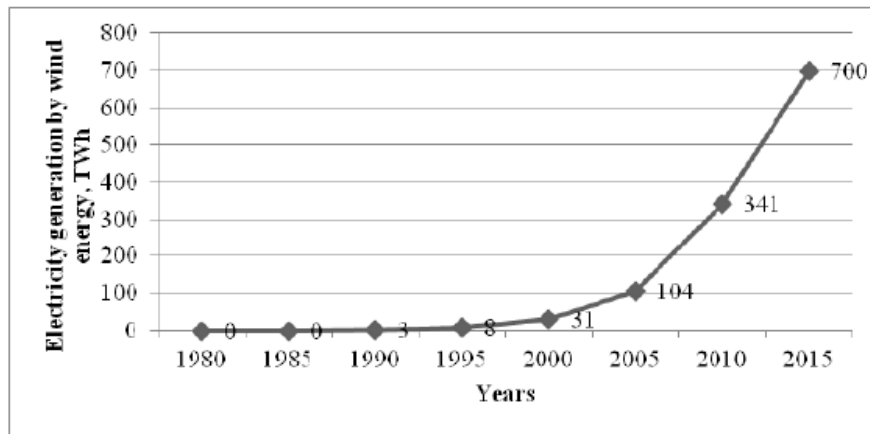


Figure 1. Electricity generation by wind energy during 1980-2015

Source: created from [2]

Table 1

Ranking of countries by wind electricity generation in 2016

Country	Average electricity generation, MW	Characteristic
China	114,763	For such fast development of the country pushed the industry, consuming more and more energy.
USA	65,879	Political support the industry in the US is in the nature of uncertainty that creates obstacles for producers and investors seeking long-term prospects
Germany	39,165	The policy of using wind as an energy source supports the country's population, which is reflected in the actions and decisions of the government
Spain	22,987	The country's economy is suffering from the crisis, but wind energy is developing rapidly. The government almost refused from other energy sources, but still has not begun to use alternative source at full capacity
India	22,465	The country belongs to the developing countries, but is actively introducing wind-up station. Rapid population growth and industrial development entails a search for an alternative source of energy, since the country does not have its fuel, and purchase it cost more and more expensive
United Kingdom	12,440	UK Budget 2009 provided that from 2011 to 2014 for wind power will be allocated a total of £ 500 million, and it brought results
France	9,285	France is actively cooperating with the German wind companies, which positively affects the development of its own wind
Canada	9,694	The country has developed special incentives for investors in wind energy. The total energy to produce here such station is 5.5 GW. Specially developed this energy in Ontario. Practicality and effectiveness stations leads to the compound and the expansion of competitive companies
Italia	8,663	Even in 2011 the decision was taken by the people to abandon nuclear energy. Italy has always depended on imported fuel, so the development of wind power has become for her a great step forward and allowed less than invest in someone else's raw materials. Wind energy as a very effective and affordable, today attracts not only governments, but also certain circles who want to earn on this good
Brazil	5,939	There is built numerous hydroelectric power plants. According to the statistics, they are far more popular and efficient hydropower plants. The combined use of wind and water in the dry season increases the profitability of wind farms that are used seasonally

Source: created from [3]

The use of wind as an alternative energy source is developing in many countries around the world - somewhere slower, sometime soon, but to implement a full transition from nuclear and hydroelectric power plants in the wind is not so easy to blame the volatility of wind and this is not a constant amount generated energy.

One of the types of wind energy is offshore energy. At present, more than 91% (8,045 MW) of all offshore wind installations can be found in European waters; mainly in the North Sea (5094,2

MW: 63,3%), Atlantic Ocean (1808,6 MW: 22,5%) and in the Baltic Sea (1142,5 MW:14,2%). However, governments outside of Europe have set ambitious targets for offshore wind and development is starting to take off in China, Japan, South Korea, Taiwan and the US. The GWEC-led FOWIND consortium is developing an offshore wind roadmap for India, and other markets, such as Brazil, have raised interest in future offshore development [4].

The European Union 2007 roadmap for renewable energy sources [5] estimates that wind energy could account for 13% of the electricity consumed in the E.U. by 2020. A third of this electricity will probably be produced by facilities located offshore, where winds are stronger and more reliable. Europe is focusing heavily on offshore development. Three countries — the United Kingdom, Denmark and Germany — are spearheading this drive. The European Wind Energy Association (EWEA) is projecting that offshore installed capacity will increase to 40 GW in 2020.

A European Commission report states «With additional research efforts, and crucially, significant progress in building the necessary grid structure over the next ten years, wind energy could meet one fifth of the EU's electricity demand in 2020, one third in 2030 and half by 2050» [6].

This would require achieving 400 GW wind energy capacity in 2030 and 600 GW in 2050, with the majority (350 GW) of the 2050 capacity coming from offshore turbines.

Another estimate is given in the table below, which gives a summary of the wind energy capacity needed to meet the European Commission's SET-Plan targets (EU, 2010).

Table 2

Energy capacity needed to meet the European Commission's SET-Plan targets

Years	Onshore wind, GW	Offshore wind, GW	Total wind energy capacity, GW	Average capacity factor onshore	Average capacity factor offshore	TWh onshore	TWh offshore	TW total	EU-27 gross electricity consumption	Wind powers share of electricity demand
2020	210	55	265	26.0%	42.3%	479	204	683	3494	20%
2030	250	150	400	27.0%	42.8%	592	563	1155	3368	34%
2050	250	350	600	29.00%	45%	635	1380	2015	4000	50%

Source: created from [6]

Achieving the predicted 30% of 2030 EU electricity demand (or 50% of 2050 demand) will require considerable investment in electricity grids, interconnection and in other infrastructure, but it does appear that there is strong motivation from many governments and industries to facilitate this expansion.

References:

1. Beurskens, J and Jensen, P.H., 2001. 'Economics of wind energy – Prospects and directions, Renewable Energy World, July-Aug.
2. The shift project data portal Browse Energy and climate data <http://www.tsp-data-portal.org/Breakdown-of-Electricity-Generation-by-Energy-Source#tspQvChart>
3. "GWEC Global Wind Statistics 2014" (PDF). GWEC. 10 February 2015.
4. Global Wind Energy Council <http://www.gwec.net/global-figures/global-offshore>
5. Acces to European Union law <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV%3A127065>
6. Zervos and Kjaer C. (2009) Pure power – wind energy targets for 2020 and 2030. European Wind Energy Association. Brussel

Chernyavskaya E.I.

Doctor of Economics, Professor

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

INSTITUTIONAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL OF THE COUNTRY AND REGIONS

Чернявська Є.І.

доктор економічних наук, професор

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ І РЕГІОНІВ

In this article the institutions are defined as organizational forms of industrial relations. Labor potential is a complex socio-economic category. According to the article the labor potential takes the form of quantitative and qualitative composition of workforce or human resources, personnel at the starting point. During the process of manufacturing the labor potential appears in the form of total employee. Labor potential is measured by a variety of indicators. The state and development of labor potential of the country and regions depend on the institutions. There are some topical directions of labor potential development at national and regional level such as a transformation of the participants into economic agents, the increasing of wage up to the cost of labor, the specification of ownership of the means of production and entrepreneurship development.

Keywords: industrial relations, labor relations, the process of labor, institutions, labor potential, development of labor potential, wage, the specification of ownership of the means of production.

У статті інститути розглядаються як організаційні форми виробничих відносин. Трудовий потенціал є складною соціально-економічною категорією. В контексті процесу праці у вихідному пункті трудовий потенціал виступає в формі кількісно-якісного складу робочої сили або трудових ресурсів, кадрів. В процесі виробництва трудовий потенціал виступає в формі сукупного працівника. Вимір трудового потенціалу здійснюється низкою показників. Стан та розвиток трудового потенціалу країни і регіонів залежать від інститутів. Актуальними напрямками розвитку трудового потенціалу на рівні національної економіки і регіонів є перетворення учасників в суб'єктів економічної діяльності, підвищення заробітної плати до вартості робочої сили, специфікація прав власності на засоби виробництва та розвиток підприємництва.

Ключові слова: виробничі відносини, трудові відносини, процес праці, інститути, трудовий потенціал, розвиток трудового потенціалу, заробітна плата, специфікація прав власності на засоби виробництва.

Актуальність теми. Праця є невід'ємним фактором суспільного виробництва, економічної діяльності країни, регіонів, підприємств. Однак в різні історичні періоди розвитку продуктивних сил праця грає неоднакову роль. В сучасних умовах переходу до економіки знань роль праці як фактору ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємств є особливо великою. Якості професіоналізму, орієнтації на саморозвиток – це не тільки вимоги до працівників з боку економічної діяльності, але й ті цінності, що відображають формування сучасного світогляду членів суспільства.

Українська економіка також переходить на рейки економіки знань. Однак вона має серйозні проблеми і ці проблеми породжені перш за все деструктивними явищами і інволюційними процесами в сфері праці, які в свою чергу породжені примітивною інституціоналізацією виробничих відносин в процесі так званих ринкових реформ. В економічній літературі головна увага приділяється з'ясуванню сутності та змісту поняття «трудовий потенціал». Менше уваги приділяється дослідженню інституціональної складової. Дане зумовлює актуальність наукового дослідження та статті.

Аналіз публікацій. Введення в науковий обіг поняття "трудовий потенціал" відбулось ще в 70-80 - ті роки минулого століття, але й сьогодні питання трудового потенціалу є дискусійними і стоять в центрі уваги вчених. В роботах Д.П. Богині, В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнкової, Л.В. Дробязко, І.Н. Есінової, Л.П. Керб, О.В. Крушельницької, В.І. Лича, Г.В.Осовської й інших знайшли відображення дослідження трудового потенціалу як економічної категорії, змісту трудового потенціалу за структурними рівнями національної економіки і на рівні працівника, визначення низки факторів, що впливають на його розвиток. Але питання розвитку трудового потенціалу не вирішені. Особливої уваги потребує дослідження впливу інституціональних аспектів на ефективний розвиток трудового потенціалу.

Метою статті є дослідження основних напрямів інституціональних аспектів розвитку трудового потенціалу на сучасному етапі ринкової трансформації економіки України.

Виклад основного матеріалу. Перш за все відзначимо, що поява поняття трудового потенціалу в економічній літературі відноситься до періоду 70-80-х років минулого століття, коли соціалістична економіка стала перед необхідністю переходу до інтенсивного етапу економічного зростання. В понятті «трудовий потенціал» знайшло відображення нової ролі живої праці. Необхідно відмітити, що наприкінці 60-х початку 70 рр. минулого століття в західній економічній думці як реакція на зміни ролі праці в забезпеченні ефективності

економічної діяльності та конкурентоспроможності компаній з'явилося поняття людського капіталу. За визначенням Т. Шульца, людський капітал – це наявний запас придбаних знань, навичок, досвіду, здібностей, мотивацій та енергії, що може бути використаний протягом певного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг, водночас капітал є складовою частиною людини і саме тому є майбутнім джерелом її доходів [1, с. 16].

Дане визначення фіксує всі важливі структурні елементи поняття «людський капітал»: нові здатності людини в формі додаткових знань, навичок, досвіду й т.д., які використовуються у виробництві товарів / послуг і стають джерелом її доходів. Поняття людського капіталу відображає розвиток потенціалу людини. Необхідно підкреслити, що введення в науковий оборот та практику економічної діяльності людського капіталу йшло в контексті принципів змін в характері трудових відносин: перехід у трудових відносинах до моделі соціального партнерства, розвиток виробничої демократії, акціонерної власності персоналу й т.д. Ці зміни в свою чергу йшли в контексті прогресивного розвитку продуктивних сил капіталу. Важливо також зазначити, що складовою частиною теорії людського капіталу є теорія інвестицій, що, власне кажучи, зробило теорію людського капіталу життєздатною.

На жаль, в СРСР не відбулося операціоналізації теорії трудового потенціалу, тому і сьогодні значна частина досліджень проходить навколо визначення сутності понять та фіксації складної ситуації стосовно стану трудового потенціалу. А практика вимагає життєздатної моделі функціонування та розвитку трудового потенціалу, як однієї із головних умов виходу української економіки із глибокої системної кризи.

Операціоналізація поняття «трудова потенціал» перш за все потребує визначення його сутності. На наш погляд, мова повинна йти навколо ролі праці на сучасному етапі розвитку процесу праці. Оскільки процес праці здійснюється в формі етапів або фаз, то закономірно трудова потенціал розглядати за цими етапами.

На етапі формування робочої сили підприємств національної економіки та регіонів трудова потенціал виступає в формі кількісно-якісного складу робочої сили. На етапі здійснення виробництва трудова потенціал закономірно розглядати в рамках сукупної робочої сили, яка є суспільною комбінацією індивідуальних робочих сил на основі історичних конкретних типів кооперації та розподілу праці [2]. Трудова потенціал, як обґрунтовано підкреслює значна частина дослідників, є системним утворенням [3, с.70; 4, с. 25]. Система завжди є більше за арифметичну сукупність її елементів. На підставі праці індивідуальних робітників на основі розподілу та кооперації праці утворюється колективна або суспільна праця що і забезпечує системний, синергетичний ефект. Безперечно, на даному етапі використання результативність трудового потенціалу чинним зразком залежать від галузевої структури виробництва та стану засобів виробництва.

Вимір трудового потенціалу як країни, так і регіонів, підприємств повинен здійснюватися на всіх етапах процесу праці. На етапі формування трудова потенціал виступає в формі професійної структури та чисельності зайнятих за фахом. На етапі виробництва для оцінки стану трудового потенціалу доцільно також використовувати низку понять, серед яких - рівень кваліфікації робітників, рівень механізації праці, тривалість робочого часу, продуктивність праці. В кінцевих результатах праці в контексті відтворення та розвитку трудового потенціалу одним із важливих показників характеристики трудового потенціалу є рівень заробітної плати.

Всі економічні явища та процеси мають соціально-економічну форму, яка є системою виробничих відносин. В контексті соціально-економічної форми трудова потенціал, як економічна категорія, пов'язан і з системою відносин з приводу послуг праці, і з відносинами власності на засоби виробництва. В Англії, наприклад, вільна робоча сила з'явилася в результаті проведення великими землевласниками «огородження» земель, що дозволило їм стати новими дворянами – буржуазією. Виробничі відносини, їх характер, стан визначають соціально-економічні умови розвитку економічних явищ і процесів, в тому числі стан та розвиток трудового потенціалу. Тому саме на рівні перетворення виробничих, в тому

числі і трудових, відносин, їх інституціоналізації стосовно потреб прогресивного розвитку процесу праці, продуктивних сил знаходиться площина реформ, визначення ефективних форм розвитку факторів виробництва та економічної діяльності.

Сьогодні Україна переходить до ринкової економіки, тому всі відносини, в тому числі і відносини з приводу послуг праці, необхідно розглядати через призму законів, категорій і інститутів ринкової економіки. Інститут є організаційною формою виробничих відносин і виступає в формі сукупності норм, стандартів або правил [5]. Перехід до нової економічної системи завжди здійснюється через встановлення нових виробничих відносин та їх інституціоналізацію. Дослідження показують, що в інституціоналізації трудових відносин, сфери праці та трудового потенціалу існують серйозні недоліки, які необхідно подолати.

Подолання недоліків пов'язане перш за все з суб'єктивацією виробничих відносин. Суб'єктивація виробничих відносин в даному випадку – це перетворення головних учасників виробничих відносин (держава, наймані працівники, роботодавці) у суб'єкти за правилами сучасної ринкової економіки. Стосовно держави мова йде про необхідність розмежування понять держави як країни, соціуму і держави як сукупності державних органів, структур, інструкцій, вищих посад, керівники і члени яких він імені держави, соціуму можуть без дійсного впливу, контролю зі сторони соціуму розпоряджатися національним багатством, ресурсами. В умовах ринкової економіки вищі державні службовці – це агенти соціуму, ефективність їх діяльності цілком залежить від параметрів, які визначають принципи їх діяльності, повноваження, обов'язки й т.д.

Система параметрів або нормативів повинна бути побудована таким чином, щоб агент максимально діяв в інтересах свого принципала. При цьому система параметрів повинна охоплювати весь спектр діяльності та відповідальності вищих посадових осіб, від процедур відбору до звільнення, покарання в разі нанесення державі, соціуму шкоди. Природа цих параметрів описує соціально-економічну природу влади. Про актуальність параметризації діяльності вищих органів влади, посадових осіб держави в Україні сьогодні свідчать стан економіки, рівень корупції та рівень життя громадян. Ми поділяємо думку голови Комітету економістів країни А. Новак, який вважає, що саме дії українського уряду та Нацбанку призвели до погіршення економіки, і це знайшло відображення у прогнозі МВФ [6].

Складним залишається питанням суб'єктивації найманих працівників. Теорія і практика розвинутих країн доводять, що в умовах монополізації засобів виробництва ринок праці є асиметричним. Вирівнювання позицій найманих працівників почалося лише з виокремленням трудового права у самостійну галузь права, законодавчим оформленням права діяльності профспілок як профорганізацій найманих працівників та втручанням держави у відносини між роботодавцями і найманими працівниками. В західних країнах профспілка (trade union) – це організація найманих працівників, сформованих з метою покращення їх доходів та умов праці на підставі колективних торгів, переговорів з роботодавцем або організаціями роботодавця [7]. В Україні профспілки – це громадські організації, що об'єднують громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їх професійної (трудової) діяльності. Членами профспілок можуть бути і роботодавці, і хоча вони не можуть обиратися в керівні органи, їх реальна сила на підприємствах, де знаходяться і офіси профспілок, перетворює профспілки в дійсних агентів роботодавців. Це одна із причин того, що реальний стан трудового потенціалу з моменту ринкових реформ погіршився. Тому актуальне значення сьогодні має перетворення профспілок в організації найманих працівників.

Як відзначалося, розвиток трудового потенціалу ефективно може йти в контексті розвитку підприємництва, приватної власності за засоби виробництва. На жаль, в Україні перехід до підприємництва головним чином здійснюється не через розвиток виробництва, приватної власності, а через приватизацію майна державних підприємств. Не дивлячись на тривалий період приватизаційного процесу, ефективного власника за цим процесом так і не отримано. Попри процеси приватизації тривають і сьогодні, оскільки за відсутністю суспільного контролю в короткий час та з мінімальними витратами, входячи у владну

верхівку, легко стати багатієм. Сьогодні, після Революції Гідності, можливості розвитку приватної власності як результату та умови розвитку виробництва знову залишаються низькими. За оцінками відомого вченого, експерта А. Гальчинського сьогодні в Україні відбувається перерозподіл банківського капіталу в рамках «реолігархізації» економіки [8], що знеціненою гривнею тільки погіршує умови розвитку приватного підприємництва, можливості створення нових робочих місць і тим самим стимулювання розвитку трудового потенціалу. Специфікація прав власності та механізм їх захисту в формі незалежного суду – інститути, які необхідні для розвитку приватного підприємництва як умови розвитку трудового потенціалу.

Принципове значення в контексті інституційних аспектів розвитку трудового потенціалу має признання в економічній політиці економічних функцій держави, до складу яких входять не тільки законодавче та бюджетне регулювання економіки як країни, так і регіонів, але й державна власність як основа сучасного державного підприємництва. Важливою функцією держави в умовах сучасної ринкової економіки є прийняття на себе відповідальності за відтворення робочої сили, розвитку трудового потенціалу як країни, так і регіонів. В цьому плані негайного перегляду потребує інститут мінімальної заробітної плати, оскільки мінімальна заробітна плата в Україні є основою формування всієї системи заробітних плат в країні і регіонах. За існуючим рівнем мінімальну заробітну плату не можна розглядати в якості ринкового інституту. Заробітна плата в Україні не виконує функцій, що їй притаманні в ринковій економіці. Тому інститут заробітної плати потребує вдосконалення. Цими напрямками повинні стати перш за все розробки рівня мінімальної заробітної плати за методиками МОП та підвищення рівня заробітної плати до умов відтворення робочої сили, особливо кваліфікованої, та розвитку трудового потенціалу.

Висновки. Трудовий потенціал є складною соціально-економічною категорією, яка відображає відносини між державою, роботодавцями і найманими працівниками з приводу послуг праці. В умовах ринкової економіки носієм трудового потенціалу виступає найманий працівник. На сучасному етапі ринкової трансформації економіки інституціональні аспекти розвитку трудового потенціалу пов'язані з суб'єктивацією виробничих відносин, перетворенням у суб'єкти економічних відносин держави, найманих працівників, приватних власників, удосконаленням інституту мінімальної заробітної плати, розвитком державного та приватного підприємництва.

Література:

1. Schultz T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research / T. Schultz. – N.Y., 1971. – 129.
2. Совокупный работник. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://dic.academic.ru/dic.nsf/es/53446/>
3. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. Управління трудовим потенціалом: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.
4. Есинова Н.И. Экономика труда и социально-трудовые отношения: Учеб. пособие. / Н.И. Есинова – К.: Кондор, 2003. – 464 с.
5. Чернявська Є. Розвиток трудового потенціалу організації: інституційні аспекти. // Сучасні проблеми управління людським капіталом: Збірник наукових праць міжнародної науково-практичної конференції /За ред. Ю.Закжевського. – Луганськ, від-но СНУ ім. В.Даля, 2011. – С. 186-196.
6. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014-2015 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>
7. Collins English Dictionary/ Trade union. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/trade-union>
8. В Україні відбувається перерозподіл банківського капіталу в рамках «реолігархізації» економіки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/v-ukrayini-vidbuvayetsya-pererозpodil-bankivskogo-kapitalu-v-ramkah-reoligarhizaciyi-ekonomiki-galchinskiy-203751_.html

2. WORLD ECONOMY

Adriana Grenčíková

Docent

Jana Španková

Philosophie Doctor

Marcel Kordoš

Philosophie Doctor

Alexander Dubček University of Trenčín, Slovak republic

MIGRATION OF LABOR

Unfavorable demographic development in Slovakia and the policy of cheap labor, high levy burden, inflexible business environment and reforms in the sphere of education are encouraging migration flows of young people into the EU countries. This study highlights the issue of migration in terms of Slovak labor market; it deals with the labor movement effects and migration models regarding the target country. In this paper, literature review methods, as well as comparative analysis have been included. The article is theoretical in character, based on relevant international literature.

Key words: migration, labor, migration theory, forms of migration, consequences of migration

Introduction

The causes of labor migration can be different, but in the professional literature two basic groups of reasons for migration are identified. The reasons are economic and non-economic ones. Among the economic reasons there can be included such as: the difference of labor costs in two countries, looking for free agricultural land and the effort to acquire new skills on labor market. Political, religious, racial or ethnic reasons are counted as non-economic reasons [9, p. 102].

The origins of scientific migration research emerged in the second half of the 19th century and are connected with the beginning of investigation in other sciences such as social, or economic. During this period, empirical research sciences were developed such as ethnography, geography, politics and others which by their theoretical arsenal have created a substance to examining a variety of theories on foreign migration of population and assigned them an interdisciplinary character.

The origin of migration theories is linked to a lecture given by German cartographer and geographer George Ravenstein in 1885, who is referred in the literature as the first one who began to explore foreign migration. Ravenstein explained migration as a process in which groups of residents are moving within certain political and economic conditions and based on research he presented to public seven following natural connections:

1. Migrants are moving over short distances.
2. The absorption process of movement is from smaller to larger towns.
3. Dispersion movement has similar properties to the absorption process.
4. Each wave of migration raises anti-wave.
5. Migrants move more to big industrial cities.
6. People in the countryside have bigger mobility tendencies than the ones in cities.
7. Mostly women are subject of migration than men. [11].

Author then points out the reality that due to the interdisciplinary nature of research there still has not been created any comprehensive concept that would explain this phenomenon in all its complexity [14, p. 53-54]. In professional literature we are meet with a number of migration theories, which may be linked, or they are eliminated each other. Principally, various empirical studies agree with each of them, because the causes of migration may be different as from the one in a migratory flow in time as in space and from state to state.

Forms of migration

Bucher expressed a view that "any cultural progress is launching a new phase of movement." Migration should be seen in a wider context as a historical phenomenon which is ongoing and which has its economic, also non-economic reasons. There is not known any reason that would exclude its existence in the future, it is expected that the migration will continue to run

despite the significant economic, political, climatic or cultural barriers. Stages of human development varies in time, thus naturally forms of migration are changing. [4, p. 258].

Similarly, the author of a general theory of human migration, William Petersen, states that migration has been permanently accompanied by human existence since ancient times and its forms change. The earliest form of migration of people it is considered moving of whole families or ethnic groups with full social structures being pushed away from the original living quarters by climate changes, lack of livelihood or attacks of other groups of people [4, p. 258].

Hirt and Jakoubek distinguish between the following historical people migration forms:

Conservative migration – was taking place in the early stages of humanity and often had no specific target sites, people were migrating based on landforms and directions were determined by mountains, rivers, inaccessible forests and other natural obstacles. Within this form of migration a collective and individual migration is distinguished. *Voluntary and involuntary migration* - forced migration is associated with development of the state, when large groups of labor force, army and other population groups were forced to migrate. *Colonial migration* over time has developed into a global system of interdependency - *global migration* [4, p. 259].

As it can be seen, migration is a phenomenon being so large and diverse that it cannot be seen in some general context. Therefore reasonably for its own typology, the criteria must be set based on which migration forms can be specified. From a time perspective the International Organization for Migration (IOM) uses the typology of migration as *permanent* (includes highly qualified workforce), *long-term temporary migration*, *short-term temporary migration* refers to the movement of labor to work away from home for a few weeks or months. According to Eurostat, similarly from the time perspective migration can be divided: permanent, long-term, short-term, seasonal (1-3 months), periodical (several days - one month) and daily commuting to work.

Based on Gaval'ová, Vargová [3] and Lipková at al [7] we state following **criteria** (time, motivation of an individual or group, direction and legality) of a migration typology: Depending on **the length of stay (time criterion)** of migrants there can be distinguished *a short-term migration* – the length of stay does not exceed one year and *a long-term migration* – the length of stay in this case is more than one calendar year. In case of **a voluntary criteria (motivating factor)** we can divide migration to voluntary and involuntary (forced).

Voluntary migration means that migrants decide to migrate by themselves based on their own interests and they are not forced to move by anybody. On the other hand, forced migration comes out of involuntary. Migrant is forced to migrate due to various factors (political, religious, natural), in this case person does not have any choice and is forced to migrate away from the place of residence. In terms of the direction where the migration is oriented following concepts of migration were established: **emigration** (departure from the country of origin by migrating out to the country of destination) and **immigration** (arrival, coming to the country of destination).

Legality of staying of migrants on national territory of a particular state differentiates migration to the *illegal and legal*. Illegal one is in conflict with legislative regulations and rules of the country - with fake or invalid travel documents and documents required to stay, while the legal one occurs in case if staying and transit of migrants is in accordance with the requirements of a country [7, p. 309-310].

In addition to the above forms of migration based on the fact if migrants **cross national borders** Gaval'ová and Vargova differentiate *internal* migration (national) and *external* migration (interstate) [3, p. 38-39]. As another criterion **the number of migrants** can be also considered, in this case it will be a *migration of one person or group of persons*.

The effects of workforce movement

Gaval'ová along with Vargova state that the most common form of migration is the migration of skilled labor e.g. experts referred to the concept of brain drain. As the term suggests by itself, this phenomenon is seen mostly in a negative sense. This name was given to this form of migration because the country's most difficult problem is the issue of high qualified workers leaving their own states over the borders [3, p. 42].

The reality is that less skilled persons are also migrating for work and, and their movement within the meaning of an action has also its reaction. Although at first glance it seems that only the domestic country suffers from the problem of workers migration - the home country is losing its productive potential for economic growth, it is not so. The target countries where the labor is heading to are directly affected by the problem of migration, particularly, if it is all about skilled workers. The effects of migration can be categorized as the economic, social, demographic, political, cultural, psychological, environmental, institutional ones.

Rievajová [12] together with other authors highlight major impacts of migration on countries of origin: economic, demographic and social and on the host countries: economic, demographic and political.

Muchová and her team [9] indicate the following generally *positive* effects of labor migration. Labor mobility leads to a convergence of real wages in the way that in the country of migrants' origin the real wages are rising and in the target country they are falling. There is a net benefit from the aspect of global output, which is increasing despite the fact that in the country of origin it is declining, because the size of the increase in output in the target country is larger than the size of losses in the country of origin. Finally there is a redistribution of income between countries, labor force by moving to the destination country receives higher real wages, and the original work force in the destination country has got lower real wages that subsequently turns down unemployment in their domestic country.

Group of authors points out in addition to the *negative effects* of migration such as the outflow of skilled labor from less developed economies (brain drain), high administrative costs in the country of destination, possible increase in crime (illegal immigration), the necessity of the workforce adaptation in the new country because of cultural differences, than decrease in labor productivity in the country of emigration due to the loss of workforce and finally an increased unemployment, which tends to rising tensions on labor market [9, p. 106-107].

Basic models of migration in relation to the country of destination

In terms of friendliness and restrictions of national policies, and also in terms of relation of society to immigrants and approach to possible integration of migrants into society Drbohlav, Stojarová, Castles, specify three principal models of relationship: migration - target country:

1. discriminatory model ("differential exclusion"),
2. assimilation model (integration),
3. multicultural model (pluralistic) [7, p. 346].

In the next part of the work we briefly explain the nature of all three models as mentioned by Lipkova et al [7].

First, *discriminatory model* is applied in countries where the nation is defined strictly on the ethnical principle. It means the exclusion of minorities from citizenship and national communities. The majority of population is not willing to accept immigrants and their families as members of their nation. On the other hand, in this model the ethnic minorities are socio-economically disadvantaged and in the society it is obvious that everywhere it can be seen a different class status because of an ethnic origin of its member. Recruitment of cheap labor also from non-European countries or third world countries during an economic boom counted on foreigners to be coming back to their homeland, what in many cases has never happened, but there was even greater increase in the number of immigrants in country - the families of migrants have become united together.

The second featured model, *assimilation model* was mainly used in the past to define a migration policy trying to integrate migrants into society by unilateral process (imperial countries such as England, the Netherlands). From immigrants it was expected to give up their distinct linguistic, cultural or other characteristics and they become indistinguishable from the domestic majority population. The role of the state was to create conditions for this process by means of urging to use the dominant language and making migrants' children attend the state schools. This model let migrants enter into civil society full-fledged and become member of another nation on a count of a cultural assimilation. Thus the main feature of this assimilation model is that the minority unites with the majority.

The third, *multicultural model* is now considered as the highest stage of migration policy development. This model is tolerant and guarantees the respect of equal rights in all spheres of social life. There are two variations of this model. In the first case (USA), cultural diversity and the existence of ethnic communities are accepted. In this case, government does not have the task to ensure a social welfare or support to preserve the ethnic culture. In the second case (Canada, Australia, Sweden) state ensures the rights for the minority and majority population equally. Majority population also accepts cultural diversity and in this case we are talking about social inclusion [7, p. 347-350].

Regarding the issue of the state and migration linkage we can express a viewpoint that for people who have decided to emigrate it is not only the pursuit of survival, but also a significant degree of being able to risk. The society is supposed to pave the way for those who are willing to sacrifice something what in the future does not guarantee them certain success or sure profit, for all that they are fully committed to take risks. Nonetheless, this takes an enormous shift on the side of governments in the area of international cooperation in terms of active migration policy, prevention of illegal migration, and last but not least they have to create suitable conditions in favor of the integration of immigrants.

Conclusion

Effective management of migration process has become a political priority in most countries. This problem has become particularly serious in recent years due to labor migration perspective being evoked by aging population. Around the world there is a growing consensus that well-managed migration can bring benefits to all stakeholders, for migrants, for countries of origin as well as the final destinations [7, p. 331].

The viewpoint of governments in the broad context of migration will be based mainly on such aspects which targets in migration area the governments will be interested in, whether any, and what kind of migrants will be needed (for example in the context of meeting the needs of economy), for how long migrants can be staying in the country, whether this phenomenon will have a negative response in society. Dissatisfaction in society can be reflected in *social issues* (ratio displacement of majority / minority, social tensions, isolation of immigrant communities, homogeneity violation threats in domestic society), *economic issues* (labor market disturbances, social system abuse), *international issues* (violated interstate relations and mutual cooperation, terrorism) and last but not least, *political issues* (the rise of ultra-right and extremist policy).

The truth is that there is no theory how to create the state migration strategy, but there are theoretical approaches to its creation. Concepts and approaches how to design and implement migration strategies into practice vary from country to country, they are used systemically, in some cases only once. Internal political factors (interest, lobby and pressure groups) as well as external factors (actual position of a country in international environment) are involved in migration policies being formulated by governments. Migration strategy is a state policy that consists of two main parts: *Immigration policy control* - includes procedures regarding the selection and admission of foreigners, it refers to permanent migrants, migrant workers, temporary refugees, at the same time it is suppressing illegal immigration by various measures. *Immigration policy creating conditions for immigrants* - working conditions, social security, education [7, p. 332].

The work has been partially supported by the Operational Programme Education, ITMS 26110230099.

References:

1. DIVINSKÝ, B. (2009). Migračné trendy v Slovenskej republike po vstupe krajín do EÚ (2004 – 2008). Bratislava: IOM Medzinárodná organizácia per migráciu, 2009. 117 s. ISBN 978-80-970274-2-1.
2. EUROSTAT [cit. 17.10.2015]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Migration>.
3. GAVAEOVÁ, V. – VARGOVÁ, A. (2013). Problémy otvárania Slovenskej ekonomiky a jej postavenie v Európskom hospodárskom priestore – so zameraním na voľný pohyb osôb. Bratislava: Ekonóm, Ekonomická univerzita v Bratislave, 2013. 130 s. ISBN 978-80-225-3640-0.
4. HIRT, T. – JAKOUBEK, M. (2005). Soudobé spory o multikulturizmus a politiku identit. Plzeň: Člověk v tísni, o.p.s. a Katedra antropologie Filozofické fakulty ZČU v Plzni, 2005. 279 s. ISBN 80-86898-22-9.

5. IOM [cit. 11.4.2015]. Dostupné na internete: www.iom.sk/pre-media/pojmy-o-migracii#pojmy-migracia
6. JURČOVÁ, D. [cit. 2.12.2015]. Slovník demografických pojmů [online]. Bratislava: Akty, 2005. 72s. Dostupné na internete:
7. http://www.infostat.sk/vdc/pdf/slovník_2verdd.pdf. ISBN 80-85659-40-9.
8. LIPKOVÁ, E. a kol. (2011). Medzinárodné hospodárske vzťahy. Bratislava: Sprint dva. 2011. 433 s. ISBN 978-0-89393-37-4.
9. MASSEY D. S. a kol. (2003). Theories of international migration. In: Population and development [online]. 2003. Vol. 19, No. 3 (Sep., 1993), pp. 431-466 [cit. 11.4.2015]. Dostupné na internete:
10. https://cis.uchicago.edu/outreach/summerinstitute/2011/documents/sti2011-parks-theories_of_international_migration.pdf.
11. MUCHOVÁ, E. a kol. (2011). Medzinárodná ekonómia – vybrané problémy. Bratislava: Ekonom, Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta, 2011. 214 s. ISBN 978-80-225-3257-0.
12. MZVSR. [cit. 11.9.2015]. Konsolidované znenie zmluvy o Európskej únii a zmluvy o fungovaní Európskej únie v znení Lisabonskej zmluvy [online]. Ministerstvo zahraničných vecí SR, AVI TOBA PRESS, 2008. Dostupné na internete:
13. [https://www.mzv.sk/App/WCM/media.nsf/vw_ByID/ID_3B704251D03F1D46C1257674002F6340_SK/\\$File/Zmluva_o_EU.pdf](https://www.mzv.sk/App/WCM/media.nsf/vw_ByID/ID_3B704251D03F1D46C1257674002F6340_SK/$File/Zmluva_o_EU.pdf). ISBN 978-80-88726-24-1.
14. RAVENSTEIN, E., G. (1885). The Laws of Migration. Journal of the Statistical Society of London. Vol. 48, issue 2 (1885), 167-235
15. RIEVAJOVÁ, E. a kol. (2009). Trh práce a politika zamestnanosti. Bratislava: Ekonom, Ekonomická univerzita v Bratislave, 2009. 270 s. ISBN: 978-80-225-2878-8.
16. SCHEU, H. Ch. a kol. (2011). Migrace a kulturní konflikty. Praha: Auditorium s.r.o., 2011. 322 s. ISBN 978-80-87284-07-0.
17. ŠTEFANČÍK, R. [cit. 15.11.2015]. Ekonomické a sociálne príčiny medzinárodnej migrácie v teoretickej reflexii. In Slovenská politologická revue [online]. 2010, ročník 10, číslo 4. Dostupné na internete: <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/ekonomicke-a-socialne-priciny-medzinarodnej-migracie-v-teoretickej-reflexii.pdf>. ISSN 1335-9096.
18. VOJTOVIČ, S. (2013). The impact of emigration on unemployment in Slovakia. The Impact of Emigration on Unemployment in Slovakia. In: Inzinerine ekonomika-engineering economics. Vol. 24, Issue 3. 2013, s. 207-216.

Bukhun Y.V.

Applicant of the Department of International Economics
National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

THE IMPROVEMENT OF THE MECHANISMS OF ATTRACTION, CONCENTRATION AND TARGETED INVESTMENTS TO UKRAINIAN SPACE INDUSTRY COMPANIES

Бухун Ю.В.

здобувач кафедри міжнародної економіки
НТУ України «Київський політехнічний інститут»

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ЗАЛУЧЕННЯ, КОНЦЕНТРАЦІЇ І ЦІЛЬОВОГО ВКЛАДЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

The article analyzes financing of the space industry of Ukraine, considered the way of the more efficient using of the budget funding and possibility of the private investments draws to Ukrainian space industry.

Keywords: *investments, restructuring, commercialization of the space industry, Ukrainian Space Corporation.*

В статті проаналізовано сучасний стан фінансування космічної галузі України, розглянуто питання підвищення ефективності використання бюджетного фінансування та залучення приватних інвестицій на потреби української космічної галузі.

Ключові слова: *інвестиції, реструктуризація, комерціалізація космічної галузі, українська космічна корпорація.*

Аналіз тенденцій, що склалися на провідних космічних підприємствах космічної галузі України, а саме: знос матеріальних фондів більш ніж на 70%, відсутність бюджетного фінансування у повному обсязі, наявність через це часових розривів в реалізації проектів, як наслідок – необхідність уряду погашати узяті раніше кредити на космічні проекти під державні гарантії за рахунок скорочення соціальних програм, необхідність пошуку нових ринків збуту космічної продукції, розрив відносин із основним партнером – Російською Федерацією, відсутність впровадження сучасних технологій на підприємствах космічної

галузі - вказують на необхідність пошуку нових підходів до формування стратегії розвитку української космічної галузі.

Не дивлячись на те, що українські висококваліфіковані фахівці беруть участь у реалізації міжнародних космічних проектів, українська космічна галузь знаходиться у стані глибокої кризи, не дивлячись на позитивні офіційні показники її результативності, а саме: майже відсутній внутрішній ринок попиту на продукцію підприємств космічної галузі, відсутні законодавчі ініціативи та законодавче забезпечення залучення до космічної галузі інвестицій, підприємства потребують технологічної модернізації та зміни у структурі управління, впровадження нових технологій у галузь відбувається повільно внаслідок втрати зв'язків між наукою та промисловістю, не створені соціальні стандарти для залучення молодих та перспективних кадрів до роботи на космічних підприємствах.

Космічна діяльність у розвинених країнах світу стає поштовхом до розвитку високотехнологічного сектору економіки, призводить до зростання за синергетичним ефектом інших секторів, серед яких: важка промисловість, хімічна промисловість, сільське господарство, та ін. Економіка України є перехідною, тому розвиток космічної галузі має стати одним із пріоритетних напрямків її розвитку.

Державна політика у сфері космічної діяльності реалізується через Державне космічне агентство України (ДКАУ). Космічна галузь України розвивається відповідно до «Концепції реалізації державної політики у сфері космічної діяльності на період до 2032 року», «Стратегії космічної діяльності України до 2022 року», «Загальнодержавних науково-технічних космічних програм», що розробляються ДКАУ та затверджуються Верховною Радою України на кожні п'ять років.

Розвиток будь-якої галузі неможливий без інвестицій. Тому питання ефективного використання бюджетного фінансування та залучення приватних інвестицій на потреби космічної галузі, є одним з найважливіших, тим паче, коли країна переживає економічну та політичну кризу. Аналіз фактичних інвестицій до космічної галузі за 2008-2014рр., та аналіз їх відповідності до виконання «Загальнодержавної науково-технічної космічної програми за 2008-2012рр.», дає можливість стверджувати про те, що бюджетне фінансування Програми на 2008-2012рр. фактично складає всього 37,8% запланованого обсягу видатків, більш того, у 2008-2009рр. спостерігається їх різке скорочення; бюджетне фінансування Програми 2013-2017рр. складає у середньому 27,5% (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз фактичних інвестицій у космічну галузь України у 2008-2014рр.*

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	За 2008-2012 рр.	2013	2014
План, млн. грн.	250,0	272,2	297,5	298,5	298,9	1417,1	98,7	230,7
Факт, млн. грн.	223,0	82,4	60,0	59,5	111,5	536,4	25,26	67,87
Відсоток фактичного виконання у передбаченому Програмою фінансуванні, %	89,2	30,27	20,17	19,93	37,3	37,8	25,59	29,41

* Складено автором за даними Державного космічного агентства України [1]

Недостатнє фінансування галузі у 2008-2012рр. призвело до необхідності пошуку нових джерел інвестицій. Кредитне фінансування проектів під державні гарантії мало вирішити цю проблему. Однак, у зв'язку із відсутністю високоефективного управління проектами, не було вчасно здійснено запуск першого супутника «Національної системи супутникового зв'язку «Либідь» та космічно-ракетного комплексу «Циклон – 4», під реалізацію яких було залучено кредитні кошти. Як наслідок, доля бюджетного фінансування кредитних зобов'язань у бюджетному фінансуванні космічної галузі в 2014-2015рр. перевищує 70%, що призводить до перерозподілу у внутрішньому фінансуванні галузі, відсутності фінансування у потрібному обсязі науково-технічних розробок, технологічного оновлення матеріальної бази підприємств.

В таких умовах актуальним стає питання вдосконалення механізмів залучення, концентрації та цільового вкладення інвестицій на підприємствах космічної галузі України.

Аналіз світового досвіду розвитку космічної галузі дає можливість стверджувати, що у зв'язку із скороченням державних замовлень на ракетно-космічну техніку, однією із умов подальшого розвитку галузі стане комерціалізація космічної діяльності, шляхом залучення до неї значної кількості державних та приватних компаній, зміни у структурі власності та управління, технологічному оновленні матеріальної бази виробництва та його диверсифікації. Для українських підприємств цікавими напрямками для подальшої діяльності є виведення космічних апаратів, дистанційне зондування Землі, виробництво супутників, космічні телекомунікації.

Інвестиції надходять туди, де створено умови для їх залучення. Для перетворення космічної галузі України у високотехнологічну та інноваційну, конкурентоздатну на світовому ринку космічної продукції, важливу роль грає державна підтримка. Насамперед, вона має відбуватися у нормативно-правовому забезпеченні галузі, законодавчому закріпленні державних гарантій для іноземних інвестицій, формуванні позитивного іміджу галузі на світовому ринку, забезпеченні такої структури управління і власності, що відповідала би сучасним потребам галузі.

Організація та стратегія розвитку національного космічного агентства також грає важливу роль у реалізації складних високотехнологічних міжнародних проектів: швидкість прийняття рішень, рівень міжнародної кооперації, ефективність управління, - також впливають на розвиток космічної діяльності.

Важливою складовою, що визначає розвиток космічної галузі, є наукові дослідження. Фінансування наукових досліджень у різних країнах відбувається по-різному. Так, наприклад, в США, Росії та Китаї вони фінансуються з державного бюджету, в Європейському союзі та США – частково приватним капіталом (корпоративний сектор економіки), в Російській Федерації – на базі внутрішніх джерел підприємств.

В Україні питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, що включають в себе фундаментальні дослідження, прикладні дослідження та розробки, щорічно зменшується: з 1,36% у 1996р., до 0,7% у 2014р., державні науково-технічні програми майже не фінансуються з бюджету [2]. Порушення господарських зв'язків у 1990-х рр., призвело до відриву науки від виробництва, практично не розвивається малий інноваційний бізнес, інноваційні структури, такі як технопарки, технополіси, кластери, - виникають безсистемно, в той час як світовий досвід засвідчив високу ефективність таких структур. Наприклад, кластер «Аерокосмічна долина», що розташований у Тулузі (Франція), займається аерокосмічними розробками та поєднує на своїй території дослідні організації, навчальні центри та промислові підприємства. До кластеру входять більше 1 500 підприємств, середня чисельність робітників складає більше 100 000 фахівців, що виробляють більше 80% французького аерокосмічного експорту [3].

Однією із сучасних умов розвитку підприємств космічної галузі є диверсифікація виробництва. Як показує світовий довід управління космічними проектами, в сучасних умовах високоефективними є ті підприємства, що можуть швидко реагувати на зміну ринкової кон'юнктури. В Україні більшість підприємств космічної галузі знаходяться в умовах жорсткої централізації управління, зношення матеріальної бази складає більше 70%, технологічне оновлення та автоматизація виробництва не проводилися десятиріччями.

Таким чином, для залучення інвестицій в космічну галузь України, потрібно розширити джерела фінансування галузі, створити умови, в тому числі через нормативно-законодавче забезпечення, для залучення приватного капіталу у галузь, як іноземного, так і національного.

Як показує досвід функціонування космічної галузі України, старі організаційно-правові форми та структура управління, більше не працюють. Жорстка вертикально інтегрована структура із виключно державним фінансуванням є неефективною. Тому перед фахівцями постає задача пошуку шляху проведення реструктуризації галузі з метою

підвищення конкурентоздатності та ефективності українських космічних підприємств, контролю за концентрацією та цільовими вкладенням інвестицій у підприємства космічної галузі.

Мова йде про формування такої структури, що буде відповідати меті, завданням та стратегії розвитку космічної галузі, серед яких – комерціалізація, технологічне оновлення виробництва, високоефективне управління реалізацією космічних програм, та орієнтованість на результат, що може вимірятися як у економічному, так і соціальному вимірі.

Такими рисами володіє корпоративна організаційна структура управління. Її діяльність спрямована на отримання результату, дозволяє залучати кошти із різних джерел, проводити технологічне оновлення виробництва, займатися випуском продукції, брати участь у реалізації міжнародних проектів, та проводити науково-технічні дослідження, скорочуючи у часі реалізацію інноваційних винаходів на виробництві. Більш того, корпоративна структура управління дозволяє долучати до процесу виробництва космічної продукції мале підприємство, що передбачає можливість активізації конкуренції у виробленні складових до космічної продукції, визначає шлях розвитку малого підприємства та контролює його.

У космічній галузі України є потужний науково-технічний і технологічний потенціал, розвивати який можна лише за умов створення умов для розвитку галузі, комерціалізації космічних проектів, залучення додаткових, крім бюджетних, інвестицій, високоефективного управління проектами. Історично склалося, що Україна має вдале геополітичне становище, висококласний кадровий состав, що несе свої знання ще з часів СРСР, та розвинені відносини із іншими країнами світу.

Таким чином, вдосконалення механізмів залучення, концентрації та цільового вкладення інвестицій на підприємствах космічної галузі України, має передбачати:

- проведення реструктуризації галузі з метою формування української космічної корпорації, підвищення ефективності управління підприємствами космічної галузі, залучення передових технологій та управлінського досвіду до функціонування галузі;
- диверсифікацію виробництва: високоефективними є ті виробництва, що можуть швидко реагувати на зміну ринкової кон'юнктури;
- державну підтримку, що виражається у нормативно-правовому забезпеченні галузі, законодавчому закріпленні державних гарантій для залучення іноземних інвестицій;
- створення технопарків, технополісів, кластерів – для проведення наукових досліджень та інтеграції їх результатів у виробництво високотехнологічних підприємств, збільшення обсягів фінансування наукових досліджень.

Література:

1. Державне космічне агентство України [Офіційний веб-сайт] : [http://www.nkau.gov.ua]. – Електронні дані. – Київ: ДКАУ. – Режим доступу: <http://nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U> (дата звернення 25.03.2016). – Звіти Державного космічного агентства України за 2008-2014рр.
2. Державна служба статистики України [Офіційний веб-сайт] : [http://ukrstat.gov.ua/]. – Електронні дані. – Київ: Держстат України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 24.03.2016). – Статистична інформація: наука, технології та інновації.
3. Michael E. Porter, Hirotaka Takeuchi. Aerospace Cluster in the Toulouse Region / Michael E. Porter, Hirotaka Takeuchi. - Harvard Business School, 2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.aerospacevalley.com/en/page/downloads>.

Polishchuk S.P.

PhD in Economics

Bila Tserkva national agrarian university, Ukraine

MODERN FOREIGN ECONOMIC RELATIONS UKRAINE AND NECESSITY OF THEIR ENHANCEMENT

Поліщук С.П.

кандидат економічних наук

Білоцерківський національний аграрний університет, Україна

СУЧАСНІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇХ ЗМІЦНЕННЯ

The present article deals with the issue and the importance of international cooperation development. The analysis of the foreign economic activities of Ukraine during the period of integration and unstable economic situation has been conducted. The imperfections and prospects of Ukraine in the area of foreign economic activities have been revealed.

Keywords: *international cooperation, foreign economic activities, export, import*

В статті розглянуто проблему та значення міжнародного співробітництва. Проведено аналіз зовнішньоекономічної діяльності України в період інтеграції та нестабільності економічної ситуації. Виявлені недоліки та перспективи України в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: *міжнародне співробітництво, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт*

В умовах посиленних інтеграційних процесів та системної трансформації економіки України відбуваються істотні зміни у зовнішньоекономічній діяльності, що має суттєвий вплив на стан економіки в цілому. Тому постійний аналіз тенденцій та змін у сфері експортно-імпортової торгівлі важливий для прийняття ефективних рішень та внесення обґрунтованих змін в економічну політику держави. Використання в Україні досконалих інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема експортної, формує нові можливості для поліпшення економічного зростання нашої країни.

Метою статті є аналіз тенденцій та обґрунтування напрямів розвитку зовнішньоекономічної сфери України у контексті інтеграції України в світове співтовариство.

Суттєві зміни в політичній та економічній системі країни характеризуються появою нових проблем й відкриттям широких перспектив та можливостей, як для системи в цілому, так і для окремих складових. Вхідження України у світовий простір означає зміну політико-економічної системи й перехід до побудови нової економіки, що призведе до розширення міжнародних контактів, розвитку торговельно-економічних зв'язків і кооперації, пошуку перспективних ринків збуту вітчизняної продукції. Найважливішим пріоритетом національної політики має бути включення країни в процеси світового економічного розвитку, адже ще на початковому етапі розвитку міжнародної торгівлі провідні дослідники - економісти стверджували, що жодна з країн не здатна досягти істотного підвищення економічного розвитку, поліпшення добробуту населення без інтеграції у світову економіку.

Позиція України у світовому просторі протягом останніх років значно змінилася, що вимагає осмислення й оновлення основних засад зовнішньої політики нашої держави, підпорядкованої завданню збереження суверенітету і стратегічно спрямованої на відновлення територіальної цілісності.

В наш час Україна здійснює зовнішньоторговельні операції з партнерами із понад 200 країн світу, що значно скоротилося порівнюючи з 2013 роком (у 2013 р. їх налічувалося 218, 2014 р. – 217). Обсяг зовнішньоторговельного обігу нашої країни в останні роки змінювався в межах 100–170 млрд дол. США. Експортували товари до 195 країн світу, імпортували – із 205 країн. Кількість підприємств, що здійснювали зовнішню торгівлю товарами становили в експорті 13,8 тис.од., в імпорті – 22,4 тис.од. Експорт товарів у 2014 р. становив 53,9 млрд.дол. США, та зменшився на 13,5% проти обсягу 2013 р. та збільшився на 6,2% проти обсягу 2010 р., імпорт товарів – 54,4 млрд.дол., та зменшився на 28,2% та 9,8% відповідно.

Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 0,5 млрд.дол. (також негативне у 2010 р. – 9,6 млрд.дол.). Утворення від'ємного сальдо, як в попередні роки, зумовлене перевищенням обсягів імпорту над обсягами експорту товарів. Коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2014 р. склав 0,99 (у 2010 р. – 0,84) [1].

Зміна геополітичного вектору України має гео економічні наслідки та суттєво відображається на зовнішній торгівлі. Якщо у 2013 р. найвагомим торговельним партнером України були країни СНД (36 % загального товарообігу), ЄС (31 %) та Азії (23 %), то за підсумками 2014 р. Євросоюз став основним торговельним партнером України, відтіснивши країни СНД на другу позицію. Варто відмітити, що ЄС вийшов на перше місце в зовнішньоторговельному балансі України і з експорту, і з імпорту товарів [2, с.54]. Найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювались до Польщі 4,9% від загального обсягу експорту, Італії – 4,6%, Німеччини – 3,0% та Угорщини – 2,8% [1].

Структура зовнішньоторговельного балансу України у 2014 р. суттєво змінилася: експорт до Росії зменшився на 25 %, але при цьому в таких само обсягах зріс експорт в країни Євросоюзу. Активне зростання частки ринку країн ЄС, найбільшого за обсягами у світі, є важливою тенденцією розвитку зовнішньоторговельних відносин України. Позитивна динаміка збільшення обсягів зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС свідчить про підвищення рівня співпраці та наявність потенціалу для подальшого співробітництва. Крім того, триваючу географічну диверсифікацію зовнішньої торгівлі України засвідчує підвищення частки країн Азії та Африки у товарообігу України. Зокрема, за останні 10 років зовнішньоторговельний обіг з Китаєм, Туреччиною та Єгиптом, які нині входять до числа найбільших торговельних партнерів України, у вартісному виразі виріс відповідно у 3,2; 1,8 та 3,5 рази. Потіки експортної продукції, що спрямовувалися у 2014 р. до Китаю, Туреччини та Єгипту, в загальному експорті українських товарів склали 5,0%; 6,6% та 5,3% [2, с.55].

Підсумки 2015 р. показали, що двостороння торгівля між Україною та країнами ЄС є основним напрямом в загальному міжнародному товарообігу України. Водночас, спостерігається падіння обсягів такої торгівлі, що пов'язано з негативною тенденцією скорочення глобальної зовнішньої торгівлі України протягом 2015 року [1]. Згідно з актуалізованими даними Держкомстату України (станом на 20.01.2016 р.), у січні-листопаді 2015 року загальний оборот торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом становив 25 697 млн. дол. США [3].

Ситуація, що склалася у сфері зовнішньої торгівлі з країнами ЄС, потребує вирішення ряду питань: досягнута динаміка не відповідає задекларованим в Угоді про Асоціацію можливостям розширення вітчизняного експорту до Європи, перехід на технічні стандарти ЄС, що призведе до збільшення українського експорту на користь продукції агропромислового комплексу.

Питання співробітництва постає у світлі торговельної війни Російської Федерації проти України. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності між двома країнами показує, що Росія активно застосовує політику протекціонізму щодо українських товарів: підвищує митні ставки та регулярно впроваджує торговельні обмеження аж до повної заборони багатьох українських товарів (сирної продукції, молока та молочної продукції, м'ясних виробів та інші).

Зміни, які відбуваються в Україні, передбачають нових рішень щодо захисту внутрішнього ринку та завоювання нових ринків. Розвиток внутрішнього ринку потребує налагодження виробництва імпортозамінних товарів для його насичення продукцією національних виробників, впроваджуючи інноваційні досягнення у виробництві конкурентоспроможної продукції. Особливої уваги потребують ті сфери виробництва, які, за підтримки з боку держави, мають значні переваги та можливості зростання, насамперед, для України це продукція агропромислового комплексу. Україна, маючи високий експортний потенціал, використовує його недостатньо ефективно.

Слід звернути увагу і на динаміку зовнішньої торгівлі регіонів. Так, якщо обсяг експорту протягом перших трьох кварталів 2014 року зростав помітними темпами

(переважно – до країн ЄС), сформувавши на фоні падіння імпорту додатне товарне сальдо вперше з 2005 р., то вже у кінці року – різко скоротився. У підсумку сальдо зовнішньої торгівлі товарами набуло від’ємних значень у обсязі 468,3 млн дол. США, що більшою мірою є результатом значного скорочення імпорту, ніж приросту експорту. За підсумками 2014 року експорт товарів зменшився у 14 регіонах, найбільш помітно – у Луганській (на 46,2 %), Донецькій (на 32,2 %), Сумській (на 21,1 %), Полтавській (на 19,9 %), Черкаській (на 19,0 %), Миколаївській (на 15,5 %) і Дніпропетровській (на 11,5 %) областях. Збільшилися обсяги експорту товарів у 11 регіонах: від 1,1 % у Львівській до 26,1 % у Чернігівській областях. Імпорт товарів зменшився у всіх регіонах, де скорочення варіювало від 1,3 % у Полтавській до 47,7 % у Донецькій областях. Переважання експорту над імпортом мало місце у 18 регіонах; найбільше значення сальдо – у Донецькій (6,3 млрд дол. США), Дніпропетровській (4,2 млрд дол. США) і Запорізькій (2,2 млрд дол. США), Миколаївській (1,2 млрд дол. США), Полтавській (1,0 млрд дол. США) областях. Такі показники сформувались не в останню чергу через серйозне скорочення імпорту з Російської Федерації (яке для окремих регіонів досягло 1,5 разу при менш помітному зменшенні експорту у цю країну). Початок 2015 року позначився помітним подальшим скороченням зовнішньоторговельної активності у більшості регіонів [4, с.7]. Протягом 2015 р. продовжилась спадна тенденція попередніх періодів щодо обсягів зовнішньої торгівлі. За підсумками січня-жовтня обсяг експорту скоротився на 31,8 %, імпорту – на 32,2 % (порівняно з цим же періодом 2014 р.) [1].

Для вирішення проблем підвищення ефективності проведення зовнішньоторговельних операцій підприємствами України, необхідна розробка нових напрямів зовнішньоекономічної стратегії країни. На цій основі необхідно змінити сировинну та експортоорієнтовану модель розвитку, яка сформувалася в Україні впродовж періоду незалежності та характеризується низькою часткою експорту продукції з високою доданою вартістю, орієнтацією на імпорт високотехнологічної продукції з країн ЄС, посиленням процесів інтелектуальної міграції [2].

Для заохочення зростання експорту уряд може надавати необхідну підтримку вітчизняним зовнішньоекономічним компаніям різними засобами (передусім це фінансові інструменти). Але держава може ефективно допомагати суб’єктам зовнішньоекономічної діяльності, надаючи їм різноманітні послуги – від надання інформації про наявні можливості на світових ринках до спеціалізованої допомоги при складанні та здійсненні програм маркетингу з продажу їхньої продукції за кордон. Цю діяльність реалізують організації сприяння розвитку торгівлі, які концентрують більшу частину своєї роботи на стимулюванні експорту виробленої в країні продукції, в заохоченні зростання продажів такої продукції за кордоном та у просуванні на нові зовнішні ринки. Широко застосовується стимулювання експорту у спосіб організації торговельних ярмарків і виставок, налагодження активної роботи двосторонніх торговельних комісій. Важливу роль у просуванні експорту на світові ринки відіграють дипломатичні представництва та їх економічні підрозділи [6, с.54].

З огляду на вище сказане, можна зробити висновки, що головними напрямками зовнішньоекономічної стратегії України слід вважати: створення потужного експортного сектору, зміцнення і забезпечення конвертованості національної валюти, лібералізацію імпорту, здійснення закордонної підприємницької діяльності, формування розгалуженої системи зовнішньо- економічного менеджменту (банки, біржі, страхові компанії, консалтинг, аудит, лізинг і т.д.), гнучку податкову, цінову, депозитну, кредитну, фінансову і валютну політику, що стимулює диверсифікацію експортно-імпортних операцій, поступову інтеграцію економіки в європейські і світові господарські об’єднання та організації, кадрове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності [7].

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є важливим чинником посилення економічної інтеграції та вихід на нові ринки економічно розвинених держав світу, зокрема країн Євросоюзу. Це сприятиме розвитку міжнародного бізнесу, виробництву вітчизняної конкурентоспроможної продукції, яка б відповідала європейським стандартам

якості, забезпеченню інноваційного розвитку та модернізації вітчизняних підприємств, виходу на міжнародні ринки та покращенню зовнішньоекономічної діяльності країни в цілому.

Література:

1. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Власюк Т.О. Стан і тенденції зовнішньоторговельної діяльності України: виклики для економічної безпеки та способи їх подолання// Стратегічні пріоритети. – 2015. – №4(37). – С.48-58.
3. Торговельно-економічне співробітництво Україна - ЄС // Торговельно-економічне співробітництво // Україна - ЄС // ukraine-eu.mfa.gov.ua.
4. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ – К.: НІСД, 2015. – 92 с.
5. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
6. Іванова Ірина Миколаївна Державна підтримка експорту як інструмент захисту національних інтересів: досвід ЄС, СОТ та уроки для України// Стратегічні пріоритети. – 2015. – №1(34). – С.51-55.
7. Ходорович О.С. Розвиток зовнішньоекономічних операцій та шляхи її удосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/25_WP_2010/Economics/71141.doc.htm

Polonskaya L.A.

Candidate of Economics, Associate Professor

Gasilo L.A.

Candidate of Economics, Associate Professor

*Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhaylo Tugan-Baranovsky, Ukraine*

CONTROLLING OF STAFF AS A FACTOR OF ENSURING EFFICIENCY OF ENTERPRISES

Полонская Л.А.

к.э.н., доцент

Гасило Е.А.

к.э.н., доцент

*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, Украина*

КОНТРОЛЛИНГ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

The article considers the essence and importance of controlling as a modern personnel management technologies. The conditions for the effective use of the concept of controlling staff in practice. The process of controlling personnel is considered.

Keywords: *personnel controlling, personnel management, efficiency.*

В статье рассмотрены сущность и значение контроллинга персонала как современной технологии управления. Определены условия эффективности использования концепции контроллинга персонала на практике. Рассмотрен процесс контроллинга персонала предприятия.

Ключевые слова: *контроллинг персонала, управление персоналом, эффективность.*

В современных условиях хозяйствования основными задачами, решаемыми для обеспечения эффективности управления персоналом и предприятиями в целом, выступают не только обеспечение удовлетворения потребностей предприятия персоналом в необходимом количестве и необходимого качества, но и использование эффективных методов и инструментов управления персоналом, которые позволят обеспечить соответствие системы управления персоналом сложившейся ситуации во внешней и внутренней среде предприятия, необходимую производительность труда персонала, рациональное использование ресурсов и достижение поставленных целей. Для решения данных задач в процессе управления персоналом целесообразно прибегнуть к использованию концепции контроллинга персонала.

Контроллинг персонала является современной технологией управления, которая на

основе использования общенаучных и специфических методов и инструментов обеспечивает информационно-аналитическую поддержку принятия решений в сфере управления персоналом и способствует обеспечению достижения целей, а следовательно, эффективности управления персоналом предприятий.

Проблемам использования контроллинга персонала на практике, посвящены работы таких ученых, как: Л.В. Балабанова, О.В. Лиходедова, Е.В. Сардак, Е.В. Стельмашенко, П.Э. Шлендер, С.В. Ковалев, К. Либерман, А. Пфедфер, А.В. Михайлова, Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. Но, следует отметить, что не смотря на относительную разработанность концепции контроллинга персонала, вопросы совершенствования данной концепции будут актуальными еще многие десятилетия, так как нет единого унифицированного подхода к организации контроллинга персонала на предприятии, так как каждое предприятие имеет свои специфические характеристики и особенности, а потому и концепция контроллинга персонала для каждого предприятия должна быть уникальной.

Контроллинг персонала по своей сущности является одновременно процессно-ориентированной и системно-ориентированной технологией управления, поскольку оказывает непосредственное влияние как на процесс, так и на систему управления персоналом предприятия и относится к социально-ориентированному контроллингу.

Обеспечению эффективности использования технологии контроллинга персонала будет способствовать подход «плановой эволюции», который предполагает разработку, использование и постоянное совершенствование и развитие концепции контроллинга.

Прежде чем использовать контроллинг персонала на практике, каждое предприятие должно обосновать необходимость использования определенной концепции контроллинга персонала, которая позволит максимально обеспечить эффективность управления персоналом предприятия. Концепция контроллинга персонала должна содержать характеристику: целей, задач, ориентиров, направлений, видов, объектов, субъектов, принципов, функций, процесса, инструментария, центров ответственности, критериев оценки эффективности, а также формализацию подхода к организации контроллинга персонала на предприятии.

После обоснования концепции контроллинга персонала, предприятиям предстоит осуществить формализацию всех видов работ, связанных с использованием данной концепции на практике, в частности: определить организационную структуру службы контроллинга персонала, осуществить распределение прав и обязанностей, полномочий и ответственности, определить необходимые ресурсы и источники их получения, разработать соответствующее положение и должностные инструкции специалистов по контроллингу персонала, обеспечить эффективность взаимодействия с другими подразделениями предприятия, разработать систему отчетности.

Предприятиям также необходимо уделить внимание методическому, нормативному, техническому, ресурсному, правовому, организационному и информационному обеспечению контроллинга персонала.

После подготовительного этапа предприятия приступают непосредственно к реализации функций контроллинга персонала.

Первым этапом процесса контроллинга персонала выступает планирование, которое предусматривает определение целей и задач контроллинга персонала, а также разработку планов по их достижению, а также выбор инструментов и обоснование критериев оценки реализации контроллинга персонала.

Эффективность процесса планирования контроллинга персонала зависит от качества разработки целей и определения задач контроллинга персонала, обеспечения их соответствия определенным требованиям. Основными требованиями, предъявляемыми к целям и задачам в системе контроллинга персонала выступают: конкретность, четкость, понятность, реальность, ориентация во времени (долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные), адаптивность к внешней среде, охват всех ключевых моментов, контролируемость достижения, а также взаимосвязанность, согласованность и подчиненность основным целям

предприятия. Поскольку цели контроллинга персонала могут быть как количественными, так и качественными, на каждом предприятии должны быть определены соответствующие критерии оценки их достижения.

Одним из основных требований является также соответствие целей контроллинга персонала стратегическому потенциалу предприятия. На предприятиях целесообразно осуществлять мониторинг составляющих стратегического потенциала с тем, чтобы обеспечивать своевременность определения потребности внесения изменений в цели и задачи контроллинга персонала. Не менее важным условием обеспечения эффективности процесса планирования как функции контроллинга персонала, является осознание специалистами по контроллингу персонала философии деятельности предприятия и согласование целей и задач контроллинга персонала с ценностями и нормами предприятия, что будет способствовать принятию целей контроллинга персонала специалистами других структурных подразделений [2].

Вторым этапом процесса контроллинга персонала является непосредственное использование инструментария с целью получения необходимых аналитических данных для дальнейшего моделирования развития ситуации в сфере управления персоналом предприятия, определения резервов повышения его эффективности и поддержки принятия управленческих решений.

На заключительном этапе осуществляется контроль и оценка эффективности мероприятий контроллинга персонала, целью которых является выявление «узких мест» контроллинга персонала и разработка рекомендаций относительно их ликвидации и повышения эффективности использования данной технологии управления.

Осуществление контроллинга персонала носит циклический характер. На новом этапе процесса контроллинга персонала вносятся соответствующие коррективы в цели и задачи, процессы, технологию осуществления и обеспечения контроллинга персонала, оценку его эффективности и т.д.

Таким образом, контроллинг персонала представляет собой технологию управления, направленную на обеспечение достижения целей, информационно-аналитическую и методическую поддержку принятия управленческих решений относительно управления персоналом и повышения эффективности процесса управления персоналом предприятия в целом. Эффективности использования данной технологии будет способствовать разработка и последующее совершенствование целостной концепции контроллинга персонала, разработанной с учетом специфических особенностей конкретного предприятия. Использование концепции контроллинга персонала на практике позволит предприятиям: осуществить своевременное выявление проблем в сфере управления персоналом предприятия и путей их решения; выявить возможности и резервы повышения эффективности управления персоналом предприятий; обеспечить эффективность использования имеющегося потенциала; совершенствовать систему и процесс управления персоналом предприятий; обеспечить обоснованность и потенциальную эффективность управленческих решений относительно управления персоналом.

Литература:

1. Аудит и контроллинг персонала организации. – 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. П.Э. Шлендера. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 262 с.
2. Балабанова Л.В. Модель контролінгу персоналу / Л.В. Балабанова, О.В. Лиходєдова // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Вип. 33, т. 1 ; голов. ред. О.О. Шубін. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – С. 21-26.
3. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки : монографія / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 238 с. – (Школа маркетингового менеджменту).
4. Балабанова Л.В. Управління персоналом : підруч. для студ. вищ. навч. закл. : затв. М-вом освіти і науки України / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 524 с.
5. Ковалев С.В. Система контроллинга персонала промышленной организации / С.В. Ковалев. – М.: КНОРУС, 2010. – 264 с.

6. Либерман К. Контроллинг персонала / К. Либерман, А. Пфеффер // Российский бухгалтер. – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosbuh.ru/print_article.asp?rba_id=2386>
7. Михайлова А.В. Развитие кадрового контроллинга в системе управления персоналом организации: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Михайлова Анна Викторовна. – М., 2006. – 210 с.
8. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала: учеб. пособие. / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экзамен, 2004. – 544 с.

Reznikova N.V.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Vidiakina M.N.

PhD (Econ.), associate Professor

Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

DEVELOPING COUNTRIES AS ACTORS OF NEO-DEPENDENCY: THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE GLOBAL DOMINANCE

Резникова Н.В.

д.э.н., доцент

Видякина М.Н.

к.э.н., доцент

Институт международных отношений

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ КАК АКТОРЫ НЕОЗАВИСИМОСТИ: РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ГЛОБАЛЬНОМ ДОМИНИРОВАНИИ

The article provides the study of neo-dependency concept interpreted as a process of inter-country cooperation, characterized by production of the various forms of interdependence from the perspective of the new geography of capital flows. Particular attention is paid to the analysis of foreign capital flows between the countries of the South and the North. The authors examine the developing countries' new role in generating economic growth in less developed countries and their involvement in economic activities of the developed states.

Keywords: *neo-dependency, developing countries, developed countries, foreign direct investment, multinational companies.*

В статье предложено обоснование концепции неозависимости, которая интерпретируется как процесс межстранового взаимодействия, характеризующегося продуцированием разных форм взаимозависимости, с точки зрения анализа новой географии потоков капитала. Особое внимание уделяется анализу потоков иностранного капитала между странами Юга и Севера. Рассмотрена новая роль развивающихся стран в продуцировании экономического роста менее развитых стран и их участие в хозяйственной деятельности развитых государств.

Ключевые слова: *неозависимость, развивающиеся страны, развитые страны, прямые иностранные инвестиции, транснациональные компании.*

Мировое экономическое пространство преобразуется в единое поле делового взаимодействия большого бизнеса, когда география размещения производительных сил, отраслевая структура инвестиций, производства и сбыта определяются субъектами хозяйствования с учетом глобальной конъюнктуры, а экономические подъемы и спады приобретают всемирные масштабы. Между тем, современная деятельность транснациональных корпораций, многонациональных банков и других субъектов глобализированного пространства закономерно приуменьшает значение национальных экономик, как тех, где базируются их штаб-квартиры, так и тех, где работают их многочисленные дочерние предприятия. Центр тяжести предпринимательской стратегии смещается из национального на наднациональный уровень [6].

Глобальную макроэкономическую взаимозависимость было принято рассматривать между Центром – «Севером» – и Периферией – «Югом». Действительно: Центр производил товары и капитал, Периферия обеспечивала сырьем; взаимодействие роста было односторонним – с Севера на Юг; на Юге рост сдерживался внутренними сбережениями и инвестициями, почему и возникала потребность в иностранном капитале, и ограниченном

внутренним потреблением, а также низким уровнем производительности, что диктовало необходимость стимулирования роста внешней торговлей.

Доказательством этого тезиса является литература 1980-х годов, которая фокусировалась на одностороннем влиянии макроэкономической политики ОЭСР на «Юг», отстаивающая позицию, согласно которой именно улучшенная внутренняя политика, включающая более открытую торговлю и валютные режимы, более тесные финансовые связи, обеспечившие значительный приток капиталов, прирост во внутрорегиональной торговле и более масштабную диверсификацию экспорта «Юга», объясняет, почему и каким образом связи между традиционными торговоориентированными бизнес-циклами «Севера» и «Юга» изменились.

Впрочем, по нашему мнению, исходя из тенденции деиндустриализации развитых стран как современной тенденции XXI века, будучи инспирированной существующими технологическими асимметриями на фоне растущей отдачи от капитала с точки зрения эффективности его инвестирования в промышленность стран Юга, сфокусируемся на констатации разновекторного взаимовлияния в цепи причинно-следственных связей в направлении Север-Юг: технологические асимметрии и отличия в социально-экономическом уровне развития — деиндустриализация развитых стран и обострение проблем на макроэкономическом уровне (безработица, совокупный спрос, дезинфляция, дефицит платежного баланса и т.д.) — приток ПИИ в страны Юга и развитие его производственных мощностей — рост совокупного спроса и экономической активности Юга — профицит платежного баланса — обострение проблемы излишка накоплений — экономический рост в странах-лидерах региона — экономические дисбалансы по оси Север-Юг.

Более того, исследования роли торговых партнеров в динамике среднесрочной перспективы экономического роста с использованием регрессивной модели постоянных факторов для 101 страны за 1960-1999 гг. позволяет утверждать, что промышленно развитые страны Севера пользуются преимуществами от торговли с быстрорастущими развивающимися странами на Юге, в то время как развивающиеся страны получили выгоду от торговли с промышленно развитыми странами Севера с относительно высоким уровнем доходов. Например, увеличение на один процентный пункт в среднем темпе роста торговых партнеров данной страны увеличивает внутренний рост на 0,8 процентного пункта на протяжении пятилетнего периода даже с учетом мировых и общегрупповых тенденций.

Среди проявлений новых, модифицированных взаимоотношений между странами в координатах Север – Юг отмечаем тот факт, что в последнее десятилетие роль Юга возросла не только в качестве региона назначения, но и в качестве происхождения потоков капитала, связанных со слияниями и поглощениями (СиП). Как отмечается в докладе, подготовленном под руководством Николаса М. Депетрис Шовена [1], число сделок Юг-Юг резко увеличилось, что свидетельствует об усилении интеграции региона. Хотя доля сделок Юга, направленных на Север, уменьшается по сравнению с долей сделок Юга, направленных на Юг, средневзвешенный доход на душу населения стран Юга в сделках Юг-Север существенно ниже, чем в сделках Юг-Юг; это означает, что росту интеграции Юг-Север способствуют относительно более бедные страны Юга. В целом за этим новым феноменом — Юг как источник прямых иностранных инвестиций — стоят страны БРИКС и неполная группа стран с быстроразвивающимися рынками, включая Малайзию. Та же группа стран плюс Украина (до 2009 года), Индонезия и Мексика являются излюбленными пунктами назначения инвестиций в сделках СиП, ориентированных на компании Юга.

Даже если темпы вовлечения Юга в трансграничные СиП замедлятся, глобальные и транснациональные производственные сети, возникшие в результате таких СиП, вряд ли исчезнут, а это значит, что эффекты трансграничной активности открывают для частного сектора развивающихся стран возможность проникнуть на новые рынки, получить доступ к новым технологиям и ресурсам, диверсифицировать риски, уменьшить затраты и повысить конкурентоспособность. Выгоды, получаемые развивающимися странами, могут принимать форму более низких цен и более широкого доступа к качественным продуктам и услугам.

Первая волна внешних прямых инвестиций (ВПИ) из стран Юга началась в 1970-х годах, когда возросли прямые инвестиции из восточноазиатских развивающихся индустриальных стран. Данный факт сопровождался академической и политической дискуссией относительно определения детерминирующих факторов этого процесса, поведения и влияния ВПИ развивающихся стран, которые в первые годы из осуществления казались экономически необоснованными. Было отмечено, что для принимающих развивающихся стран, появление ПИИ развивающихся стран предоставляло новые источники капитала, технологий и навыков и, следовательно, было позитивной тенденцией [9]. Считалось, что ПИИ Юг-Юг также имеют преимущество над традиционными ПИИ из развивающихся стран (ТПИИ) поскольку технологии, используемые развивающейся страной ПИИ, являются 'более адаптивными' [6]. Кроме того, ПИИ развивающихся стран, судя по всему, больше попадают в растущие сектора, в то время как ПИИ из Севера не имеют таких признаков [4].

С другой стороны, некоторые ученые утверждают, что для эффектов развития, создание транснациональных корпораций развивающихся стран (РСТНК) не обязательно лучше, чем вариант с уже стандартными многонациональными компаниями (МНК). Так, Л. де Мелло [5] утверждает, что не совсем ясно каким образом ТНК предоставляют новый источник технологий, или что они занимаются деятельностью, которая имеет больше возможностей для положительных внешних эффектов. Нет четкого различия между Севером и Югом с точки зрения дочерних компаний МНК и их относительных преимуществ, поскольку управление и структура организации РСМНК во многом схожа с обычными МНК. Кроме того, РСМНК имеют меньше опыта по налаживанию связей и интеграции в глобальное экономическое пространство, чтобы впоследствии стать его частью. Бытуют экспертные оценки, что китайские ПИИ в развивающихся странах, главным образом, направлены на поиск ресурсов и рынков сбыта своей продукции. Подобная стратегия чревата усугублению проблемы ресурсного проклятия африканских и латиноамериканских стран, сопровождающейся процессом вытеснения местной промышленности [3].

Существующая теория о влиянии ПИИ, например, теория технологического разрыва, основывается на важном предположении о преимуществе владения МНП технологическими, управленческими и маркетинговыми знаниями. Появление развивающегося малого рынка МНП ставит под сомнение существующую теорию в объяснении преимуществ этих РСПИИ с важными политическими и практическими последствиями. Несмотря на то, что существует новейшая литература по ВПИ, большинство подобных изданий фокусируется на детерминантах этих ПИИ. Теоретические дискуссии о росте влияния развивающихся рынков ПИИ, как правило, были сосредоточены на нескольких конкретных позициях, таких, как целесообразность технологии или разница и совпадение поведения МНК развивающихся стран (РСМНК) и МНК развитых стран, традиционных в своем смысле (ТМНК). В то же время, эмпирические исследования оценки многомерной взаимодополняемости показывают, что такое соответствие мотивации, способностей и ресурсов играет важную роль в определении вектора и значимости влияния развивающегося рынка прямых иностранных инвестиций на принимающую страну. Это доказывает, что, несмотря на отсутствие у многих стран с формирующимся рынком ПИИ явных преимуществ по сравнению с традиционными западными ТНК, исходя из классических выводов эклектического подхода OLI, они обладают существенным потенциалом генерирования экономического роста в экономиках принимающих стран в зависимости от характеристик ПИИ, а также особенностей построения кооперационных и координационных связей.

Анализ данных по ПИИ, а также показателей накопления капитала, взятых по тринадцати африканским странам, расположенных к югу от Сахары за период 1990-2009 гг., позволяет сформулировать научную гипотезу о том, что произошло увеличение темпов роста ВВП на 0,5% или выше в некоторых из этих стран исключительно под влиянием китайских ВПИИ [8].

Теоретически, есть существенные выгоды от притока ПИИ. Они включают в себя: 1) финансирование развития; 2) прямое и косвенное создание рабочих мест; 3) передачу знаний и вторичных эффектов через демонстрационный эффект, движение квалифицированной рабочей силы и передачу знаний в глобальных цепях создания добавленной стоимости; 4) эффект конкуренции.

Формирование совместных предприятий с иностранными инвесторами и фирм субподряда с иностранными инвестициями также оказались эффективными каналами для вхождения местных фирм в глобальную производственную цепь. В то же время, роль ПИИ не стоит абсолютизировать, т.к. негативные эффекты влияния ПИИ на экономику принимающей страны не исключены. К таким случаям относится, среди прочих, эффект вытеснения, когда филиалы многонациональных предприятий (МНП) вытесняют отечественные фирмы, особенно малого бизнеса на местном рынке. ПИИ могут также создавать высокую внешнюю зависимость в экономике принимающей страны и увести ограниченные ресурсы в экономике принимающей страны от потенциальных экономических и технологических возможностей. Существуют также альтернативные издержки ресурсов, таких, как земля и труд, а также издержки в связи с ущербом, причиненным окружающей среде. Кроме того, иностранные фирмы-инвесторы могут оставаться в качестве анклавов в принимающей экономике и привести к поляризации или заострению конфликтов интересов в экономике принимающей страны.

Существующие теории влияния роста ПИИ на экономику принимающих стран нашли отображение в контексте отображения подтвержденных эффектов традиционных ВПИИ развитых стран, инвестирующих в развивающиеся принимающие экономики. Ожидаемые выгоды и издержки ПИИ основаны на предположении о детерминирующем влиянии факторов собственности, местоположения и интернационализации (OLI), которыми пользуются традиционные МНП, а также значительном технологическом разрыве между инвестирующей и принимающей страной, что и определяет канонические отношения зависимости. С проявлением отношений неозависимости, характеризующейся, среди прочего, интенсификацией потоков ПИИ из развивающихся стран, которые обладают альтернативными по сравнению с традиционными OLI-преимуществами, усложняется прогнозирование воздействия роста таких РСПИИ на экономику принимающих стран по причине существования неустоявшихся причинно-следственных связей.

Вклад ПИИ в финансовый капитал обычно положительный. Эффект будет значительным при явной нехватке финансирования инвестиций в отечественную экономику. Вклад ПИИ в знания, накопление капитала зависит от технологического разрыва между инвестирующей и принимающей страной, а также от адаптивности предлагаемой иностранной технологии в местных экономических и технологических условиях. Что касается технологического отставания, то, чаще всего, оно проявляется в случае преобладающих преимуществ МНП в сравнении с местными фирмами, что визуализирует U-образная или перевернутая U-образная взаимосвязи между технологическим разрывом и прочностью знаний, полученных в местной экономике. В случае теоретического моделирования деятельности РСМНК в странах с развитой экономикой (хотя вероятность того, что технологии РСМНП значительно более продвинутые, чем используемые местными фирмами, нами исключается), маловероятным считается сценарий развития событий, когда технологии производства РСМНП смогут занять существенную нишу на рынке развитой страны. РСМНП на развитых рынках часто входят в эти рынки через механизм слияния и поглощения, в том числе, в целях получения передовых знаний. Поэтому, в указанном контексте, влияние ПИИ не будет выражено негативным, хотя степень позитивного влияния зависит от степени отставания технологий и потенциала местных фирм. Согласно позиции Д. Асемоглу и Дж. Робинсона [2], степень адекватности технологий часто определяется схожестью факторов производства в инвестирующих и принимающих странах.

Способность развивающихся стран извлекать выгоду из ПИИ для своего экономического роста зависит от ряда факторов, включающих в себя уровень образования,

макроэкономическую, финансовую и политическую стабильность, а также возможность усвоения знаний и технологий, распространяемых в результате ПИИ. Несмотря на утверждения о том, что побочные технологические эффекты оказываются тем более существенными, чем больше разница в сложности технологий, используемых иностранными и местными компаниями, по мнению П. Гаммельтофта [7], большой разрыв в уровне технологий напротив может предотвратить проявление такого рода эффектов. В этом случае можно было бы предположить, что ПИИ Юг-Юг предоставляют более благоприятные возможности для экономического развития, чем ПИИ Север-Юг, поскольку при первых используются более «подходящие» технологии, деловые модели, а также управленческие и организационные методы, лучше приспособленные к условиям развивающихся стран.

Влияние конкуренции на экономический рост может быть как положительным, так и отрицательным (вследствие реализации эффекта вытеснения), что определяется комплементарностью сравнительных преимуществ структур экономики и инвестиций принимающих стран, а также технологическим разрывом между местными и иностранными фирмами. РСМНП часто выходят из отраслей, где развивающаяся экономика обладает сравнительными преимуществами. Когда инвестирующая и принимающая экономики стран имеют схожие сравнительные преимущества, например, Китая и других густонаселенных стран со средним уровнем доходов, РСМНП, скорее всего, будут конкурировать с местными фирмами с похожими конкурентными преимуществами, в таком случае, конкуренция обещает быть напряженной, но эффект вытеснения не может иметь существенного значения, так как обе стороны имеют одинаковые сильные позиции. Когда инвестирующая и принимающая экономики имеют разные сравнительные преимущества, существует два сценария развития отношений неозависимости. В одном случае, РСМНП выберет объектом вложения отрасли промышленности тех менее развитых стран, которые уступают в исходных характеристиках для хозяйствования. К примеру, РСМНП готовы ориентироваться на богатые природными ресурсами земли в странах Африки, вытесняя при этом местные мелкие фирмы, но, параллельно усиливая общий производственный потенциал в слабо развитых сельскохозяйственных отраслях, которые испытывают нехватку инвестиционных ресурсов. В другом случае, РСМНП входят в отрасли более развитых стран в поисках технологических и управленческих знаний. Эти отрасли, скорее всего, будут характеризоваться признанными конкурентными преимуществами. РСМНП обычно не так сильны, как местные фирмы развитых стран и, следовательно, не обладают потенциалом к их вытеснению с национального рынка. Более того, появление МНП развивающихся стран на внутреннем рынке развитых стран может повысить уровень конкуренции на нем в той степени, чтобы стимулировать местные фирмы к повышению продуктивности труда (что крайне актуально для стран ЕС), а, следовательно, влиять на экономический рост.

Кроме того, трансграничные ПИИ между развивающимися странами могут способствовать их интеграции в региональные цепочки поставок как средство для участия в мировых производственных сетях. ПИИ Юг-Юг могут иметь определенное значение для развивающихся стран с низкими доходами, которые не в состоянии привлечь ПИИ из стран Севера, но могут получить инвестиции от транснациональных корпораций развивающихся стран, вкладывающих капитал в страны со схожим или более низким уровнем ВВП, чем в их собственных странах. Кроме того, увеличение значимости сектора услуг в потоках ПИИ из стран с быстроразвивающимися рынками в другие развивающиеся страны совпадает с переоценкой важности роста и эффективности сектора услуг для экономического развития. Тогда как ПИИ Юг-Юг — это желательная цель, главным вопросом для рассмотрения является способ поощрения таких инвестиций между развивающимися странами и, в частности, способность региональных торговых соглашений (РСТ), соглашений о преференциальной торговле и инвестициях (СПТИ) и иных видов торговых и инвестиционных соглашений быть эффективным инструментом активизации такого рода сотрудничества в области инвестиций [1].

Выводы. Динамика связей между Севером и Югом традиционно интерпретировалась

как форма «однаправленной зависимости», инспирированной циклическими колебаниями и ростом стран Юга, что объяснялась преимущественно экономической активностью Севера. Согласно стандартной модели Север-Юг Р. Финдлея, Север имеет большее экономическое влияние на Юге вследствие структурной зависимости Юга от северных капитальных товаров, финансов, технологий и рынков экспорта. Асимметричное взаимодействие между этими двумя группами исходило из того, что Юг состоял из бедных развивающихся стран, специализирующихся на производстве и экспорте узкого диапазона сырьевых товаров, тогда как Север состоял из многих промышленно развитых стран, специализирующихся на производстве и экспорте готовой продукции. Согласно этому традиционному подходу, развитие Юга зависело от спроса Севера на их экспорт, использующийся в качестве сырья в производственном секторе Севера. Внешние эффекты развития через эти группы передавались, в первую очередь, путем флуктуации условий торговли. Впрочем, структурные изменения, указанные в статье, отчетливо демонстрируют, что традиционный подход асимметричного взаимодействия Север-Юг не является больше актуальным.

Это позволило нам предложить в терминологический оборот понятие неозависимости, которая интерпретируется нами как процесс межстранового взаимодействия, характеризующегося продуцированием разных форм взаимозависимости на базе установления как асимметричных (Север-Юг), так и симметричных (Юг-Юг, Юг-Юг, в рамках региональных группировок) отношений разной степени чувствительности и уязвимости вопреки унификации глобальных правил сосуществования, воплощенных в процессе их регуляторной гармонизации на фоне постепенного элиминирования регулирующих функций государства, вызванных транснационализацией и формированием основ наднационального регулирования, имманентной чертой которого становится постепенная реконфигурация центров силы, сопровождающейся образованием новых полюсов экономического роста, инспирированных развитием ведущих (так называемых «анкерных») стран Юга.

Литература:

1. Депетрис Шовен Н. М. Новая география потоков капитала [Электронный ресурс] / Н. М. Депетрис Шовен. – Режим доступа: http://informarket.ru/research/novaya_geografiya_potokov_kapitala.pdf.
2. Acemoglu D. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty / D. Acemoglu, J. Robinson. – Crown Business; Reprint edition, 2013. – 544 p.
3. Boardman H. Africa's Silk Road – China and India's New Economic Frontier [Electronic resource] / H. Boardman with contributions from G. Isik, S. Plaza, X. Ye, Y. Yoshino // The World Bank, 2007. – Mode of access: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/7186/378950Africas0silk0road01PUBLIC1.pdf?sequence=1>.
4. Dabla-Norris E. FDI flows to low-income countries: global drivers and growth implications [Electronic resource] / E. Dabla-Norris, J. Honda, A. Lahreche, G. Verdier // IMF Working Paper. – 2010. – 10/132. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10132.pdf>.
5. de Mello L. Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey / L. de Mello // The Journal of Development Studies. – 1997. – vol.34(1). – Taylor and Francis Journals, 1997. – P. 1-34.
6. Dilek A. Developing country multinationals: South-South investment comes of age [Electronic resource] / A. Dilek, A. Goldstein // OECD Development Centre. – 2007. – Working paper no 257. – Mode of access: <http://www.oecd.org/dev/38031753.pdf>.
7. Gammeltoft P. Emerging multinationals: outward FDI from the BRICS countries / P. Gammeltoft // International Journal of Technology and Globalization. – 2008. – Vol. 4, No. 1. – P. 5-22.
8. Kragelund P. Knocking on a wide-open door: Chinese investments in Africa / P. Kragelund // Review of African Political Economy. – 2009. – No. 122. – P. 479-497.
9. UNIDO Annual Report 2007 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.unido.org/fileadmin/import/87603_idb34_2e.pdf.

3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Strážovská L.

Docent, Engineer, Magister, Philosophiae doctor, Department of Marketing

Treľová S.

Doctor of Law, Philosophiae doctor, Department of Information Systems

Comenius University, Faculty of Management (Bratislava, Slovakia)

SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS – LEGAL FORM OF BUSINESS IN SLOVAKIA

Small and medium-sized enterprises or small and medium-sized businesses (SMBs) are businesses whose personnel numbers fall below certain limits. Small and medium-sized enterprises (SMEs) represent 90% of all businesses in the EU. Maintaining a broad base of small and medium-sized enterprises (SMEs) is very important for the economic development, wealth and sustainability of a region. In this context, Slovakia undertake a study and research to analyze the state of SMEs. The subject of the article is ascertaining the legal forms of companies in Slovakia.

Key words: microenterprises, small and medium-sized businesses, sole trader, commercial company, entrepreneur, legal form of business.

Introduction

During socioeconomic changes which took place in the territory of former Czechoslovakia, a single change can be considered as the most essential one. This change was the rise of private proprietorship and the subsequent status of an entrepreneur. In the past twenty-five years the status of an entrepreneur has had to go through numerous changes and phases, be it political, economic or legislative changes.

It would be misleading to think that the European economy is dependent on the large, multinational enterprises. The opposite is true. Small and medium-sized enterprises play a key role in the economy of the whole European Union, the Slovak republic is not an exception. [1] Small and medium-sized businesses are no doubt cornerstones of Slovak economy. Since their establishment the viability of small and middle-sized enterprises has continuously grown, and they have been credited with important attributes due to the fact that their resiliency became the driving force of each market economy. The evidence of this fact follows from the fact that more than 90% of all businesses in Europe belongs into the category of small and medium-sized businesses, which provide employment for more than 60% of all employable population. Their part in the creation of gross domestic product is vital as well – in each and every country it is 50 to 70%. Small and medium-sized businesses in Slovak economy have, compared to European economy, the same importance and approximately the same results.

From the point of view of the number of small and medium-sized businesses according to legal business forms in Slovakia natural persons – entrepreneurs - prevail. In December 2014 (data from 2015 are not yet available) the number of natural persons as sole traders in Slovakia amounted to 369 514. In the past ten years the greatest number of natural persons, entrepreneurs, has been registered in 2008 amounting to 418 221. The entrepreneurship of natural persons especially means sole traders amounting to 337 182 in 2014. The number of sole traders has been decreasing in the past few years, which is visible e.g. compared to the year 2010, when the registered number of sole traders was 384 202. The number of sole traders has seen the largest annual decrease, namely by 16 147, i.e. the number of sole traders in Slovakia dropped from 2011 to 2012 roughly by 4.3 %.

Concerning legal persons as entrepreneurs in December 2014 in Slovakia 259 055 legal persons were recorded, out of these 184 258 were commercial companies. Among the commercial companies, the business form of a limited liability company was most common, as nowadays this is the most common form of entrepreneurship of legal persons in Slovakia. In December 2014 177 110 limited liability companies were registered. The number of limited liability companies grew compared to 2013 by 12 140 and with a few-years hindsight we can say that the number of limited liability companies is growing. [2]

This paper follows from a mentioned scientific study which contains an analysis and evaluation of the state, development and problems of small and middle-sized businesses in Slovakia

in 2014. The period in 2013 was characterized by a certain level of economic stabilization compared to 2012, since the results revealed slight revitalization. From micro-economic point of view the gross domestic product grew in 2013 compared to the previous period by 4 %. The source of economic growth was foreign demand which markedly grew in volume compared to the previous time period.

1. Methodology, background research

In the years 2014 - 2015 research on a sample of 1000 respondents took place – these were small and middle-sized businesses. The questionnaires were sent by students in different regions. Thus questionnaires were sent to respondents in different regions in the number of one thousand. The return of questionnaires was about 68 %, i.e. 686 were returned.

There are 55 questions with optional 5 secondary questions and replies in the questionnaire. The research task was approached according to chosen 8 basic areas which were further elaborated into individual questions.

The basic areas of conducted research were:

1. Basic data about the business
2. *Company structure – legal form*
3. Human resources
4. Competitive and technological strategy
5. Innovations
6. Company networks
7. Financial relationships
8. Insurance

For the given paper we chose the second researched area *Company structure – legal form*. The aim of research was to find out the occurrence of individual legal forms of the given enterprise in Slovak Republic and based on the findings point the most commonly used legal forms out.

2. Results

For this paper we have chosen the question number three from the questionnaire which asked for legal forms of businesses.

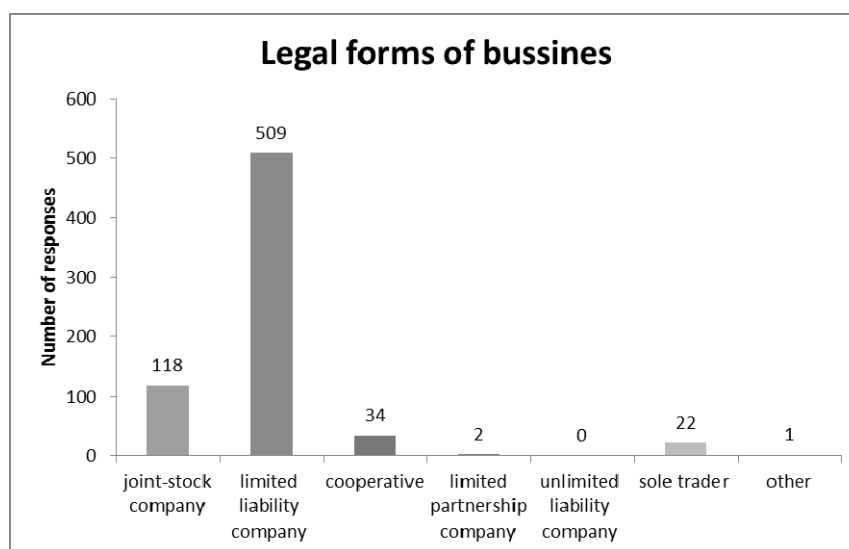
From the table above as well as the graph, it is evident that in Slovakia two forms of entrepreneurship prevail for legal persons, namely these are a limited liability company and joint-stock company. From the standpoint and conclusions following from the given research, our sample consists especially of entrepreneurs - legal persons. Natural persons were not in the core of our research and they were minimally represented in the chosen research sample. However, it needs to be pointed out that in Slovakia natural persons are the most numerous group of entrepreneurs.

Assessing different regions, there is no significant finding with the exception of the region of Bratislava, where about a third (33 %) of all small and medium-sized businesses is found. It is quite clear that the region with the highest number of small and medium-sized businesses is the Bratislava region, accounting for both legal persons and the number of sole traders. [2]

TAB. 1

Question No. 3 – Legal forms of businesses (options to choose from)

Legal form	Overall
joint-stock company	118
limited liability company	509
cooperative	34
limited partnership company	2
unlimited liability company	0
sole trader	22
other	1
Together	686



Task: Research of small and medium-sized businesses in Slovakia in 2014 and 2015.
Strážovská Ľubomíra and Strážovská Helena

Source: Scientific study.

3. Discussion

The state, development and problems of small and medium-sized businesses in Slovakia, which are analyzed and assessed in the mentioned scientific study in 2014, belong to a period characterized to a certain degree by stabilized economy compared to the year 2012. The source of economic growth was foreign demand, which significantly grew in volume compared to the previous time period. It is positive that the number of job opportunities slightly rose too, even though this development also carried many problems and fluctuations. Small and medium-sized businesses grew in number especially in trade and services – in services by 17.4 %, in trade by 7.4 %.

Taking other economic indicators into account, this development in the observed year was both negative and positive. It can be considered positive that:

- as for added value creation the share of small and medium-sized businesses grew by 1.3 percentage point,
 - the share of employment also grew by 0.5 percentage point.
- The negative results include two significant spheres:
- the decrease of gross production by 0.3 percentage point,
 - the decrease of earnings before tax by 3.7 percentage point.

Conclusion

The quantity of small and medium-sized businesses is the basic quantitative indicator which also mirrors the overall quality of conditions for business. In 2012, according to the data provided by the Statistical Office in Slovakia, there was recorded an overall drop of the number of small and medium-sized business for the first time in history (year on year by 4 000 businesses) [4]. This historical drop is linked to the lower growth of Slovak economy and weak domestic demand as well as to the inadequate improvement of conditions for business, which would support the growth of existing and creation of new businesses. At the end of 2012 from the overall number of business entities 97,0 % were microenterprises, 2,4 % were small businesses and 0,5 % were middle-sized businesses.[5] Due to the decrease of unemployment and following change of categorization the number of small businesses – legal persons - dropped compared to the pre-crisis year 2008 by almost a half. In the category of sole proprietors – natural persons - there has been a continual decrease in number since 2009, while the category of enterprises – legal persons - has seen a growth, even though it is only created by the growth in the category of microenterprises.

Although small and medium-sized businesses are indispensable elements for market economy, they are struggling with problems of difficult access to financial resources (poor opportunities of alternative sources of financing). Reasons which are leading to the fall of small and

medium-sized businesses rest in the inadequate sales of their products and services. Administrative obstacles prevent the development of small and medium-sized businesses, which include disarranged legislation for entrepreneurship, high administrative and tax burden in Slovakia, low supporting infrastructure. These are the reasons why more than a half of newly established businesses do not survive more than 5 years (according to data from Eurostat). [6]

Small and medium-sized businesses take a significant part in forming the market, forming GDP, increasing of employment, as well as creating higher competitiveness of a country. Since this form of business also creates suitable social environment in regions, it has a great potential which needs to be increased by utilizing different support, knowledge and implementation of innovations.[7]“ In the interests of the support of small and medium-sized entrepreneurship development according to the valid EU legislation, the aid de minimis is provided in Slovakia by means of indirect aid from the Structural Funds and from the funds from the state budget. This form of aid is focused on regional development, on the help of small and medium-sized entrepreneurship, as well as on the support of the participation of slovak producers at the exhibitions in foreign countries and on slovak industry promotion in foreign countries.“ It is vital to adequately enhance the conditions for business. [8]

References:

1. MRVA, M. - STACHOVÁ, P. Regional development and support of SMEs - how university project can help. In: Procedia - Social and Behavioral Sciences. - Amsterdam : Elsevier, Vol. 110. P. 618
2. Statistical Office of the Slovak Republic. [online] [25.3.2016] Available from <<http://datacube.statistics.sk/TM1WebSK/TM1WebLogin.aspx>>
3. Scientific study. Task: Research of small and medium-sized businesses in Slovakia in 2014 and 2015. Strážovská Ľubomíra and Strážovská Helena
4. STRÁŽOVSKÁ, Ľ. - SULÍKOVÁ, R. Specifics of family entrepreneurship. In: Proceedings 2015. Cross-cultural business conference 2015. - Aachen : Shaker Verlag, 2015. - P. 85 - 92. - ISBN 978-3-8440-3646-6 [Cross-cultural business conference 2015. Steyr, 21. - 22.5.2015]
5. Analysis of the status of SMEs. [online] [24.3.2016] Available from <http://www.google.sk/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CB4QFjAAahUKEwi2ot2PhsflAhVMVhQKHYYvaA58&url=http%3A%2F%2Fwww.mhsr.sk%2Fext_dok-analyza-stavu-msp%2F142099c%3Fext%3Dorig&usq=AFQjCNHFa6o4qOSNGSfuCXa0yXrkecOGEA&sig2=8rFaNxsEne djYiFnEaSu4g&bvm=bv.105039540,d.bGg>
6. MILOŠOVIČOVÁ, P. Help de minimis provided to small and medium-sized enterprises in Slovakia. In: Konkurenceschopnosť regiónů a firem ve sjednocující se Evropě. České Budějovice: Vysoká škola evropských a regionálních studií. P. 103 - 109. ISBN 978-80-87472-84-2.
7. PAŠKRTOVÁ, L. Operation of SMEs in Slovakia in the changing global economy. In: Globalization and its socio-economic consequences. Žilina: Žilinská univerzita v Žiline, 2014, P. 486 - 494. ISBN 978-80-554-0927-6
8. VILČEKOVÁ, L. - ŠTARCHOŇ, P. – SABO, M. Segmentation process in determining Slovak consumers' attitudes toward brands. Athens: Mathematics and computers in contemporary science [electronic resource]. Athens : WSEAS, 2013. P. 206 - 211 [CD-ROM]. ISBN 978-960-474-356-8

Anderson N.V.

Ph.D., Kandidat of Economic Sciences

*Institute of Market Problems and Economic-Ecological Studies, Ukrainian Academy of Sciences
(Odessa, Ukraine)*

COMPETITIVENESS OF BORDER REGIONS OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Андерсон Н.В.

кандидат экономических наук

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, Украина

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

The article examines the competitiveness of the border regions, taking into account their specific features, which consist, first and foremost, in geographical location, and that will allow to combine the social and economic interests of different regions and countries.

Keywords: *competitiveness, border regions, sustainable development, regional potential.*

В статье рассматривается конкурентоспособность приграничных регионов с учетом их особенностей, которые состоят, в первую очередь, в географическом расположении, и которые позволят объединить социально-экономические интересы разных регионов и государств.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, приграничные регионы, устойчивое развитие, региональный потенциал.*

В отечественных научных разработках, посвященных вопросом региональной экономической политики, в государственных стратегических документах еще очень мало говорится об особенностях, инструментах и механизмах, которые должны быть присущи региональной экономической политике относительно приграничных регионов. Факторы конкурентоспособности региона могут быть трансформированы в конкурентные преимущества. Таким образом, под конкурентными преимуществами региона следует понимать используемые факторы конкурентоспособности, которые обеспечивают его привлекательность и конкурентоспособность в сравнении с другими территориями. Но не все факторы конкурентоспособности региона способны стать его реальными конкурентными преимуществами. В связи с тем, что региональная экономическая политика, направлена на повышение конкурентоспособности, имеет целевой характер и связана с реализацией ограниченного числа приоритетных направлений развития, преобразование факторов конкурентоспособности в конкурентные преимущества будет носить выборочный характер [2, с.97]. Сегодня даже в научной среде существуют диаметрально противоположные мнения относительно роли и функций государства в управлении социо-эколого-экономическим развитием приграничных территорий, и на чем должен быть сделан акцент в региональной экономической политике приграничного региона. Особенности региональной экономической политики относительно приграничных регионов Украины зависят не только от имеющегося в их распоряжении природно-ресурсного, производственного, трудового потенциала, а и от внешних факторов: уровня социально-экономического развития региона, развития малого и среднего бизнеса, стратегических, политических и экономических интересов соседнего государства или государств, от социальной стабильности соседних регионов и стран. В последнее время в Украине возрастает интерес к исследованию процессов управления социально-экономическим развитием приграничных регионов, которые связаны со следующими процессами: интеграционными устремлениями Украины, а это ведет к формированию новой региональной экономической политики относительно приграничных регионов; преобразования государственной региональной политики с учетом рекомендательной базы (Декларации по регионализму), которая содержит стандарты, принятые Ассамблеей Регионов Европы для разработки и реализации стратегических решений на региональном уровне; актуализации на государственном уровне вопросов о кардинальном изменении структуры и повышение конкурентоспособности украинской экономики.

Так, государство по рейтингам конкурентоспособности может определить регионы с наивысшим уровнем конкурентоспособности, и в условиях ограниченности бюджетных средств применять механизмы государственного протекционизма, который состоит в создании привилегированных политических и экономических условий. При этом, к механизмам создания привилегированных экономических условий могут относиться: выделение определенным регионам субвенций, содействие получению беспроцентных кредитов, устройство налоговых каникул для приоритетных направлений развития бизнеса, содействие развитию малого и среднего бизнеса, беспощадное продвижение товаров и пассажиров через границу.

На сегодняшний день существует много определений конкурентоспособности региона, которые отражают определенные стороны данного понятия, но до сих пор нет единого мнения в его определении, тем более при попытке дать оценку этому явлению. При определении конкурентоспособности приграничных регионов нужно обратить внимание на их особенности, которые состоят, в первую очередь, в географическом расположении, и которые позволят объединить социально-экономические интересы разных регионов и государств. В этом контексте конкурентоспособность региона можно определить как его свойство (как социо-эколого-экономической системы) функционировать и развиваться в рыночной среде, эффективно обеспечивать процессы воспроизводства населения, благ и регионального потенциала, которое

может изучаться в разных аспектах и на разных уровнях. Экономические процессы в регионе протекают непрерывно, в едином потоке, и потому замыкаются: результаты конкурентоспособности часто становятся ее факторами, а факторы снова влияют на результаты. В процессах реализуются функции региона и появляются новые результаты (новое состояние системы), которые в свою очередь влияют на процессы [1]. Учитывая это, можно выделить несколько аспектов конкурентоспособности. Понятие приграничного региона, базируясь на понятии региона, содержит те же основные классификационные признаки, но дополняется рядом специфических особенностей. Большую роль в понимании сущности приграничного региона играет понятие внешней среды, которая обусловлено внешними функциями, присущими приграничным регионам – их контактом и взаимодействием с другими экономическими системами, которые влияют на внутреннюю социально-экономическую среду региона при условии его нахождения в рамках единого национального пространства.

Главным преимуществом приграничного региона является то, что его использование позволяет сконцентрировать на территории приграничного региона экономически ценные виды деятельности (в рамках цепочек приращения стоимости с постепенным увеличением роли и значения приграничного региона как во внутренних цепочках, так и внешних), и, следовательно, существенно повысить производительность труда, доходность, экономическую и бюджетную эффективность этих секторов [3, с.32].

Очевидно, что далеко не все приграничные регионы располагают высокоразвитой экономической деятельностью, отличаются уникальностью, но располагают возможностями включения во внешние цепочки приращения стоимости и способны создать привлекательную среду для внешних партнеров и инвесторов на базе имеющихся первичных конкурентных преимуществ (например, на базе выгодного географического положения). Под ключевой компетенцией приграничного региона следует понимать те специализирующие отрасли и виды экономической деятельности, которые способны обеспечить уникальность и привлекательность приграничного региона, по которым у него имеются существенные конкурентные преимущества, а также совокупность необходимых для их развития поддерживающих и вспомогательных видов экономической деятельности, специфического ресурсного потенциала и возможностей. Исходя из рассмотренной трактовки понятия «ключевая компетенция приграничного региона», суть данного подхода к повышению конкурентоспособности заключается в выявлении такой компетенции и создании среды (комплекса сопутствующих видов деятельности), поддерживающей эту компетенцию, способствующей наиболее полному раскрытию неявных конкурентных преимуществ. Главной стратегией в рамках данного подхода является стратегия специализации и экспансии на внешние рынки. Это сфокусированная стратегия, позволяет наиболее ярко выразить экономическую специализацию приграничного региона в какой-то сфере деятельности, обеспечить ее устойчивость и конкурентоспособность за счет создания комплекса поддерживающих видов деятельности. Другими словами, это стратегия, направленная на концентрацию в регионе элементов цепочек приращения стоимости в специализирующих секторах экономики.

Размер использования регионального капитала при участии региона в глобальных цепочках приращения стоимости во многом зависит от того, насколько полно отдельные звенья цепочки сконцентрированы на его территории, находятся ли в регионе центры управления цепочкой. Поэтому при оценке вовлечения регионального капитала в экономические процессы целесообразно использовать подход, позволяющий оценить степень концентрации цепочек приращения стоимости на территории приграничного региона. Использование данного подхода одновременно с методами оценки стоимости региональных ресурсов и активов позволяет оценить эффективность использования регионального капитала. Сегодня существуют определенные сложности оценки регионального капитала. Они определяются объективными и субъективными причинами. К первым следует отнести существующую систему сложного взаимодействия различных видов ресурсов территории в региональных воспроизводственных процессах, трудность в четкой идентификации их границ, а, значит, и

компетенцій в управленні цими процесами. Ко вторим следует отнести различие режимов хозяйственного использования определенных видов ресурсов территории и активов, составляющих в совокупности региональный капитал, прав собственности на них, несовершенство нормативно-правовой базы и институциональной среды для обеспечения их расширенного воспроизводства.

В качестве главных критериев эффективности региональной экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности приграничного региона, следует рассматривать: во-первых, ее способность предложить стратегические направления, позволяющее создать сильные и устойчивые вторичные конкурентные преимущества на основе первичных преимуществ; во-вторых, способность обеспечить самодостаточность приграничного региона, как в кратко-, так и в долгосрочной перспективах; в-третьих, способность обеспечить инфраструктурное развитие приграничной территории, привлечь внешний капитал и трудовые ресурсы (т.к. от этого во многом зависят способности приграничного региона трансформировать первичные конкурентные преимущества во вторичные). Еще одним обязательным требованием к региональной экономической политике в отношении приграничных регионов, от реализации которого во многом зависит ее эффективность, является то, что ее структура должна строиться не в соответствии с хозяйственной структурой экономики приграничного региона, а исходя из структуры генерируемых видов доходов. В этом случае становится возможным применить на практике концепцию цепочки приращения стоимости при планировании социально-экономического развития приграничного региона, а также создать условия для перехода от отраслевого подхода в управлении к проектному подходу, отличающемуся гибкостью и адаптивностью, позволяющему наиболее эффективно выявлять, органично сочетать и использовать различные виды потенциала и ресурсов региона, ориентируя их на достижение поставленной стратегической цели.

Литература:

1. Anderson N. Cluster approach to evaluating regions' competitiveness based on the concept of sustainable development / N. Anderson // Methodological bases and practical issues of sustainable development implementation: monograph; edited by O. Prokopenko, N. Kostyuchenko. - Ruda Śląska: "Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium", 2014 - P. 89-100.
2. Андерсон Н.В. Конкурентоспроможність прикордонних регіонів України в умовах євроінтеграції: монографія / Н.В. Андерсон, М.Л. Скорік. – Одеса: ТЕС, 2014. – 228 с.
3. Андерсон Н.В. Євросерегиони на кордонах України / М.Л. Скорік, С.К. Харічков, Н.В. Андерсон. – Одеса: Чорномор'я, 2010. – 209 с.

Belyaeva L. A.

Ph.D., Associate Professor,

National University of Internal Affairs, Kharkov, Ukraine

THE CRISIS MANAGEMENT STRATEGY IN ENTERPRISE

Беляева Л.А.

к.е.н., доцент,

Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків, Україна

АНТИКРИЗОВА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Today unstable economic and political conditions lead to the urgent need for strategic planning of economic activities of any company. The crisis management strategy allows the enterprises promptly and effectively make decisions and continue the developing. In crisis conditions, qualified personnel, modern tools and opportunities for doing business build a success foundation for faster stabilization, with lower losses.

Key words: *strategy, crisis management, stabilization, development, new conditions, strategic planning, marketing strategy, innovative solutions, analysis of the situation.*

Неможливість сьогодні діяти в стабільних економічних та політичних умовах призводить до гострої необхідності стратегічного планування господарської діяльності будь-якого підприємства. Стратегія дозволяє підприємству оперативно та ефективно приймати рішення та продовжувати розвиватися. В кризових умовах кваліфіковані спеціалісти та сучасні засоби ті нові можливості ведення бізнесу закладають основу успіху для швидкої стабілізації, з меншими втратами.

Ключові слова: стратегія, антикризове управління, стабілізація, розвиток, нові умови, стратегічне планування, стратегія маркетингу, інноваційні рішення, аналіз ситуації.

В будь-яких умовах підприємству необхідна стратегія для того щоб визначити шляхи досягнення своїх цілей і виконання місії. Стратегія для підприємства є вказівкою, як провести компанію звідти, де вона перебуває зараз, туди, де вона хоче перебувати; це засіб досягнення бажаних результатів [1]. Діяльність підприємства в умовах кризи вимагає особливої уваги до стратегії компанії.

Кризові ситуації – невід’ємний атрибут сучасної української економічної діяльності. Їх характерними рисами є загрози руйнування компанії, раптовість і непередбачуваність подій, гострий дефіцит часу для адекватного реагування й прийняття оптимальних управлінських рішень. Цей процес пов’язують із внутрішніми конфліктами в компанії, недоліком фінансових засобів, нестабільністю зовнішніх факторів, тяжкі наслідки військових дій на сході держави. В той же час, досить часто підставою для виникнення кризи в компанії є прорахунки саме в стратегічних планах. Таким чином, питання про налагодження ефективного антикризового управління є ключовим для виживання українських компаній.

Для існування в таких умовах, підприємством повинна бути розроблена й впроваджена в практику адаптивна система антикризового управління, що базується на дослідженні факторів зовнішнього й внутрішнього впливу, яка забезпечить виявлення й подолання кризових явищ.

Сучасна практика має приклади подолання світових кризових ситуацій як окремими компаніями, так і вцілому державами. Опанування наявного світового і українського досвіду, мають допомогти вітчизняним підприємствам подолати посткризові проблеми. Можна згадати про українського класика М.Туган-Барановського, який наприкінці ХІ ст. першим у світі вивів систему промислових криз на прикладі Великої Британії. Відомі економісти, вітчизняні та закордонні, Н.Кондратьєв, Й. Шумпетер, Г. Мениш говорили про циклічність розвитку економіки й про кризу, як неминучий етап. Проблеми управління в умовах кризи широко освітлені в економічній літературі такими авторами як Бляхман Л.С., Бузановського С.З, Горелова Н.А., Титкова А.С., Градова А.П., Уткіна Э.А., Минаєва Э.С., Панагушина В.П. та інші.

Стратегічному плануванню властиві нетрадиційні, новаторські рішення, які зустрічають опір, часом неадекватну реакцію. Чим більш сміливі й оригінальні зміни, тим сильніше їм опір. Тому крім творчого підходу, готовності до ризику й уміння використовувати думку експертів, керівник повинен виявляти здатність управляти за допомогою власних якостей, впроваджуючи заходи, що зустрічають опір.

Як ж повинні діяти керівники в цих ситуаціях? Часто дії більшості компаній типові й близькі до паніки. Керівництво до останнього не хоче приймати той факт, що наближаються криза, а активне зростання прибутку й самої компанії може залишитися в минулому. В даній ситуації особлива роль наділяється маркетологам, які як дослідники зовнішнього й внутрішнього середовища, повинні донести й пояснити керівникам про погрозу, що насувається. Деякі вважають, що краще не сіяти паніку і не приймати рішення щодо того, що може й не трапитися. І як результат, у випадку надзвичайної ситуації далеко не всі підприємства мають готовий план дій. Найкращим же варіантом є систематичне складання прогнозів розвитку фірми, про що свідчать приклади діяльності міжнародних компаній Shell і Emerson.

У компанії Shell ще в 1968 р. до початку нафтової кризи 1973- 1974 рр., керівництво компанії разом з бізнес консультантами розглядало декілька сценаріїв можливого розвитку подій. Розроблялося три сценарії: робота при постійному позитивному рості, інша - в період посереднього розвитку, несуттєвого вповільнення, ще один варіант припускав план роботи при відсутності нафти, якщо країни ОПЕК припинять експорт. Під час кризи, Shell була готова до подібних подій, все було заздалегідь враховане. І коли інші нафтові компанії не знали, куди їм рухатися, менеджерам Shell теж доводилося важко, але вони не піддавалися паніці, і не приймали необдуманих рішень [2].

Підрозділи компанії Emerson щомісяця надають звіт з прогнозом на поточний рік і на перший квартал наступного фінансового року. Так компанія працює вже 30 років, але методика звітування постійно вдосконалюється й доповнюється. Кожний звіт містить у собі таблицю з п'яти стовпчиків, що відображає прогнозні й реальні показники роботи компанії. Така система дозволяє швидко реагувати на зміни, оминаючи скорочення обсягів продажів і прибутку [3].

Не маючи таких планів в часи кризи, насамперед, необхідно провести аналіз ситуації, визначити які сегменти ринку постраждали найменше, визначити пріоритети клієнтів, щоб направити свої зусилля на найбільш важливі напрямки. Для уникнення істотних фінансових втрат, необхідно застосовувати антикризовий маркетинг, вдосконалюючи політику фірми.

Відсутність стратегічних маркетингових підрозділів в Україні на великих підприємствах є значною проблемою в їх розвитку й просуванні на ринках. Це пов'язане з недостатністю кваліфікованих і компетентних у своїй області фахівців, які не бояться впроваджувати інноваційні технології.

Перш ніж вжити необхідні подальші дії, правління компанії повинно визначити нові цілі й завдання, засновані на аналізі ситуації, яка склалася. Компанія повинна чітко знати свій напрямок діяльності в цих нових умовах, і сформуванню подальшу стратегію. За рахунок зменшення кількості конкурентів, ослаблення лідерів ринку, вливань в технічну базу (яка можливо в таких умовах буде коштувати дешевше), в нові розробки, в підтримку свого бренду компанія закладає міцний фундамент для майбутнього росту, розширення, а можливо захоплення лідерських позицій. Адже, всім відомо, що саме в часи криз відбувається перерозподіл ринку.

Так, наприклад, американська компанія Wal mart, перебуваючи не в кращому стані в середині 90х років минулого століття, вступила в жорстку конкурентну боротьбу з лідером у галузі супермаркетів - Kmart. На той момент Kmart мав 2242 магазину в центральних районах міст, проти 1174 магазинів Wal mart на окраїнах, у бідних районах. І в той час, поки Kmart плекав своє лідерство, Wal mart вкладав у технічне оснащення, логістику, працював з постачальниками, щоб отримувати товар дешевше, тому об'єм продажів Wal Mart стали зростати і незабаром компанія наздогнала лідера і випередила його на довгі роки. Таким чином, Wal mart вийшов переможцем у цій боротьбі [4].

Розробляючи нову стратегію діяльності, маркетингова служба повинна скорегувати плани, переглянути товарну політику: можливо, призупинити запуск, нових продуктів або вилучити "баласт" старих асортиментних позицій. Деякі підприємства можуть спробувати деверсифікувати ризики, вкладаючи гроші в інші сфери діяльності. Потрібно діяти в тому напрямку, де компанія має найбільш сильні позиції, акцентуючи увагу на основному виді діяльності.

У часи глобальних економічних криз, попит падає й здається, що люди перестають зовсім купувати. Однак населення не може зовсім припинити споживати, і ціна, звичайно ж, впливає на їхній вибір, але покупець буде платити і надавати перевагу товарам і послугам з додатковою користю та якісним сервісом. В нашу інформаційні еру, потрібно приділяти велику увагу комунікаціям зі своїм споживачем. Просування товарів и власного бренду в інтернеті, в соціальних мережах, контекстній рекламі це доступний та потужний важіль для підтримання рівня споживання. Треба ще раз згадати, що втримати клієнта компанії набагато дешевше, ніж залучити нового. Дослідження доводять, що фірми, що скорочують рекламні витрати в період рецесії як правило отримують 20- 30%-ий спад у продажах і доходах протягом наступних двох років [5].

Для стимулювання збуту може бути проведена концентрація роботи з провідними дистриб'юторами, розроблені нові системи знижок, партнерські програми, цікаві для споживача. Стимулювання продажів, як напрямок виходу із кризи, дозволяє збільшити надходження коштів. Можливо розробити нову політику розподілу: переглянути умови співробітництва, партнери можуть піти на поступки, оптимізувати логістику на підприємстві, оптимізувати надмірні запаси, відрегулювати відвантаження й поставки товару.

Коли ж настане покращення, теж не варто вдаватися необдуманій активності. Ті компанії, які змогли перебороти кризову ситуацію, швидше за все, будуть продовжувати працювати з обраною стратегією. Але і їм варто бути уважними, вирішивши проблеми під час кризи, треба адаптуватися під нові умови. Той, хто зміг подолати кризу, отримав ще одну можливість поборотися за місце під сонцем при новій розстановці сил.

Складно запропонувати універсальний алгоритм виживання в кризових ситуаціях, що служив би панацеєю й однозначними рішеннями для будь-якого підприємства. Кожний буде діяти виходячи з умов галузі й позицій бізнесу, накопиченого досвіду, професіоналізму персоналу, готовності до навчання й ризиків. Зазначемо, основне, що хотілося донести в даній статті:

- Прагматичність ухвалення рішення. В умовах кризи велика нестача часу, тому для розробки антикризової програми необхідно підходити без зайвих емоцій, чесно, оперативно. Для того що б бути готовим до лихоліть, необхідно розробляти кілька сценаріїв розвитку ринкової ситуації.

- Перш ніж починати розробляти антикризову стратегію потрібно визначити стратегічні цілі й правила, виділити найбільш перспективні напрямки, сконцентрувати основні ресурси на найбільш перспективних напрямках.

- Уважно стежити за витратами не тільки під час кризи, але в часи стабільності. Не випустити з уваги довгострокової перспективи й намагатися зберегти лояльність співробітників, споживачів і постачальників.

- При виході компанії з кризи, не дати згаснути імпульсу, що забезпечив цей вихід, щоб залишатися попереду конкурентів, яких таки зуміли обігнати.

Те що ми спостерігаємо в сучасній економіці нагадало нам, що ділова кон'юнктура як і раніше підлягає циклічним коливанням. У якій би галузі не працювала компанія, їй неминуче доводиться зустрічатися із кризами того або іншого ступеня складності. У кризові періоди далекоглядні керівники, у яких вистачає таланта й сміливості піти всупереч традиціям, утримують свої позиції.

Література:

1. А.М. Сумец. Функциональные стратеги современного предприятия.- журнал: Маркетинг и реклама, №10-11, октябрь 2008.
2. <http://www.rosinvest.com/dir/public/4/195/>
3. <http://qualityforum.ru/node/103>
4. <http://www.management.com.ua/cases/case030.html>
5. Экономический кризис – тест на жизнеспособность украинского PR, www.cnews.ru

Berezivskyy Z.P.

Ph.D., Associate Professor

Berezivska O.Y.

Ph.D., Senior Lecturer

Lviv State Agrarian University, Dublyany, Ukraine

FORMATION AND MANAGEMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTS COMPETITIVENESS

Березівський З.П.

кандидат економічних наук, доцент

Березівська О.Й.

кандидат економічних наук, старший викладач

Львівський національний аграрний університет, м.Дубляни, Україна

ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

The article grounds the problem of the formation and management of competitiveness products and the role of quality products in it. Determines the basic directions of improving competitiveness of products.

Key words: *competitiveness, agricultural products, products quality, competition.*

В даній статті обґрунтовано проблеми формування та управління конкурентоспроможністю продукції та визначено роль якості продукції у ній. Окреслено основні напрями підвищення конкурентоспроможності продукції.

Ключові слова: конкурентоспроможність, сільськогосподарська продукція, якість продукції, конкуренція.

Членство України в СОТ має дуже велике значення для розвитку економіки держави, особливо для агропромислового комплексу, оскільки останній володіє величезним експортним потенціалом. Україна взяла на себе зобов'язання щодо зменшення обмежень на імпорт продукції. Таке зобов'язання, звичайно, не в інтересах українських товаровиробників, оскільки вони відчують жорстку конкуренцію з боку іноземних підприємців. Проте така ситуація стимулює вітчизняного товаровиробника, і відповідно вимагає для збереження їх стійкого розвитку підвищувати конкурентоспроможність продукції.

Вступ України до СОТ створює значні можливості для українських товаровиробників, які принесуть Україні кращий доступ до світових ринків, розширять споживчий асортимент і полегшать доступ до іноземних технологій. Водночас рівень конкуренції на внутрішньому ринку суттєво зростає, а оскільки до України прийдуть нові міжнародні гравці, то необхідно бути до цього підготовленим. Тож пріоритетним має бути забезпечення конкурентоспроможності українського бізнесу, як всередині країни, так і на світовій арені.

Конкуренція за своєю сутністю є основою успішного розвитку ринку. У ринковій системі господарювання категорія «конкурентоспроможність» – одна з основних, оскільки в ній знаходять своє відображення економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові та інші можливості окремого підприємства, галузі чи країни в загалом.

Основи у дослідженні поняття конкуренції закладені видатним економістом А. Смітом, який ототожнив конкуренцію з «невидимою рукою»: «ринкова система здатна до саморегулювання, в основі якої лежить «невидима рука» – особистий інтерес, пов'язаний із прагненням одержати прибуток. Він є основною мотивуючою силою економічного розвитку» [5]. Вагомий внесок в дослідження конкуренції зробив представник наукової школи США і Гарвардської школи бізнесу професор М. Портер. У праці «Міжнародна конкуренція» вчений зазначав, що конкуренція – динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і ринкові сегменти [4].

Вітчизняним підприємствам необхідно врахувати, що сутність конкурентної боротьби на нинішньому етапі полягає не стільки в діях проти підприємства суперників, скільки в завоюванні конкретних споживачів, що користуються послугами конкурентів. Конкуренція є економічним законом розглянутого товарного виробництва, дія якого для товаровиробників є зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва, форм і систем заробітної плати тощо. Дія багатьох економічних законів відбувається у формі примусових сил конкурентної боротьби, в результаті чого конкуренція виступає важливим рушієм розвитку економічної системи, складовою частиною її господарського механізму [3].

Конкурентоспроможність товару – це сукупність його якісних і вартісних характеристик, які забезпечують задоволення конкретної потреби споживача. На неї впливає низка зовнішніх і внутрішніх чинників, зокрема сила конкуренції і рівень організації виробництва у постачальників і посередників, поява нових потреб, прогресивність технологій та ін. [6].

Проблема формування та управління конкурентоспроможністю продукції є актуальною для вітчизняних аграрних підприємств і стосується наступного:

- вихід аграрних підприємств з важкого фінансового стану можливий тільки у результаті створення конкурентоспроможного виробництва;

- у бізнес-планах інвестиційних проектів і планах фінансового оздоровлення підприємств неповністю враховуються питання оцінки конкурентоспроможності продукції і підприємства в цілому;
- цінова політика аграрного підприємства повинна базуватися на оцінці конкурентоспроможності продукції, що випускається;
- формування системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств доцільно проводити на підставі об'єктивної інформації про стан підсистем;
- зниження конкурентоспроможності продукції є чинником ризику;
- забезпечення якісних характеристик вітчизняної сільськогосподарської продукції слід здійснювати шляхом широкого застосування міжнародних стандартів та вдосконалення системи контролю за якістю сільськогосподарської продукції [1].

До важливих чинників, що впливають на конкурентоспроможність аграрного виробництва, можна віднести: тенденції змін кон'юнктури аграрного ринку, інноваційне оновлення виробництва, стратегічні орієнтири держави щодо забезпечення продовольчої незалежності держави тощо. На макрорівні важливими чинниками конкурентоспроможності аграрного виробництва виступає рівень інституційно-правового забезпечення функціонування суб'єктів, дієвість механізму державного регулювання та стан кон'юнктури світового продовольчого ринку.

Проведення комплексної оцінки конкурентоспроможності варто проводити використовуючи наступні етапи:

- аналіз кон'юнктури ринку;
- формування системи критеріїв конкурентоспроможності;
- визначення рівня конкурентоспроможності;
- розробка пропозицій щодо її підвищення.

Оцінка конкурентоспроможності є динамічним процесом, який носить циклічний характер і реалізується з урахуванням принципів, базовими серед яких є: комплексність, системність, оптимальність, відносність, динамізм, інформаційна достовірність та адекватність чинникам зовнішнього середовища тощо.

В умовах ринкової економіки якість продукції відіграє надзвичайно важливу роль у підвищенні її конкурентоспроможності. За однакової ціни більшим попитом користуватиметься продукт, який має вищу якість. Водночас істотне поліпшення підприємством якості продукції порівняно з аналогічною продукцією конкурентів дає йому можливість підвищувати ціну на неї, не втрачаючи при цьому своїх споживачів, а в нерідких випадках навіть збільшуючи обсяг продажу.

Викладене дає підстави сформуванню поняття конкурентоспроможності продукції за якістю як сукупність її властивостей і характеристик, що забезпечують задоволення потреб споживачів на вищому або однаковому рівні з аналогічною продукцією конкурентів за прийнятної для них (споживачів) ціни. Конкурентоспроможність продукції за якістю підвищує і конкурентоспроможність підприємства як суб'єкта ринку, під якою розуміють його здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію і забезпечувати її збут. Якісна продукція забезпечує вищу прибутковість виробництва і фінансову стійкість підприємства, підвищує його імідж, сприяє виходу підприємства на світовий ринок, повніше задовольняє потреби суспільства в ній, завдяки чому в державі формується більш сприятливий соціально-психологічний клімат.

Саме конкурентоспроможність визначає місце та роль сільськогосподарського підприємства у територіальному поділі як в регіоні, так і в країні та за її межами.

Можна сказати, що аграрне підприємство є конкурентоспроможним, якщо воно здатне краще від конкурентів адаптуватись до мінливих умов господарювання, ефективно здійснювати свою діяльність в умовах ризику та невизначеності, раціонально використовувати природні ресурси та виробляти якісну сільськогосподарську продукцію, яка дає максимальну користь споживачам.

Конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, у принципі, притаманні особливості конкурентоспроможності промислового підприємства. Існує тільки залежність даного явища від специфіки сільського господарства як виду економічної діяльності. Перспективним для подальшого дослідження є вивчення процесу управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства та шляхів її підвищення.

Основними напрямками підвищення конкурентоспроможності є забезпечення підтримки процесу стандартизації якості продукції, удосконалення процесу отримання сільськогосподарськими підприємствами повного комплексу інформаційно-консультаційних послуг щодо експорту продукції, вирішення проблем повернення ПДВ та надання доступних кредитів для сільськогосподарських підприємств. Створення підприємствами власних сировинних ресурсів, замкнутого циклу виробництва і реалізації продукції, впровадження прогресивних технологій, інновацій, вдосконалення економічних відносин між учасниками ринку дасть можливість підвищити обсяги виробництва та якість продукції [2].

Література:

1. Кулешова Г. М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві / Г. М. Кулешова // Економіка АПК. — 2008. — № 3. — С. 126
2. Ліпанова О.І. Формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств в умовах глобалізації / О.І. Ліпанова // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 8. — С.133
3. Месель-Веселяк В.Я. Напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. — 2009. — № 10. — С. 7-14.
4. Портер М. Международная конкуренция / Портер М.; [пер. с англ. под ред. В. Д.Щетинина]. — М. : Международные отношения, 1993. — 896 с.
5. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Рос.акад. наук, Ин-т экономики ; [пер. с англ., введ. ст., коммент. Е. М. Майбурда] ; отв. ред. Л.И. Абалкин. — М. : Наука, 1993. — 570 с.
6. Суліханов Б. К. Про підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / Б. К. Суліханов // Економіка АПК. — 2008. — №5. — С. 11-15.

Brychko A.M.

Candidate of Economic Sciences

Sumy National Agrarian University, Ukraine

RAISING ADAPTATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES TO THE TERMS OF GLOBALIZATION USING INSTRUMENTS OF QUALITY MANAGEMENT

Бричко А.М.

к.е.н.

Сумський національний аграрний університет, Україна

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ АДАПТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

There are a number of obstacles in increasing the competitiveness of agricultural enterprises, which could be achieved through product differentiation. Enterprises should increase their own level of adaptation to the conditions of globalization. Management of the enterprise should form a strategy of market behavior in new economic conditions. Agricultural enterprises have different potential for adaptation their activities to the concept of total quality management. Through the formation and implementation of the mechanism of adaptive behavior of agricultural enterprises is possible gradually increase their level of competitiveness.

Keywords: *adaptation, the conditions of globalization, quality products, agricultural enterprises diversification.*

Існує низка перешкод, що заважає підвищенню рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, яке могло б бути досягнуте за допомогою диференціації товарів. Підприємства повинні збільшити рівень власної адаптації до умов глобалізації. Керівництво підприємства має сформуванати стратегію ринкової поведінки в нових економічних умовах. Сільськогосподарські підприємства мають різний потенціал для адаптації своєї діяльності до концепції загального управління якістю. Через формування і реалізацію механізму адаптивної поведінки сільськогосподарських підприємств можливе поступове збільшення рівня їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: адаптація, умови глобалізації, якість продукції, сільськогосподарські підприємства, диверсифікація.

Вітчизняні сільськогосподарські підприємства здійснюють свою діяльність в умовах інтенсивної конкуренції. Глобалізація змушує підприємства адаптуватись до її умов, розвиватись підвищуючи ефективність виробництва і конкурентоспроможність продукції; диверсифікувати виробництво, змінювати асортимент продукції, її обсяги та якість для розвитку зовнішньої торгівлі; адаптуватись до світових стандартів.

На нашу думку, метою адаптації підприємств до умов глобалізації є досягнення соціально-економічного, науково-інноваційного, техніко-технологічного розвитку на достатньому рівні в умовах конкуренції, яка є гнучким механізмом, що миттєво реагує на будь-які ринкові зміни та забезпечує ефективність розвитку економіки. Мінлива економічна ситуація в країні ускладнює умови діяльності підприємств, вимагає використовувати економічні механізми адаптації, які б дозволяли швидко та гнучко реагувати на зміни конкурентного середовища. Так як підприємства знаходяться у постійному русі, розробка заходів підвищення рівня адаптації сільськогосподарських підприємств до умов глобалізації за допомогою інструментів управління якістю є актуальним і необхідним при загальній неурівноваженості підприємств, нестабільності економічної системи країни, наслідках глобальної кризи.

Нами були виділені складові, які забезпечують адаптацію сільськогосподарських підприємств за основними напрямками: організаційно-економічний (структурна трансформація аграрного сектору, диверсифікація виробництва; концентрація виробництва, кооперація виробництва; спеціалізація–кластеризація; державне регулювання; розвиток міжнародної торгівлі; інтеграційні процеси; техніко-технологічний (інновації в технологіях виробництва, інновації в культурне землеробство, узгодженість світовим техніко-технологічним стандартам, якість продукції за екологічними, технічно-технологічними умовами); управлінський (інформаційне забезпечення; міжнародний аудит; стандарти обліку і звіти; контролінг; логістика); екологічний, соціальний [2, с. 111-116].

При розгляді техніко-технологічної складової механізму адаптації не можемо звернути увагу на проблему якості продукції. Вагомою складовою підвищення конкурентоспроможності продукції сільського господарства є підвищення якості. Якість продукції – головний, але не єдиний фактор, тому що основною умовою конкурентоспроможності є збір якісної інформації тих елементів, які впливають на його конкурентоспроможність. Система управління якістю відповідає за план діяльності підприємства, який спрямований на розробку і впровадження комплексного підходу щодо забезпечення та підвищення якості продукції основних процесів, що на ньому виконуються [5, с. 17-21].

Досягнення необхідного рівня якості продукції вимагає безупинного навчання, підвищення кваліфікації спеціалістів, удосконалення обладнання, запровадження інноваційної техніки й технології, зниження витрат виробництва. Впровадження науково-інноваційної діяльності є способом вирішення цих питань, що допоможе повністю змінити не тільки сутність і результати виробничих процесів в аграрному секторі, але й умови існування суспільства в цілому. Розвиток інновацій в технології виробництва продукції при виході сільськогосподарських підприємств на закордонні ринки є основою подолання кризової ситуації у виробничій діяльності підприємств. Без інновацій в цій сфері не можливо вирощувати якісну та екологічно чисту продукцію на родючих та відповідаючих міжнародним стандартам ґрунтам [1, с. 75-81].

Нестача інвестиційних ресурсів перешкоджає підвищенню рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, який можливо було б досягти за допомогою диференціації товарів. Для здійснення диференціації необхідні значні фінансові вкладення в науково-дослідні роботи, в перепідготовку кадрів, тобто управлінську складову тощо, необхідна підтримка держави. В іншому випадку це може негативно вплинути на розвиток вітчизняної економіки в умовах глобалізації [3, с. 27-33].

Сільськогосподарська діяльність знаходиться в постійній залежності від зовнішнього середовища, адже якість продукції напряму залежить від сировини з якої будуть вирощувати продукцію, відповідно і буде мати різну здатність до адаптації в умовах глобалізації [4, с. 48].

У свою чергу, система реакції сільськогосподарського підприємства на процеси, що відбуваються в зовнішньому середовищі веде до внутрішніх змін: в існуючих і розробці нових бізнес-процесів, диверсифікації виробництва та диференціації товарів, організації перенавчання персоналу, зміни організаційних структур тощо. Керівництво підприємства має сформувати стратегію своєї ринкової поведінки в нових економічних умовах, що мають тенденцію до подальших змін. Необхідно звертати увагу на адаптивну поведінку сільськогосподарських підприємств, що представляє собою механізми, які використовуються підприємством для пристосування до динамічних змін зовнішнього середовища за допомогою прийняття та реалізації адекватних цим змінам управлінських рішень. В економічній науці існує поділ адаптивної поведінки на пасивну і активну. Під пасивною поведінкою розуміють відповідь системи на постійно змінюване середовище, а під активною навпаки – як система впливає на середовище.

Усі сільськогосподарські підприємства повинні задіяти наступні компоненти функціонування підприємства, щоб визначити рівень адаптації до умов глобалізації: забезпеченість достатнього рівня гнучкості виробництва і системи управління на підприємстві; забезпеченість необхідними видами ресурсів, включаючи інвестиційні; систему мотивації до виконання якісної роботи усіма підрозділами підприємства; науково-виробничий потенціал; забезпечення необхідного рівня наукової, інформаційної, правової та методичної оснащеності.

В умовах глобалізації підприємства повинні вибрати для себе стратегію поведінки, що буде сприяти подальшій адаптації. Одним із ключових моментів, що в подальшому впливають на управління якістю є фінансова стійкість підприємства. Сільськогосподарські підприємства повинні мати доступ до всіх видів ресурсів, необхідних для відтворення продукції максимально високої якості. З метою забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств необхідний постійний контроль за якістю продукції. Для підвищення ефективності функціонування сільськогосподарського підприємства та застосування механізму управлінням якістю необхідно дотримуватись наступних принципів:

- орієнтація на споживача – чітке виконання потреб споживачів, орієнтація якості продукції на вимоги споживачів;
- велика увага приділена управлінню – забезпечення єдиних цілей керівництвом, пріоритетів їх досягнення та напрямів діяльності підприємства, досягнення максимальної продуктивності праці та задоволення потреб споживачів, стратегічне планування якості продукції;
- системний підхід до управління – прагнення до об'єднання процесів створення продукції, що дозволяють оцінити її якість, можливість застосування взаємозв'язку із споживачем, що забезпечує виконання планування якості продукції;
- постійне поліпшення – проведення робіт по підвищенню якості продукції та покращенню сервісу супроводжується участю керівництва в цьому процесі і забезпечується усіма необхідними ресурсами, які необхідні для реалізації поставлених цілей;
- підхід до прийняття рішень, заснований на фактах – використання достовірної інформації, здійснення аналізу пропозицій, що надходять від робітників підприємства та направлені на зниження витрат на виробництво продукції, підвищення продуктивності праці;
- мінімізація втрат, пов'язаних з неякісною роботою, тощо.

Для того, щоб сільськогосподарське підприємство з успіхом реалізувало адаптивну поведінку спрямовану на поліпшення управління якістю продукції на ринку необхідне впровадження ряду заходів спрямованих на підвищення рівня адаптації: підвищувати рівень якості та конкурентоспроможності продукції, бенчмаркінг, здійснювати моніторинг ефективності витрат виробничих ресурсів, створювати систему мотивації працівників та

здійснювати ефективне управління ними, розробляти і впроваджувати інноваційні технології, здійснювати пошук інвестицій для забезпечення їх реалізації, формування системи безпеки на підприємстві.

Таким чином, можна зробити висновки, що використання основних інструментів концепції загального управління якістю дозволяє спростити процес адаптації сільськогосподарських підприємств до умов глобалізації і забезпечити необхідний рівень конкурентоспроможності на ринку.

Література:

1. Бричко А.М. Концептуальні установи до вивчення процесів адаптації функціонування аграрних підприємств до зовнішньоекономічного середовища / А.М. Бричко // Економічний простір: [зб. наук. праць]. - Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. – № 28/2. - С. 75-81.
2. Бричко А.М. Механізм адаптації сільськогосподарських підприємств до умов глобалізації / А.М. Бричко // «Актуальні питання обліку, аудиту та оподаткування сільськогосподарських підприємств»: [колективна монографія за ред. проф. О. П. Славкової]. - Суми: Сумський національний аграрний університет, 2015. – С. 111-116.
3. Власюк С.А. Сучасні тенденції інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств / А.С. Власенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. - Серія «Фінанси і кредит». – Суми, 2010.- № 2. – С. 27-33.
4. Жаліло Я.А. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності / [Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, А. П. Павлюк [та ін.]. – К.: НІСД, 2013. – С. 48.
5. Багаутдинова Н.К. Формирование системы менеджмента качества / Н.К. Багаутдинова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. - №1. – С. 17 - 21.

Нарак N.M.

PhD in economics, Associate Professor

Войко Y.M.

PhD in economics, Associate Professor

Uzhhorod National University, Uzhhorod, Ukraine

TRENDS OF ENTERPRISE'S FINANCIAL STATE: ANALYSIS OF SOURCES OF FORMING OF CAPITAL

Гапак Н.М.

к.е.н., доцент

Бойко Я.М.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ

The general approaches are considered to formulation of conclusions in relation to trends of enterprise's financial state on the basis of analysis of composition, structure and dynamics of its capital.

Keywords: *passive voices, solvency, financial state, account payable, account receivable, property asset, attracted capital, obligation.*

Розглянуто загальні підходи до формулювання висновків щодо тенденцій фінансового стану підприємства на основі проведення аналізу складу, структури і динаміки його капіталу.

Ключові слова: *пасиви, платоспроможність, фінансовий стан, кредиторська заборгованість, власний капітал, залучений капітал, зобов'язання.*

Підприємство формує своє майно (активи) за рахунок капіталу, що визначається як його пасиви. Від того, який капітал є у розпорядженні суб'єкта підприємницької діяльності, наскільки оптимальна його структура та як ефективно він трансформується в основні засоби і оборотні активи, залежить фінансовий стан підприємства та результати його діяльності. У зв'язку з цим аналіз джерел формування капіталу має важливе значення. Сюди належать вивчення складу, структури та динаміки пасивів, факторів зміни їх величини, оцінка впливу структури джерел формування капіталу на рівень фінансової стабільності підприємства, вартості окремих джерел капіталу та його середньозваженої ціни, обґрунтування оптимального варіанту співвідношення власного та залученого капіталу.

Вихідні умови та кінцеві результати аналізу джерел формування капіталу підприємства
(сформовано авторами)

Ситуаційна умова (в межах аналізованого періоду)	Позитивна ознака (тенденція) у фінансовому стані або господарській діяльності підприємства	Негативна ознака (тенденція) у фінансовому стані або господарській діяльності підприємства
↑ абсолютної величини власного капіталу, ↑ частки власного капіталу у пасивах	↑ рівня фінансової стійкості підприємства	-
↓ абсолютної величини власного капіталу	-	Можливе виникнення неплатоспроможності
↑ частки власного капіталу у пасивах	Зростання відбулося за рахунок: - перевищення темпу приросту власного капіталу над темпом приросту зобов'язань - ↑ власного капіталу і незмінності (або ↓) зобов'язань	Зростання відбулося за рахунок: - незмінності власного капіталу і ↓ зобов'язань - ↓ власного капіталу і ↓ зобов'язань, проте власний капітал зменшується повільніше за зобов'язання
↓ частки власного капіталу у пасивах	-	↓ рівня платоспроможності та фінансової стійкості підприємства
↑ абсолютної величини довгострокового залученого капіталу, ↑ частки довгострокового залученого капіталу у пасивах	↑ фінансових можливостей підприємства у оперативному маневруванні джерелами покриття його потреб, ↑ довіри до підприємства з боку банків та інших кредиторів. Як правило, таке зростання позитивно впливає на фінансовий стан підприємства	-
↓ абсолютної величини довгострокового залученого капіталу, ↓ частки довгострокового залученого капіталу у пасивах	-	↓ фінансових можливостей підприємства у оперативному маневруванні джерелами покриття його потреб, ↓ довіри до підприємства з боку банків та інших кредиторів.
↓ кредиторської заборгованості за видами та в цілому, ↓ частки кредиторської заборгованості у загальних пасивах, зобов'язаннях та поточних зобов'язаннях	↑ рівня фінансової стійкості підприємства	-
↑ кредиторської заборгованості	↑ рівня платоспроможності підприємства за умови меншого темпу приросту кредиторської заборгованості порівняно з темпом приросту оборотних активів (особливо високоліквідних)	↓ рівня платоспроможності підприємства за умови вищого темпу приросту кредиторської заборгованості порівняно з темпом приросту оборотних активів (особливо високоліквідних)
Сума і динаміка кредиторської заборгованості ≈ сумі і динаміці дебіторської заборгованості	Ознака ефективних платіжно-розрахункових відносин підприємства	-
Відсутність або ↓ негативних статей пасиву балансу	Відсутність або зменшення сум по непокритому збитку, неоплаченому капіталу, вилученому капіталу впливає на збільшення власного капіталу підприємства	-
Наявність або ↑ негативних статей пасиву балансу	-	Наявність або збільшення сум по непокритому збитку, неоплаченому капіталу, вилученому капіталу призводить до зменшення власного капіталу підприємства
Наявність або ↑ кредитів банків у частині сум, які не погашені в строк	↓ платоспроможності підприємства, ↓ довіри до підприємства з боку банків та інших кредиторів	-

На основі всебічного аналізу джерел формування капіталу підприємства доцільно врахувати наступні аспекти його оцінки:

1. Динаміки абсолютної величини власного і залученого капіталу підприємства;
2. Співвідношення власного і залученого капіталу, динаміка даного співвідношення;
3. Динаміка кредиторської заборгованості за видами та в цілому, її частка та динаміка частки у загальному капіталі, зобов'язаннях та поточних зобов'язаннях підприємства;
4. Співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованостями підприємства;
5. Наявність та динаміка негативних статей пасиву балансу (непокритий збиток, неоплачений капітал, вилучений капітал);

Наявність та динаміка щодо сум довго- і короткострокових кредитів банку, які не погашені в строк відповідно до умов договору (табл. 1).

Структура джерел формування капіталу безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства: його фінансову стійкість, платоспроможність, рівень доходів і прибутків, рентабельності. Оптимальність співвідношення власного і залученого капіталу визначається наступним:

- зміна обсягів діяльності підприємства (що впливає на динаміку потреб у залучених коштах);
- тривалість одного обороту оборотних активів;
- співвідношення тривалості операційного циклу і періоду погашення кредиторської заборгованості;
- структура витрат підприємства;
- наявність надлишкових запасів, незадіяного обладнання тощо;
- створення сумнівної дебіторської заборгованості (резервів сумнівних боргів), що веде до збільшення додатково залученого капіталу.

Інвестор більш позитивно оцінює структуру капіталу, якщо частка власного капіталу перевищуватиме 50%, що, як правило, виключає значний фінансовий ризик для нього. Підприємство ж, при можливості отримати позикові кошти під менший, порівняно з рентабельністю підприємства, відсоток, зацікавлене у залученні такого капіталу, оскільки це дає змогу розширити обсяги діяльності та підвищити прибутковість власного капіталу.

У зв'язку з цим, а також враховуючи різні традиції ведення бізнесу, що склалися, наприклад, в розвинених економіках Сходу (так, в Японії «вітається» висока частка власного капіталу) та Заходу (у США вважається «високим» підприємницьким мистецтвом при зовсім незначній питомій вазі власного капіталу досягти пристойних рівнів рентабельності підприємства та розвивати власну справу за рахунок віртуозного використання залучених коштів), питання оптимального співвідношення власного і залученого капіталу не має однозначного вирішення. Така оптимальність оцінюється по-різному (70:30, 60:40, зазвичай – 50:50) [1, с.205]. Як правило, кожне підприємство повинне визначати оптимальність своєї структури капіталу, виходячи зі структури основного і оборотного капіталу, швидкості обороту оборотних коштів тощо.

У наступній таблиці представлено вплив низки факторів на обрання фінансової стратегії щодо можливості зменшувати (↓) / збільшувати (↑) частку власного/залученого капіталу (виходячи зі співвідношення 50:50) без погіршення фінансового стану підприємства.

Так, висока оборотність оборотних коштів позитивно впливає на можливість збільшення залученого капіталу підприємства без загрози погіршення платоспроможності та без збільшення ризику для кредиторів, оскільки такому підприємству легше забезпечити надходження коштів та розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Великий період обслуговування операційного циклу підприємства кредиторською заборгованістю теж впливає на можливість зменшити частку власного капіталу у загальних пасивах. Разом з тим, вища питома вага постійних затрат у собівартості продукції підвищує ризик неплатоспроможності підприємства у разі зменшення його доходів. Тобто, таким суб'єктам господарювання доцільно збільшувати частку власного капіталу.

Вплив факторів на вибір оптимальності структури капіталу
(сформовано авторами)

Фактор		Власний капітал	Залучений капітал
Оборотність оборотних коштів	<i>висока</i>	↓	↑
	<i>низька</i>	↑	↓
Тривалість погашення кредиторської заборгованості	<i>довга</i>	↓	↑
	<i>коротка</i>	↑	↓
Частка постійних витрат у собівартості продукції	<i>низька</i>	↓	↑
	<i>висока</i>	↑	↓
Критичний обсяг реалізації	<i>низький</i>	↓	↑
	<i>високий</i>	↑	↓

Своєчасне дослідження аналітичних характеристик, представлених у табл. 1-2, дає змогу оперативно враховувати зміни у складі і структурі джерел формування капіталу та обґрунтовувати фінансову стратегію підприємства.

Література:

1. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Ю.М.Тютюнник. – К.: Знання, 2012. – 815с.
2. Фінансово-економічний аналіз: підручник / П.Ю.Буряк, М.В.Римар, М.Т.Бець та ін. – К.: Професіонал, 2004. – 528с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко – К.: ЦУЛ, 2002. – 360с.

Garmash S.V.

Senior Lecturer

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine

**PROBLEMS OF DOMESTIC MACHINE BUILDING INDUSTRY AND
POSSIBLE WAYS OF OVERCOMING THE CRISIS**

Гармаш С.В.

старший викладач

НТУ «Харківський політехнічний інститут», Україна

**ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ
ВИХОДУ З КРИЗИ**

Activities of machine building industry development in Ukraine during the certain period of time which became the consequences under the changes attached to the socioeconomic development of the country during the years of independence are analyzed in this paper. Comparative analysis with the state of machine building industry in other countries, in particular in China, is drawn. Possible ways for overcoming the crisis are proposed.

Keywords: *problems of domestic machine building industry, socioeconomic formation, crisis, direct foreign investment*

У статті аналізуються показники розвитку машинобудівної галузі України у динаміці за певний період часу, які стали наслідком змін, притаманних соціально-економічному розвитку країни за роки незалежності. Проводиться порівняльний аналіз зі станом машинобудівної галузі у інших країнах, зокрема у Китаї, пропонуються можливі шляхи виходу із кризи, що склалася.

Ключові слова: *проблеми вітчизняного машинобудування, соціально-економічна формація, криза, прямі іноземні інвестиції*

Загальновідомо, що «машинобудування лідирує серед інших галузей галузевої промисловості у використанні високих технологій. Зазвичай його вважають менш наукоємним сектором у порівнянні з такими інноваційними галузями, як ІКТ або фармацевтика. Однак, саме машинобудуванню належить ключова роль у розповсюдженні передових машин, обладнання і виробничих процесів в інших галузях економіки. Більша

частина біо- і нанотехнологій, виробництва сучасних матеріалів, мікро- і фотоелектроніки в значній мірі залежить від інновацій у машинобудуванні» [1].

Нажаль, на сьогодні відсутній детальний аналіз тих змін, які відбулися у вітчизняній галузевій промисловості за останні кілька років.

Гітіс Т.П. і Літвінова С.І. у своїй роботі [2] відзначають, що за даними Державної служби статистики у 1990 році у структурі промисловості України машинобудування складало 30,5 % [3]. На сьогодні спостерігається різке падіння не тільки виробництва продукції машинобудування, а й масове закриття підприємств галузі та втрата традиційних ринків збуту. Це можна пояснити як трансформаційними процесами у національній економіці, так і змінами ціннісних орієнтирів у суспільстві при переході до нової соціально-економічної формації.

Але ці пояснення не можуть бути виправданням тим, хто став вважати ресурс країни своєю приватною власністю. Ганебне розкрадання усіх видів ресурсів можновладцями усіх рівнів, усіх гілок влади та усіх сфер господарювання стало ганебним явищем, притаманним країні з проголошення її незалежності. Особливих масштабів і цинізму це набуло в останні роки, коли словоблудство про необхідність проведення реформ та боротьби з корупцією стають актуальними лише для отримання чергового траншу МВФ. Відбувається планомірне знищення не тільки промислового, але й науково-технічного потенціалу країни. У цьому аспекті слід звернути увагу на досвід Китаю у дієвій боротьбі з такими явищами.

Представляє інтерес досвід Китаю і у розвитку промисловості, зокрема у машинобудуванні. Сьогодні Китай є одним з самих крупних виробників промислового устаткування у світі. Об'єми виробництва машинобудування у 2009 році досягли 1,6 трл. дол. Чверть обладнання, що виробляється у Китаї, йде на експорт, таким чином, машинобудування займає друге місце за темпами збільшення експортних поставок. Якщо до 2003 року продукція машинобудування більше імпортувалася до Китаю, то вже у 2007 році країна стала одним з більших експортерів у світі, а в 2009 році 16 % промислового устаткування світу вже вироблялося у Китаї. Запорукою такого успіху стали поєднання дешевої робочої сили, державної підтримки та іноземних технологій [4].

Уряд Китаю активно підтримує розвиток машинобудування (субсидії, збільшення повернення ПДВ при експорті, зниження відсотків на займи). Така податкова практика підтримало місцевого виробника у конкуренції з іноземними постачальниками, але не відштовхнуло іноземних інвесторів від машинобудування Китаю, тому виробничі потужності галузі досягли світових стандартів. Високі стандарти якості серед виробників створили додатковий стимул для подальших інвестицій іноземними компаніями, які прагнули реалізувати головну перевагу місцевого ринку – низькі ціни. У 2009 році Китай зайняв друге місце після США за прямими іноземними інвестиціями, половина з яких потрапило у виробничий сектор економіки, а вже у 2010 році на компанії з іноземними інвестиціями прийшлося до 55 % китайського експорту [4].

Таким чином, саме іноземні інвестиції стали однією з рушійних сил успіху китайських виробників продукції машинобудування та подальшого розвитку галузі, яка виробляє та експортує значний відсоток своєї продукції з високою доданою вартістю, використовуючи усі переваги ПП та демонструючи при цьому вражаючий синергетичний ефект.

Щодо України, то питома вага машинобудування у структурі промисловості на сьогодні складає – 11,6 %, у промислово розвинених країнах – біля 30 %. А на долю машинобудування приходить від 30 до 50 % загального об'єму промислової продукції: у Німеччині цей показник – 53,6%, в Японії – 51,5 %, в Англії – 39,6 %, в Італії – 36,4 %, у Китаї – 35,2 %. Такий рівень розвитку машинобудування забезпечує технічне переоснащення усієї промисловості кожні 8 – 10 років [2].

Загальне призначення машинобудування – створення активної частини основного капіталу економіки (машини та устаткування різного призначення, транспортні засоби, прилади, агрегати, вузли). Це все у процесі інвестиційної діяльності перетворюється в

основний капітал економіки і представляє собою виробничий потенціал країни, здійснюючи відтворювальний процес в національній економіці [5, с. 292].

У своїй роботі Мезенцева І.Л. відмічає позитивну динаміку інвестування в основний капітал промисловості і констатує незначне покращення інвестиційної привабливості промислової галузі економіки України у період, що аналізується (2009 – 2013 рр.), але докорінні негативні тенденції почали відбуватися саме після цього періоду, коли був зроблений вибір на переорієнтацію економіки країни на випуск сільськогосподарської продукції та переробну галузь промисловості.

Прихильники такої переорієнтації приводять аргументи про низьку конкурентоспроможність продукції українського машинобудування на зовнішніх ринках з-за застарілих витратних технологій, більшість з яких ще застосовується з часів Радянського Союзу (необхідність оновити 80 % виробничих потужностей), як наслідок – ресурсоємність та енергоємність продукції вітчизняного машинобудування.

Але, слід зазначити, що протягом 2009 – 2013 рр. спостерігалася висока ступінь кореляції між індексами промислової продукції та індексами продукції машинобудування, що вказує на стабільний розвиток галузі у зазначений період. Показники динаміки об'ємів реалізації продукції машинобудівної галузі у відсотках у порівнянні її з реалізованою продукцією усієї промисловості України були наступні: 2009 рік – 10,6 %, 2010 рік – 9,3%, 2011 рік – 10 %, 2012 рік – 10,2, 2013 рік – 9,8 %. Така ситуація свідчила про те, що інвестування у машинобудівний комплекс може бути вигідним, оскільки її продукція має стабільний попит, а потенціал галузі є достатньо високим [5, с. 294, 295].

Згідно з Державною програмою розвитку внутрішнього виробництва «... для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного машинобудування необхідно створити потужні національні науково-виробничі структури, що здатні інтегруватися до міжнародних виробничих структур. У той же час більшість підгалузей машинобудування і оборонно-промислового комплексу є перспективними, мають потужний науково-технічний, освітній та виробничий потенціал. Проте вони утворювалися для роботи в умовах виробничої кооперації певної спрямованості і залежать насамперед від державної економічної внутрішньої та зовнішньої політики. Завданням держави є відтворення діяльності машинобудівного комплексу на максимально можливому рівні» [6].

Але швидкоплинні зміни вносять свої корективи у державну політику стосовно розвитку промисловості країни, зокрема машинобудування. У аналітичній доповіді «Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України» говориться, що «негативні тенденції у розвитку економіки України... засвідчують про недосконалість та вичерпаність традиційних для України чинників економічного зростання. Ці чинники ґрунтуються, насамперед, на переважанні сировинної складової у виробництві та експорті, експлуатації застарілих екологонебезпечних і ресурсоємних засобів виробництва, високій експортній орієнтації базових бюджетоутворюючих галузей промисловості, використанні дешевої низькокваліфікованої праці. За таких умов відновлення економічного зростання в Україні вимагає побудови нової моделі економічного розвитку, заснованої на інвестиційних засадах...» [7].

Але з-за дефіциту внутрішніх інвестицій слід активно залучати прямі іноземні інвестиції у промисловий сектор (ПП). Ці інвестиції «...за умов здійснення виваженої державної політики, можуть стати потужним чинником її модернізації та структурної перебудови» [7]. Однак, «...світовий досвід свідчить про неоднозначність впливу ПП на економічний розвиток країн-реципієнтів, що зумовлено можливістю виникнення негативних ефектів внаслідок реалізації інвестиційних стратегій зарубіжних інвесторів, які можуть не відповідати національним інтересам країни» [8], тому для зменшення інвестиційної непривабливості країни для залучення іноземного капіталу слід створити сприятливі умови:

1) для прозорості приватизації усіма зацікавленими сторонами збиткових підприємств, зокрема підприємств машинобудування, які не мають стратегічного значення, із збереженням їхньої загальної спеціалізації;

2) щоб направити ПП на переоснащення підприємств для створення конкурентоспроможної продукції та розширення ринків збуту, а саме – відновлення традиційних ринків збуту та завоювання нових за рахунок високих стандартів якості продукції та можливості демпінгувати по цінах на свою продукцію з метою приваблення нового споживача;

3) у системі пільгового оподаткування підприємств галузей, які виробляють продукцію з високою доданою вартістю для можливості їхнього кардинального переобладнання з метою широкомасштабного застосування інновацій у разі залучення прямих іноземних інвестицій.

Виникає дві основні протидіючі цьому сили:

1. Сама можливість прозорості приватизації досить сумнівна у країні, в якій «...поняття «влада», «бізнес» та «кримінал» давно та надовго стали вже тотожними поняттями» [9], а корумпованість можновладців та нестабільна соціально-економічна ситуація - явними факторами проти залучення значних інвестицій у країну.

2. Навряд чи іноземні інвестори проявлять ініціативу у збереженні та технологічному зміцненні конкурента своєму виробникові, особливо це стосується виробництва продукції з високою доданою вартістю, якою є основна частина продукції машинобудування, та позбавлення власного виробника потенціального ринку збуту своєї продукції.

Отже, без державної підтримки та значних інвестицій у вітчизняну машинобудівну галузь її перспективи дуже сумнівні, але досвід інших країн може статися нам у нагоді, коли від постійного декларування необхідності проведення кардинальних реформ справа перейде у площину дій.

Література:

1. Владимир Кондратьев. Глобальный рынок машиностроения [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnyj_rynok_mashinostrojenija_2013-10-24.htm
2. Гитис Т.П., Литвинова С.И. Анализ и перспективы машиностроения в Украине [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/32_NII_2014/Economics/9_178731.doc.htm
3. Державна служба статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Современное развитие машиностроения в Китае [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://scsgroup-consult.com/ru/articles/sovremennoe_razvitie_mashinostroeniya_v_kitae
5. Мезенцева И.Л. Анализ инвестиционной деятельности в машиностроительной отрасли Украины. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності ' 2014. Випуск 1(10). Том 1.
6. Державна програма розвитку внутрішнього виробництва [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF>
7. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України. – К.: НІСД, 2014. – 57 с.
8. Інвестиційна безпека перехідних економік в умовах глобальної інтеграції: теоретико-методологічні підстави та прикладні аспекти: монографія / за ред. В. Андрійчука, М. Флейчук, А. Мокія; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 324 с.
9. Гармаш С.В. Відсутність персональної відповідальності як мотиватор безладдя та беззаконня. // Труды V-ої Міжнародної науково-практичної Internet-конференції студентів та молодих вчених «Стратегія інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність» 20 грудня 2014 р. – Х.: НТУ «ХПІ», 2014 р. – С. 18.

Goncharenko E.N.

Doctor of Economic Sciences, Associate professor
Odessa National Economic University, Ukraine

Usov A.V.

Doctor of Technical Sciences, Professor
Odessa National Polytechnic University, Ukraine

FORECASTING OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY

Гончаренко Е.Н.

доктор экономических наук, доцент
Одесский национальный экономический университет, Украина

Усов А.В.

доктор технических наук, профессор
Одесский национальный политехнический университет, Украина

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

To predict the development of economic systems are relevant information and analytical methods based on the optimization of the targets. Assessment of quality of forecasts of economic condition of the company by means of an objective function. The purpose of this paper is to analyze the methods for predicting the stability of the economic system on the basis of the forecast parameters.

Keywords: economic stability, sustainable development forecasting.

Для прогнозирования развития экономических систем актуальными являются информационно-аналитические методы, основанные на оптимизации прогнозных показателей. Оценка качества прогнозов экономического состояния предприятия осуществляется с помощью целевой функции. Целью данной статьи является проведение анализа методов прогнозирования устойчивости развития экономических систем на основании прогнозных параметров.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, прогнозирование устойчивого развития.

В условиях современной динамики и трансформации рыночной экономики функционирование экономической системы существенно зависит от того, насколько достоверно можно предвидеть перспективы ее развития в будущем, т.е. от прогнозирования. В значительной мере быстрое изменение динамики и структуры процессов ведет к неопределенности этих процессов.

Особую роль при решении этих задач приобретает прогнозирование. Масштабы, а главное, темпы развития и сложность общественных, в том числе экономических, связей определяют важность повышения надежности перспективных оценок, необходимость дальнейшего совершенствования методологии прогнозирования, распространения и совершенствования имеющихся, разработки новых методов, применяемых при прогнозировании.

Изучение устойчивости развития предприятий предполагает исследование их состояния не только на сегодняшний день, но и на ближайшую перспективу. Необходимость предвидения вероятного исхода событий в будущем никогда прежде не была столь насущной, как сейчас. Это, прежде всего, связано с развитием экономики в период кризиса, темпами научно-технического прогресса и многими другими факторами. Предвидение событий дает возможность заблаговременно подготовиться к ним, учесть их положительные и отрицательные последствия, а если это возможно, — вмешаться в ход развития, контролировать его, и что более важно — работать для претворения в жизнь одной из выявленных альтернатив будущего. Управленческие решения, принимаемые сегодня, опираются на оценки развития экономической системы в будущем; в свою очередь они в большей или меньшей степени воздействуют на это будущее [1, с. 115].

Целью данной статьи является проведение анализа методов прогнозирования устойчивости развития предприятия на основании прогнозных параметров.

В современных условиях, характеризующихся неопределенностью с постоянными динамическими изменениями, актуально использовать инновационные методы управления, в частности прогнозирование динамических процессов с неопределенными данными. Неопределенность данных характеризуется множеством факторов неопределенности: неопределенность исходных данных, неопределенность внешней среды, неопределенность, связанная с характером динамики процессов и т. д. Именно факторы неопределенности определяют ошибку прогноза, т. е. опасность потери ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов, связанных с системой хозяйствования [2, с. 240; 3, с. 34].

На основе проведенного анализа методов прогнозирования и обработки динамических процессов с неопределенностью в исходных данных все методы можно разделить на четыре группы: статистические методы, имитационные методы, управленческие методы и информационно-аналитические (рис. 1).



Рис. 1. Методы прогнозирования динамических процессов с неопределенными исходными данными

Статистические методы прогнозирования все более широко применяются при решении различных прикладных задач. Одним из таких методов является наложение интервальных операций на оптимальную прогнозную модель. В настоящее время интервальное представление факторов неопределенности привлекает все большее внимание инженеров и экономистов как именно ограничительное и наиболее адекватное многим практическим постановкам задач.

Результатом интервальных расчетов являются интервалы (интервал - это замкнутый числовой промежуток), в которых могут находиться итоги вычислений. Применение интервальных вычислений имеет преимущество перед детерминированными или вероятностными методами вычислений: не требуется знание вероятностных характеристик факторов, которые на практике редко бывают точно известными.

В настоящее время разработка методов прогнозирования на основе интервальных методов представляется, прежде всего, на основании интервального подхода к стандартным методам прогнозирования.

Для прогнозирования устойчивого развития актуальными являются информационно-аналитические методы, основанные на оптимизации прогнозных показателей. Предлагается использование OLAP-модели для прогнозирования экономических показателей, характеризующих устойчивость развития экономической системы. Прогнозируемые параметры должны быть близки к реальным.

Наличие информации о предстоящих потребностях, возможных результатах и последствиях управляющих действий – необходимая предпосылка оптимального управления любой системой. Такая информация может быть получена как результат научно обоснованных прогнозов, которые могут быть получены в результате процесса прогнозирования [4, с. 162; 5, с. 280].

Основным инструментом большинства методов прогнозирования расчетных характеристик информационных потоков при проектировании OLAP – моделей (on Line Analytical Processing) является схема экстраполяции, которая включает изучение временных рядов, составленных из упорядоченных во времени наборов этих характеристик. Полученный набор аппроксимируется какой-либо функцией. В результате получается жестко фиксированная модель тренда [6, с. 312].

Методы, основанные на анализе информационных связей в бизнес - процессах базируются на всемерном учете параметров экономической системы, их распределении в системе передачи данных и использовании в OLAP-формате. Расчетный объем загрузки системы передачи данных в месяц “пик“ определяется для каждого узла "сервер - клиент", обслуживаемого данной системой передачи данных. При этом объем передачи данных для отдельных участков системы передачи данных определяют путем последовательного суммирования информационных объемов поступающих с предыдущих участков системы передачи данных.

Перспективный объем информации в OLAP – формате Q_t вычисляют по формуле [7, с. 72; 8, с. 174]:

$$Q_t = \rho k_m k_n \sum_{i=1}^n Q_i k_i, \quad (1)$$

где Q_i - среднемесячный объем информации i -того типа; ρ - коэффициент увеличения объема передаваемой информации на перспективу; k_m - коэффициент, учитывающий неравномерность объемов информационных потоков в экономической системе; k_i - коэффициент повторности передачи информационных потоков i - того типа; k_n - коэффициент неучтенных информационных потоков, принимаемый равным 1,15.

Пока OLAP - модель соответствует бизнес-процессу, ошибки прогноза должны колебаться около нуля. Если же модель прогноза ошибочна или станет ошибочной из-за того, что резко изменится сам бизнес-процесс, то появится последовательность "положительных" или "отрицательных" ошибок и, следовательно, средняя ошибка прогноза больше не будет равна нулю. Метод следящих сигналов состоит в том, что систематически осуществляется проверка близости средней ошибки прогноза к нулю. Если средняя ошибка превысит некоторый заранее установленный предел, формируется предупреждение, дающее возможность пользователю принять необходимые меры для своевременной корректировки прогнозных характеристик.

Оценка и анализ устойчивости работы предприятия направлены на исследование протекающих в них динамических процессов при изменении внешних и внутренних параметров. Поэтому представляет интерес ответ на вопросы о том, какова область устойчивости наблюдаемых показателей, при каких действиях рискованных факторов наступает срыв устойчивости и какова картина ее утрачивания (момент срыва устойчивости, плавность перехода от устойчивого состояния к неустойчивому и др.). Для получения более полной картины ослабления устойчивости прибегают к серии экспериментов, раскрывающих рискованные факторы и специфику ухудшения стабильности показателей производства. В ходе их проведения появляется возможность визуально оценить траекторию изменения показателя (или их группы) и при задании нормативных или пороговых (минимального, максимального) значений рассчитать степень устойчивости контролируемых показателей [9, с. 241, 10, с. 415].

Если показатель пересекает пороговый уровень и покидает допустимый диапазон значений, это говорит о его неустойчивости и требует проведения диагностики деятельности предприятия. В этой ситуации предприятие будет подвергаться влиянию помех, и его адаптивные качества могут оказаться недостаточными для противодействия им. Вот почему диагностика проводится в тесной двухсторонней связи с оценкой и анализом устойчивости предприятия: выявление симптомов его кризиса диктует необходимость углубленного изучения процесса потери устойчивости предприятия.

Структура алгоритма прогнозирования предусматривает ряд этапов:

– прогнозирование изменения внешней и внутренней среды предприятия на базе количественной и эвристической информации о наблюдаемых параметрах среды;

- определение тенденций развития прогнозируемого объекта (предприятия) на основе факторов, которые влияют на его динамику;
- оценку реакции предприятия на внутренние или внешние факторы и анализ сценариев развития предприятия;
- продолжение прогнозирования по избранному сценарию следствий последствий его выполнения, чтобы своевременно скорректировать или отменить решение, если условия реализации радикально изменились;
- анализ показателей предприятия с помощью OLAP-модели (on Line Analytical Processing) прогнозирования;
- коррекцию параметров прогнозирования и принятых плановых решений, если этого требует необходимость восстановления и сохранения устойчивости деятельности предприятия.

Структура этапов и форм процесса прогнозирования в общем цикле прогнозирования, стратегического планирования и регулирования развития предприятия должна отвечать современным требованиям.

Неверное прогнозирование параметров экономической системы (предприятия) существенным образом сдерживает ее развитие. Концепция экономической системы, как и любой другой сложной системы, со временем эволюционирует. Экономическая система должна так функционировать, чтобы учесть прогнозные характеристики ее устойчивого развития. Решением данной проблемы является управление экономической системой на основе прогнозных характеристик ее функционирования, которое включает информацию об изменении параметров экономической системы, так и OLAP-модель (on Line Analytical Processing) прогнозирования оптимальных параметров ее в зависимости от изменения бизнес-процессов на предприятии. С помощью методов прогнозирования изменения параметров экономической системы можно рассчитать необходимую дополнительную управленческую функцию и заранее принять меры по ее технической реализации с целью устойчивого развития.

Предлагается метод прогнозирования параметров экономической системы, который базируется на OLAP-Модели и включает изучение временных рядов, составленных из упорядоченных во времени последовательностей этих параметров в виде вектора состояния $\{x(t)\}$. Особенность предложенного метода прогнозирования заключается в том, что назначение эффективных прогнозных характеристик на будущий период $[0, T]$ зависит от длины интервала, на котором проводится предыдущий сбор этих данных состояния экономической системы, их анализа и экстраполяции на указанный промежуток. Поэтому стратегия поиска такого интервала и его длины определяется условием, нижней границей выборки данных функционирования предприятия.

Прогнозирование расчетных характеристик на базе OLAP-модели проведены на базе временных рядов значений прогнозируемых показателей. При этом учитывается их функциональная инерционность, динамичность и нестационарность. Как метод прогнозирования используем экстраполяционный прогноз, который состоит в установлении закономерности изменения прогнозируемого параметра за предыдущие моменты времени с дальнейшей экстраполяцией этого времени на будущие промежутки времени. Оценка качества прогнозов экономического состояния предприятия осуществляется с помощью целевой функции

$$P(\|x - x_0\|) \rightarrow \min \quad (2)$$

где x – вектор текущих значений экономических параметров предприятия за период прогноза;

x_0 – вероятные значения экономических параметров предприятия на время прогнозирования.

Основой любого прогнозирования есть гипотеза об инерционности прогнозируемого параметра, причем, не только временная, но и функциональная.

Точность прогноза определяется объемом статистических данных прогнозируемого показателя V и чем данных больше, тем надежнее прогноз; неизменностью тенденции поведения прогнозируемого показателя; глубиной (интервал времени T) прогноза и чем он больший, тем сильнее возрастает ошибка прогноза. Максимальное правдоподобие прогнозируемых показателей зависит от глубины прогноза T_M^* и объема V статистических данных прогнозируемых экономических показателей предприятия. Представим функцией $P(t) = F[X(t), V(t)]$ достоверность того, что прогнозируемый экономический показатель предприятия будет правдоподобным на заданном временном интервале при минимальной статистической выборке, которая характеризует тенденцию его поведения.

Чтобы задать экономические параметры предприятия на временной промежутке $[t_1^F, t_2^F]$ в будущем, необходимо осуществить выборку статистических данных прогнозируемых параметров за промежуток времени $[3t_1^P, 3t_2^P]$ в прошлом и вычислить из этой выборки $M(x_1)$ - математическое ожидание искомых параметров, и их дисперсию. Полученные по указанной методике прогнозные экономические параметры предприятия распределятся в окрестности седловой точки. На рис. 2 представлено графическое изображение точки $P^*(T^*, V^*)$ в координатах время $T(x)$ прогноза показателей – объем выборки $V(x)$ за определенный промежуток времени – вероятность $P(x)$ прогнозной характеристики вектора X .

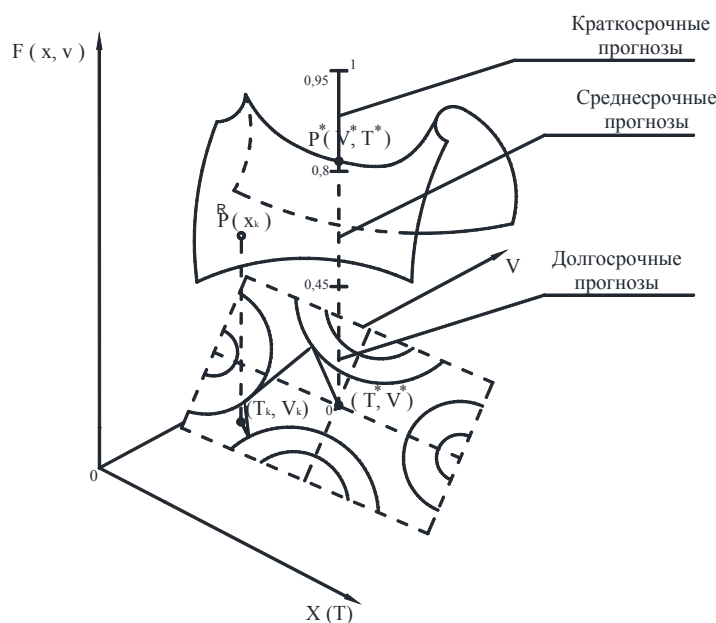


Рис. 2. Графическое изображение точки $P^*(T^*, V^*)$ в координатах: время $T(x)$ прогноза параметров – объем выборки; $V(x)$ – вероятность $P(x)$ устойчивого развития предприятия

Для задания параметров экономической системы на временной промежутке $[t_1^F, t_2^F]$ в будущем необходимо осуществить U^* выборку статистических данных прогнозируемых параметров в промежутке времени $[3t_1^P, 3t_2^P]$ в прошлом и определить из этой выборки $M(x_1)$ математическое ожидание искомых параметров, и их дисперсию. Полученные по указанной методике прогнозные параметры экономической системы будут располагаться в окрестности седловой точки.

В условиях кризиса достоверность значений прогнозируемых экономических показателей предприятия уменьшается, что свидетельствует о понижении их надежности и

правдоподобия. Избранные значения временного интервала глубины выборки позволяют рассчитать минимальный объем информации "предыстории" изменения характеристик экономической системы, достаточный для выполнения наиболее правдоподобного прогнозирования устойчивого развития предприятия на любой заведомо заданный промежуток времени.

Разработанный метод оценки расчетных экономических показателей дает возможность получить погрешность в пределах доверительного интервала, используя определенное количество измерений их значений, которые поступают за промежуток времени *T*. Показано, что экономические прогнозные параметры предприятия необходимо составлять по их анализу за время в три раза превышающее время прогноза.

Литература:

1. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. / Л. П. Владимирова – М.: Издательский Дом «Дашков и Ко», 2000. – 308 с.
2. Вишневецкий В.М. Теоретические основы проектирования компьютерных сетей. / В.М. Вишневецкий. – М.: ЗАО "Техносфера". – 2003. – 512 с.
3. Гончаренко Е.Н. Управление устойчивостью экономических систем на основе оптимизации прогнозных характеристик / Е.Н. Гончаренко // Экономика и управление предприятиями машиностроительной отрасли: проблемы теории и практики. Сборник научных трудов. Национальный аэрокосмический университет им. Жуковского «Харьковский авиационный институт» – Харьков «ХАИ» – 2009. — №3. – С. 33 – 41.
4. Зубов В.И. Проблема устойчивости процессов управления. / В.И. Зубов. – СПб.: Изд. СПбГУ, 2001. – 354 с.
5. Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: Учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2008. – 575 с.
6. Олифер В. Новые технологии и оборудование IP-сетей / В. Олифер, Н. Олифер. – СПб., 2000. – 512 с.
7. Ревенко Д.С. Методы и модели прогнозирования динамических процессов с неопределенными данными. / Д.С.Ревенко, В.М.Вартанян. // Бизнес информ. – 2009. – №6. – С. 71-74.
8. Семенов Ю.А. Алгоритмы телекоммуникационных сетей. В 3-х частях. Часть 2. Протоколы и алгоритмы маршрутизации в Internet / Ю.А. Семенов. – М.: Бином, 2007 – 832 с.
9. Усов А.В., Дубов А.Н., Дмитришин Д.В. Моделирование систем с распределенными параметрами: Монография. / А.В.Усов, А.Н. Дубров, Д.В.Дмитришин. — Одесса: Астропринт. — 2002. — 664 с.
10. Ричард К. Современные системы управления. / 9-е издание / Ричард К. Дорф, Роберт Х. Бишоп. Пер. с англ. Б.И. Копылова. – М.: Лаборатория базовых знаний – 2004. – 931 с.

Grynko Tatyana

Doctor of Economic Sciences, PhD, Professor

Krupskiy Oleksandr P.

Candidate of Psychological Sciences, PhD, Associate Professor

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

APPROACHES TO ASSESSING THE NEEDS OF ENTERPRISES IN INNOVATION

Гринько Т. В.

д.е.н., профессор

Крупский А. П.

к.психол.н., доцент

Днепропетровский национальный университет им.О.Гончара, Украина

ПОДХОДЫ К ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ВО ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИЙ

Approaches to assessing the needs of enterprises in innovation, feasibility of their implementation are observed. The key stages to ensure innovative development of enterprises such as: competitive analysis of the enterprise and comparisons with similar enterprises-competitors, the formation of the list of potential for enterprise innovation, identification of economically viable for enterprise innovation, introducing real innovation are identified. The proposed approach allows to organize the system assessment of innovative development of enterprises in selected key areas.

Key words: *innovative development, innovation needs, management, competitiveness, innovation.*

Рассмотрены подходы к оценке потребности предприятий в инновациях, целесообразность их внедрения. Определены основные этапы обеспечения инновационного развития предприятий такие как:

конкурентный анализ предприятия и сравнение показателей с аналогичными предприятиями-конкурентами, формирование перечня потенциальных для предприятия инноваций, определение экономически целесообразных для предприятия инноваций, внедрение реальных инноваций. Предложенный подход позволяет организовать системную оценку уровня инновационного развития предприятия по отдельным ключевым направлениям.

Ключевые слова: *инновационное развитие, потребности в инновациях, управление, конкурентоспособность, инновации.*

Сложность развития современных экономических отношений и возмущающие воздействия внешней среды на украинские промышленные предприятия ставят перед управленцами новые задачи, основной из которых является разработка соответствующих методов управления, которые позволят инновационно развивать предприятие в соответствии с его возможностями и потребностями.

Последние двадцать лет проблемы инновационного развития и внедрения инновации в производство, поиски путей преодоления технологической и психологического сопротивления инновациям служили предметом особого внимания экономистов всего мира. Так исследованиями вопросов инновационного развития занимались А. Беломерная [1], В. Бондар [2], А. Дабровская [18], В. Денисюк [4], Журавский В. С. [5], А. Ильдяков [6], Ю. Майданевич [10], О. Мочалина [11], А. Нерега [10], А. Никифоров [12], Ю. Поляков [13], Т. Скрипко [15], Л. Федулова [16].

Целью исследования является обобщение существующих подходов к оценке потребностей во внедрении инноваций на предприятиях Украины и разработка предложений по обеспечению инновационного развития предприятий на основе определения потребности в инновациях.

Одной из главных проблем подавляющего числа отечественных предприятий является все углубляющееся отставание от успешных мировых предприятий в уровне инновационного развития производственной подсистемы, что проявляется в недостаточной степени внедрения инноваций, в частности, в технологии производства, что также отрицательно сказывается на характеристиках и конкурентоспособности продукции и т.д.

Главное препятствие к внедрению производственных инноваций состоит не только в отсутствии у предприятий необходимых финансовых ресурсов, но и эффективной инновационной политики. Следовательно, высокую актуальность приобретает задача эффективного планирования и внедрения инноваций в производственной и непроизводственной сфере.

Можно выделить три типа ситуаций, когда предприятия могут получить экономический эффект от внедрения инноваций в различные сферы своей деятельности.

1 тип – Возникновение на предприятии проблемной ситуации, которая угрожает снижением конкурентоспособности предприятия и его продукции. В данном случае понятие «проблемная ситуация» трактуется согласно предложенного академиком Н. Чумаченко определения, а именно как «несоответствие между фактическим и желаемым состоянием деятельности управляемого производственного объекта, несоответствие, которое препятствует заданному бесперебойному и эффективному функционированию, а также развитию этого объекта» [17]. Данное определение, применительно к теме нашего исследования, можно расширить также за счет негативных тенденций. Когда, с одной стороны, определенные параметры производственной системы еще не перешли того порога, который уже можно характеризовать как проблемную ситуацию. Но, с другой стороны, динамика изменения параметров производственной системы свидетельствует о том, что существует угроза достижения такого порога, и внедрение инноваций может быть использовано как упреждающее реагирование на будущую проблемную ситуацию или же для ее предотвращения. Инновационные решения могут использоваться для реагирования на проблемную ситуацию или тенденцию в тех случаях, когда они способны изменить характеристики функционирования производственной системы таким образом, чтобы они вернулись в такие границы, что ситуация уже не будет характеризоваться как проблемная, либо позволяют снизить интенсивность проблемной ситуации при разумных затратах. Если решение, основанное на внедрении инноваций, является более предпочтительным, чем

другие возможные решения, или же вообще единственно возможным, то в таком случае можно говорить о необходимости внедрения инноваций, когда внедрение инноваций обусловлено фактическими обстоятельствами, при которых отказ от внедрения инноваций будет иметь для предприятия негативные последствия.

2 тип – Выявление возможностей получения дополнительного экономического эффекта. Возможны случаи, когда определенные нововведения позволяют повысить эффективность функционирования предприятия в определенных сферах, причем речь идет не о радикальной перестройке работы предприятия, а о внедрении усовершенствований при сохранении неизменными технологических процессов, организационной структуры и т.п. В данном случае речь идет не о необходимости внедрения инноваций для разрешения какой-либо проблемной ситуации или ликвидации ее последствий, а для использования имеющихся возможностей получения прямого экономического эффекта (дополнительной прибыли, сокращения издержек и т.п.) или общего повышения качества функционирования предприятия, что также в конечном итоге опосредованно приведет к положительным результатам (в частности, к получению экономического эффекта или предотвращению проблемных ситуаций в будущем). В отличие от случаев, когда необходимость внедрения инноваций обусловлена проблемными ситуациями, разрешение которых требует соответствующего реагирования, отказ от таких «совершенствующих» инноваций не является критичным. Если бы в таких ситуациях предприятие не внедряло инновации, то это не стало бы причиной возникновения убытков, поэтому речь идет о целесообразности внедрения инноваций для использования имеющихся возможностей. Поскольку возможность и целесообразность внедрения таких инноваций зачастую неочевидна, то отечественные предприятия не проявляют должной активности в данном направлении. Получается замкнутый круг, когда благополучные предприятия даже при наличии финансовых ресурсов не уделяют внимания поиску возможностей внедрения инноваций, поскольку руководство считает, что предприятие и так работает эффективно, а предприятия, которые уже столкнулись с проблемными ситуациями, не имеют средств для внедрения необходимых им инноваций.

3 тип – Выявление негативных тенденций. В целом, такой подход в экономической науке носит название антиципативного (он англ. anticipate – предчувствовать) управления [14], которое подразумевает управление экономической системой с учетом ее предполагаемого будущего поведения [21]. Несмотря на то, что антиципативное управление предлагает соответствующий инструментарий, в том числе на основе экономико-математических методов, при планировании и внедрении инноваций не обязательно использовать сложные математические модели. Главная задача здесь сводится к тому, чтобы осуществлять мониторинг угроз для ключевых сфер деятельности предприятия, а также мониторинг предлагаемых на рынке инноваций, которые могут быть использованы для предотвращения имеющихся угроз или для преодоления их последствий. Необходимо принимать во внимание тенденции развития отрасли, целевых рынков, действия конкурентов и прочие ключевые факторы. Решения о внедрении инноваций должны приниматься своевременно и учитывать степень риска возникновения проблемной ситуации и силу ее возможного негативного воздействия на деятельность предприятия. При антиципативном внедрении инноваций необходимо, прежде всего, выявить будущую негативную тенденцию или будущую проблемную ситуацию и сформировать перечень инноваций, внедрение которых могло бы быть решением для указанной ситуации, после чего проанализировать имеющиеся альтернативы и выбрать наиболее эффективную с учетом их характеристик и возможностей предприятия.

Таким образом, принятие решений о внедрении инноваций основывается на обнаружении проблемной ситуации, негативной тенденции или благоприятных возможностей. При этом отечественная практика функционирования предприятий свидетельствует о том, что руководству предприятий зачастую не удается правильно оценить ситуацию, а решения о внедрении инноваций принимаются на основе интуиции или личных

предпочтений. Такое положение вещей способствует принятию необоснованных решений и неэффективности инноваций.

Для обеспечения своевременного принятия обоснованных решений в сфере внедрения инноваций необходимо иметь объективные критерии для оценки потребности в них, которые позволяли бы выделить проблемные сферы в деятельности предприятия (или же благоприятные возможности) и оценить возможности улучшения ситуации с помощью внедрения инноваций. Для этого нужно сначала сформировать перечень показателей для оценивания и сопоставления. При этом основное внимание следует уделять как эффективности основных процессов на предприятии, так и характеристикам его продукции.

В практике управления предприятиями широкое распространение приобрел инструментарий оценки эффективности на основе использования различных систем показателей. Основу таких подходов составили: система сбалансированных показателей Balanced Scorecard и французская система «tableau de bord» [7], которая позволяет учитывать финансовые (на высших уровнях управления используются агрегированные финансовые характеристики) и нефинансовые показатели (преобладают на нижних уровнях иерархии управления). Наибольшее признание получила реализация подобного подхода в виде системы сбалансированных показателей (BSC – Balance Scorecard) и системы ключевых показателей эффективности (KPI – Key performance indicators), которые используются для контроля за достижением целей компании [8, 19, 20, 9]. Технологии Balance Scorecard позволяют получать мгновенный срез информации и формировать соответствующие отчеты и выводы, которые далее могут использоваться для обоснования различных управленческих решений. Этот инструментарий применим как на уровне стратегического, так и на уровне оперативного управления и позволяет оценивать эффективность не только бизнес-процессов, но и работы отдельных сотрудников. С точки зрения эффективности данного инструментария для решения задач оценки необходимости во внедрении инноваций, следует отметить, что подобный подход способствует выявлению отклонений фактических значений определенных характеристик от целевых, что в целом позволяет дать характеристику состояния предприятия и выявить сферы, где внедрение инноваций может быть наиболее актуальным.

Принимая во внимание мировые тенденции к использованию комплексных систем показателей для обоснования управленческих решений, а также тот факт, что в практике отечественных предприятий преобладает бессистемное внедрение инноваций, которое зачастую осуществляется без комплексной оценки их необходимости и целесообразности, предлагается производить оценку потребностей во внедрении инноваций на основе комплексного набора показателей.

В связи с этим, для оценки потребности предприятий во внедрении инноваций нужно сначала сформировать соответствующий набор показателей. При этом должна учитываться специфика выбранной предметной области. Что касается производственных процессов, то рекомендуется выделить основные производственные процессы, которые имеют место на исследуемом предприятии, и использовать в качестве конечных характеристик следующие показатели [3]:

1. Качество результатов процесса. Нужно учитывать именно качество самого процесса, абстрагируясь от качества «входов» процесса и параметров, которые не зависят от самого процесса. Так, если на вход процесса отливки заготовок поступает металл низкого качества, то плохое качество получающихся на выходе заготовок объясняется не недостатками процесса отливки заготовок, а недостатками процессов контроля сырья. Показателем качества процесса может приниматься, например, процент выхода качественной продукции.

2. Затраты на протекание процесса. Затраты (в денежном или натуральном выражении, в зависимости от конкретного процесса) на производство одной единицы выхода процесса.

3. Производительность. Показатель, обратный времени изготовления одной единицы «выхода» процесса. Может использоваться показатель времени детали-операции и т.п.

Далее необходимо сопоставить значения характеристик процессов и продукции исследуемого предприятия с аналогичными характеристиками для предприятий-конкурентов. Можно выдвинуть следующее утверждение – если у конкурентов значения показателей эффективности некоторых процессов выше, чем у исследуемого предприятия, то могут существовать инновации, которые позволят достичь аналогичных показателей эффективности. При этом следует принимать во внимание сопоставимость показателей и исходных условий функционирования предприятий-конкурентов – например, если конкуренты расположены в Китае или Индии, то на сегодняшний день нет смысла сравнивать с ними затраты на оплату труда.

Чтобы сравнить уровень инновационного развития исследуемого предприятия с уровнем инновационного развития предприятий-конкурентов, целесообразно использовать агрегированный показатель, в который будут включены значения отдельных характеристик с учетом их весовых значений. С точки зрения анализа уровня инновационного развития имеет смысл сравнивать отдельные характеристики конкретного предприятия с лучшими соответствующими характеристиками среди всех исследуемых предприятий, которые будут показывать, какие значения характеристик уже достигнуты на практике, а само такое сравнение позволит оценить отставание предприятия от достигнутого другими предприятиями уровня инновационного развития по отдельным характеристикам. Необходимость оценки уровня инновационного развития именно как меры сравнения с другими предприятиями объясняется тем, что каждое предприятие функционирует в рыночной среде, и внедрение инноваций необходимо, прежде всего, для того, чтобы получить преимущество над конкурентами.

Если установлено, что основные процессы предприятия функционируют более эффективно, чем у конкурентов, однако при этом не удается достичь соответствующих положительных результатов финансово-хозяйственной деятельности, то проблемы нужно искать не в области недостаточного внедрения инноваций, а в субъективных факторах (в частности, в неэффективном расходовании средств, неадекватном управлении предприятием, личностных факторах и т.п.).

Предлагаемая процедура инновационного развития предприятия «На основе определения потребности в инновациях» на базе сопоставления характеристик исследуемого предприятия с аналогичными характеристиками предприятий-конкурентов представлена на рис. 1.

Кроме того, важным вопросом является определение источников информации для оценки потребностей в инновациях. Если исследователь имеет полный доступ к информации о характеристиках исследуемого предприятия, то получить информацию для сопоставления характеристик предприятий-конкурентов может быть достаточно сложно. Причем получить информацию о характеристиках продукции достаточно легко т.к. их параметры известны участникам рынка, а данные о характеристиках внутренних процессов, как правило, являются коммерческой тайной. Для их приблизительной оценки могут использоваться косвенные способы расчета (на основе публикуемых данных финансовой отчетности конкурентов), оценка на основе паспортных данных используемого в процессе производства оборудования (как правило, информация об используемом технологическом оборудовании имеется в открытом доступе), а также экспертные методы. Что касается данных о характеристиках доступных на рынке инноваций, то их источниками являются специализированные технологические издания, информация патентных бюро, издания и Интернет-сайты разработчиков технологий и производителей оборудования (компаний, НИИ и т.п.), выставки, научно-технические конференции и т.п.

Таким образом, был предложен подход к определению потребности предприятий во внедрении инноваций, основанный на сопоставлении характеристик процессов и продукции исследуемого предприятия с аналогичными характеристиками конкурентов, на основе

которого необходимо определять показатели инновационного развития предприятия, что позволяет выявить сферы деятельности предприятия, в которых имеется наиболее интенсивная потребность во внедрении инноваций, а также выбрать приоритетные инновации по критерию влияния на показатели инновационного развития.



Рис. 1. Обобщенная схема инновационного развития предприятия на основе определения потребности в инновациях

Следует отметить, что наиболее приоритетными инновациями будут те, которые могут оказать наиболее выраженное положительное влияние на показатели инновационного развития предприятия и позволят сократить отставание или приобрести преимущество над конкурентами. Предложенный подход позволяет организовать системную оценку уровня инновационного развития предприятия по отдельным ключевым направлениям, что является одной из основ для принятия решений в сфере инновационного развития предприятия.

Литература:

1. Беломерная А.Н. Правовое регулирование инвестиционной и инновационной деятельности в Украине / А.Н. Беломерная [Электронный ресурс] http://www.masters.donntu.edu.ua/publ2004/fem/fem_belomerya.pdf
2. Бондар В. С. Роль інноваційної діяльності у соціально-економічному розвитку регіонів / В. С. Бондар // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 2 (22). – С. 109-118.
3. Гринько Т. В. Управління адаптивним інноваційним розвитком промислових підприємств: економічне обґрунтування та концептуальні засади: моногр. / Т.В. Гринько; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 352 с.

4. Денисюк В.А. Конкурентоспособность и инновационная активность государств: анализ международных рейтингов и индикаторов / В. А. Денисюк // Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г. М. Доброва НАН Украины [Электронный ресурс] http://iee.org.ua/files/alushta/39-denisyuk-konkur_i_innov_aktiv.pdf
5. Журавский В.С. Проблемы законодательного обеспечения инновационно-инвестиционной модели развития Украины / В.С.Журавский [Электронный ресурс] <http://patent.km.ua/rus/articles/i13>
6. Ильдяков А. В. К вопросу о факторах, сдерживающих инновационное развитие предприятия / А. В. Ильдяков // Вопросы экономики и права. – 2011. – №. 1. – С. 157-160.
7. Исаев Д.В. Стратегический уровень ВРМ / Д.В. Исаев, А.Г. Бойко // Финансовая газета, Региональный выпуск. – 2004. – №28. – С. 14.
8. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 416 с.
9. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А.К. Ключков. — М.: Эксмо, 2010. — 160 с.
10. Майданевич Ю. П. Проблемы формирования инновационной модели развития экономики в Украине / Ю. П. Майданевич, А. А. Нерега // Культура народов Причерноморья. – 2009. – С. 73-76
11. Мочалина О. С. Роль инноваций в повышении эффективности экономики / О. С. Мочалина // Экономика Крыма: ТНУ имени В.И. Вернадского. – Симферополь, 2013. – №4 (45). – С.230-236.
12. Никифоров А. Організаційні форми інноваційного підприємництва / А. Никифоров // Пробл. науки. – 2010. – № 2. – С. 15–25.
13. Поляков Ю.В. Інноваційна активність промислових підприємств України / Ю. В. Поляков // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Менеджмент інновацій. – 2012. – Т. 21, №1. – С. 74-82.
14. Руденский Р.А. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты / Р.А. Руденский. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 256 с.
15. Скрипко Т. О. Підвищення ефективності економіки за допомогою удосконалення інструментів державного регулювання інноваційної активності бізнесу / Т.О. Скрипко [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" №6. – 2014. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3105>.
16. Федулова Л. Інноваційна пауза та інноваційний парадокс України / Л. Федулова // Економіст. – 2011. – № 10. – С. 46–52.
17. Чумаченко Н.Г., Савченко А.П., Коренев В.Г. Принятие решений в управлении производством. – Киев: Техника, 1978. – 192 с.
18. Dąbrowska A. Innovations in Services and Consumers' Competences / A. Dąbrowska // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Менеджмент інновацій. – 2014. – Т. 22, №10/3. – С. 3-10.
19. Kaplan R. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R. Kaplan, P. Norton. – Harvard: Harvard Business Press, 1996 – 322 p.
20. Parmenter D. Key Performance Indicators (KPI): Developing, Implementing, and Using Winning KPIs / D. Parmenter. – New York: Wiley, 2010. – 320 p.
21. Van den Bergh J. Managing the transition to renewable energy: theory and practice from local, regional and macro perspectives/ J. van den Bergh, F. Brunisma. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2008. – 385 p.

Gura O.L.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Business Economics
*Odessa Financial and Economic College of Kyiv National University
of Trade and Economics, Ukraine*

Kinakh E.S.

Bachelor

Odessa Institute of Trade and Economics of Ukrainian University of Finance and International Trade, Ukraine

INCREASE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS TRAIN UKRAINE

Гура О.Л.

к.е.н., доцент

Одеський фінансово-економічний коледж Київського національного торговельно-економічного університету, Україна

Кінах Є.С.

бакалавр

Одеський торговельно-економічний інститут Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, Україна

ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗАЛІЗНИЦЬ УКРАЇНИ

There are problems of investment activities as well as ways for increasing the invest attracting of Ukrainian rail ways considered in this article.

Keywords: *investing, investment activities, invest attracting, efficiency, rail way transport.*

В статті досліджуються проблеми ефективності інвестиційної діяльності та шляхи підвищення інвестиційної привабливості залізниць України.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, ефективність, залізничний транспорт.*

У сучасній Україні в умовах виходу економіки з кризового стану особливо важливого значення набуває активізація інвестиційної діяльності, оскільки без неї неможливо здійснити прогресивні зрушення в економіці, підвищити конкурентоспроможність та загалом забезпечити сталий соціально-економічний розвиток держави. На сучасному етапі розвитку залізничний транспорт поступово виходить з кризового стану. Це дає можливість активізувати інвестиційні процеси для вирішення системних проблем галузі. Однак затяжна криза, яка тривалий час мала місце на залізничному транспорті в результаті спаду економічної діяльності у вантажоутворюючих галузях економіки, ще й досі визначає ті проблеми, які постали в сфері відновлення основних засобів залізниць. Найбільш прогресивною формою інвестиційної діяльності на залізничному транспорті є інноваційна, яка здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво.

Можливості залучення інвестицій і перспективи розвитку залізниць України значною мірою обумовлені рівнем їхньої інвестиційної привабливості, аналіз і формування якої повинні стати одним з основних елементів стратегії розвитку залізничного транспорту. У сучасних умовах функціонування залізниць важливого значення набуває розробка методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості залізниць, залізничного транспорту в межах транспортно-дорожнього комплексу і економіки країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вирішуванні завдань та проблем інвестиційної політики висвітлено у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Дослідження з проблеми прийняття інвестиційних рішень започатковані у середині ХХ сторіччя в працях С.К. Майерса, Й.Ф. Магі, Г.А. Сіка, В.Н. Беренса, П.М. Хавранека, Бланка І.А. та інших авторів [1].

Розробці теоретичної бази щодо розвитку залізничного транспорту, процесів його реформування, впливу інвестиційної діяльності на економічне зростання, відновлення виробничого потенціалу, впровадження інновацій і підвищення ефективності галузі присвячені фундаментальні праці: А.П. Абрамова, О.О. Бакаєва, Ю.С. Бараша, В.І. Букіна, І.В. Белова, М.М. Громова, В.М. Гурнака, Ю.В. Єлізарова, Д.В. Зеркалова, В.П. Ільчука, В.В. Козака, В.О. Крючкова, Ю.Ф. Кулаєва, А.Д. Лашка.[2].

Однак, у вищезгаданих працях оцінюванню рівня інвестиційної привабливості залізничного транспорту, який має певні галузеві особливості, залишається невирішеною проблема розробки методичних підходів до комплексного оцінювання рівня інвестиційної привабливості залізниць.

Викладення основного матеріалу. Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик його виробничої, комерційної, фінансової, управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, що свідчать про доцільність здійснення інвестицій в нього [3].

Основними цілями оцінки інвестиційної привабливості є: - визначення поточного стану підприємства та перспектив його розвитку; - розробка заходів підвищення інвестиційної привабливості; - залучення інвестицій у відповідних до інвестиційної привабливості обсягах; - отримання комплексного позитивного ефекту від освоєння залученого капіталу.

Підвищення інвестиційної привабливості є головним фактором ефективності діяльності підприємства, реалізації структурних, інноваційних та інших програм і проектів.

Для оцінювання інвестиційної привабливості локомотивного господарства, виходячи з різних методик і основних критеріїв, можна запропонувати наступну схему аналізу, яка складається з чотирьох блоків [4]:

- I. Показники фінансового стану.
- II. Показники використання ресурсів.
- III. Показники організаційно-технічного рівня.
- IV. Показники соціального розвитку.

Група показників фінансового стану є найбільш істотними для інвесторів. Відразу слід зазначити, що крім традиційних показників у першому блоці аналізу важливо врахувати фактори, характерні для нинішнього етапу економічного розвитку українських підприємств, таких як Укрзалізниця.

Пропонуються п'ять основних підгруп показників аналізу фінансової діяльності: 1) показники оцінки майнового стану – дозволяє з'ясувати джерела формування майна і оцінити, як воно використовується; 2) показники оцінки ліквідності (платоспроможності) – характеризують можливість підприємства своєчасно та повною мірою провести розрахунки за своїми зобов'язаннями; 3) показники оцінки фінансової стійкості – дають можливість визначити фінансовий запас міцності підприємства, тобто стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи; 4) показники оцінки ділової активності – проявляється у динаміці його розвитку, досягненні обраних цілей, розширенні ринків збуту; 5) показники оцінки рентабельності – характеризують економічну ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства.

Блок II. Характеризує показники використання ресурсів, які містять у собі показники використання трудових і матеріальних ресурсів та показники використання основних засобів.

Показники використання ресурсів не менш важливі для інвестора, тому що вони характеризують стан підприємства й вказують на перспективи розвитку.

Блок III представлений оцінкою показників організаційно-технічного рівня. Для характеристики організаційно-технічного рівня й використання ресурсів на підприємстві використовуються різні системи показників. Показники науково-технічного рівня виробництва передбачають вивчення рівня науково-дослідної роботи, технічної озброєності праці, прогресивності застосовуваної техніки і якості продукції.

Показники рівня управління підприємством безпосередньо пов'язані з аналізом виробничої структури, органів управління, використання передових методів управління.

До складу *блоку IV* – оцінки рівня соціального розвитку та впливу на екологію, входять показники, які дозволяють охарактеризувати рівень соціального розвитку, а також встановлюється наявний рівень підготовки кадрів. Показники, які дозволяють врахувати вплив на екологію, спрямовані на оцінювання того, чи враховує дана структура сучасні тенденції щодо екологізації власної виробничо-господарської діяльності.

Не можливо досягти конкурентоспроможності на ринку транспортних перевезень та задовольнити вимоги споживачів в якості без вкладання інвестицій в оновлення основних засобів підприємств транспорту, особливо їх рухомого складу.

Розмір інвестицій, вкладених в діяльність різних видів транспорту, наведено в табл. 1 [5].

Таблиця 1

Інвестиції в основний капітал за видами транспорту, млн. грн.

Вид транспорту	Роки		
	2013	2014	2015
Наземний (залізничний, трубопровідний та інший наземний)	10485,8	12821,5	15776
Водний (морський, річковий) транспорт	52,4	103,7	170,4
Авіаційний транспорт	105,5	307,2	408,1

Як видно з даних, наведених в таблиці, обсяг інвестицій в діяльність різних видів транспорту в 2015 р. в порівнянні з попередніми роками має тенденцію до збільшення.

Проведемо аналіз руху грошових потоків від інвестиційної діяльності Укрзалізниці протягом 2013-2015 рр.. Інформаційною базою аналізу є другий розділ «Рух коштів в результаті інвестиційної діяльності» форми 3, де відображаються як надходження, так і видатки за даним видом діяльності, які мали місце протягом 2013–2015 рр [5]. Аналіз проведено з допомогою таблиці 2, де окремо згруповано надходження та видатки, пов'язані з інвестиційною діяльністю.

Таблиця 2

**Аналіз грошових потоків від інвестиційної діяльності Укрзалізниці,
тис. грн.**

№ п/п	Показники	Роки			Відхилення +/-	
		2013	2014	2015	2014р./2013р.	2015р./2014р.
1.	Надходження від реалізації основних засобів	80803	143916	276599	63113	132683
2.	Чистий рух коштів на депозитних рахунках	3452	-1596	4083	-5048	5679
3.	Надходження державних грантів, що відносяться до активів	650000	967314	297000	317314	-670314
4.	Відсотки отримані	38259	26870	18965	-11389	-7905
5.	Прибуття основних засобів	-7853711	-10830216	-10336241	-2976505	493975
	Всього видатків	-7853711	-10830216	-10336241	-2976505	493975
	Чисті грошові кошти, використані в інвестиційній діяльності	-7081197	-9693712	-9739594	-2612515	-45882

Як показують дані табл. 2, протягом 2013-2014рр. надходження від інвестиційної діяльності збільшилися на 63113 тис. грн., а з 2014 по 2015 збільшилися на 132683 тис. грн., в основному за рахунок реалізації основних засобів. Як свідчать дані таблиці, сума одержуваних підприємством відсотків за фінансовими інвестиціями склала за 2013 р. – 38259 тис. грн., за 2014р. – 26870 тис. грн. та 18965 тис. грн. за 2015р..Витрати на інвестиційну діяльність підприємства збільшились у 2015 р. на 493975 тис. грн. і були пов'язані, в основному, з придбанням основних засобів. Це свідчить, що підприємство надає перевагу реальним інвестиціям. Всебічне вивчення стану локомотивного господарства з погляду інвесторів, застосування розробленої методики оцінки інвестиційної привабливості, вивчення її взаємозв'язку з інвестиційними потребами дозволяє виділити комплекс заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості:

1. Удосконалення організаційно-управлінських заходів:впровадження ефективної системи управління,поліпшення якісного складу керівництва, розробка інвестиційної стратегії, орієнтованої на потенційних інвесторів.
2. Поліпшення фінансового стану:робота по залученню довгострокових позикових джерел,розвиток лізингових операцій, зниження короткострокової кредиторської заборгованості, збільшення коштів.
3. Збільшення прибутковості: удосконалення тарифної політики,зниження умовно-постійних витрат, збільшення рентабельності власного капіталу.
4. Підвищення ефективності використання ресурсів: зниження рівня зносу тягового рухомого складу,підвищення показника фондівдачі, зниження енергоємності продукції, зниження чисельності управлінського персоналу, зростання продуктивності праці, поліпшення виробничих і якісних показників, поліпшення використання показника виробничих потужностей.
5. Удосконалення організаційно-технічних заходів: удосконалення показників,що характеризують рівень технології виробництва, удосконалення показників технічної

озброєності, удосконалення рівня інформатизації та автоматизації, удосконалення мотивації праці, спрямованої на участь працівників у результатах діяльності, підвищення показників охорони праці й охорони навколишнього середовища.

Висновки. Реалізація вищезазначених заходів дасть змогу планомірно підвищувати рівень інвестиційної привабливості локомотивного господарства як для вітчизняних, так і для іноземних стратегічних інвесторів, здатних компенсувати недолік інвестиційних ресурсів, що сприятиме подоланню кризових явищ в економіці у майбутньому.

Таким чином, для вирішення стратегічних завдань розвитку локомотивного господарства необхідно збільшувати інвестиційний потенціал, підвищувати інвестиційну привабливість, формувати нові механізми взаємодії з інвесторами, здійснювати галузеві проекти, які мають найбільшу економічну і комерційну ефективність і привабливих для приватних інвесторів.

Література:

1. Сич Є.М., Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційний розвиток залізничного транспорту / Є.М. Сич, В.П. Ільчук // К.: Логос, 2012. – 256 с.
2. Кулаев Ю.Ф. Методы экономической оценки инвестиционных проектов на транспорте / Кулаев Ю.Ф. Транспорт України – К: 2011.
3. Інвестиційний аналіз (модульний курс): Навчальний посібник /О.Л. Гура, І.В. Степанова. - 2-ге вид, перероб. і доп. – Одеса: Атлант, 2015.- 232с.
4. Державна служба статистики України : Офіційний сайт [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Укрзалізниці – <http://www.uz.gov.ua>.

Davlianidze Ya. S.

Candidate of Economic Sciences
Donetsk National University

THE IMPACT OF INNOVATION ON THE CHANGING CONDITIONS OF INTENSIFICATION FACTORS OF PRODUCTION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Давліанідзе Я. С.

кандидат економічних наук
Донецький національний університет

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ЗМІНУ УМОВ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

This article presents the scientific and theoretical study of the impact of innovation on the changing conditions of intensification factors of production of industrial enterprises. The features innovative model of technological development of coal mines. Based on the results marked functional sphere of intensification of production factors in the process of innovative change.

Keywords: coal mining enterprise, innovation, innovative model of technological development, intensification of production factors.

У статті проведено науково-теоретичне дослідження впливу інновацій на зміну умов інтенсифікації чинників виробництва промислового підприємства. Досліджено особливості інноваційної моделі технологічного розвитку вугледобувного підприємства. На основі отриманих результатів виділені функціональні сфери здійснення інтенсифікації чинників виробництва у процесі інноваційних перетворень.

Ключові слова: вугледобувне підприємство, інновації, інноваційна модель технологічного розвитку, інтенсифікація чинників виробництва.

Змінювання підходів до інноваційного забезпечення розвитку підприємств і пов'язана з цим вимога відповідати більш інтенсивному характеру інноваційного розвитку вітчизняного промислового комплексу, і економіки країни в цілому, є життєво важливою необхідністю. Ці тенденції викликають необхідність визначити більш ефективні пропорції внеску чинників виробництва, а також проводити послідовний аналіз наслідків інноваційних перетворень в організації виробничої та господарської діяльності, які не завжди узгоджені між собою і часто суперечливі, що призводить до розбалансованості економічного розвитку

підприємств.

Значний внесок у дослідження проблем інноваційної діяльності підприємств внесли Л.І. Абалкін, В.Є. Адамов, О.І. Анчишкін, В.М. Геєць, А.М. Колот, Г.С. Поспелов, О.В. Савчук, Е.Б. Фігурнов, Т.С. Хачатуров, С.А. Хейнман, С.С. Шаталін та ін. Разом із тим, на сьогодні не вироблено єдиного підходу щодо забезпечення процесів інтенсифікації чинників виробництва промислового підприємства на інноваційній основі.

Мета статті полягає в оцінці впливу інновацій на зміну умов інтенсифікації чинників виробництва та у розмежуванні функціональних сфер здійснення інтенсифікації чинників виробництва у процесі інноваційних перетворень.

Спроби подолати відставання, що накопичилося за минулі роки, без освоєння інноваційної моделі технологічного розвитку закономірно призводять до зниження стійкості функціонування вугледобувних підприємств у ринковому середовищі й загрози зростання соціальних та економічних втрат. Крім того, суб'єкти вугледобувного підприємства не готові розробляти й ефективно реалізувати у виробництві інноваційні рішення, що виявляються в неузгодженості їх взаємодії, зумовленої принципово різними уявленнями про зміст і якість виконання виробничих функцій, дисбалансом їх інтересів і відповідальності. У зв'язку із цим постає потреба організації такої взаємодії між суб'єктами підприємства, яка сприяла б ефективному використанню в інноваційному процесі інтелектуально-ділового потенціалу персоналу. Перетворення взаємодії для забезпечення інноваційного технологічного розвитку вугледобувного підприємства має бути закріплене у відповідних інститутах.

Досвід адаптації окремих вугледобувних підприємств у період значущих змін середовища показує, що ефективна соціально-економічна адаптація до інноваційної моделі технологічного розвитку ґрунтується на інституційно оформленому перетворенні взаємодії персоналу в технологічному процесі й дозволяє в короткі терміни досягати прийнятного рівня конкурентоспроможності підприємства для забезпечення його лідерських позицій на обраних секторах ринку [1, с. 93].

Потреба наукового обґрунтування підходів до досягнення й підтримання необхідних рівня та динаміки конкурентоспроможності вугледобувних підприємств за допомогою залучення їх суб'єктів в інноваційний процес обумовлює актуальність розробки методології соціально-економічної адаптації вугледобувного підприємства до інноваційної моделі технологічного розвитку на основі інституціональних перетворень виробничої взаємодії.

Інноваційна модель створюється для дослідження процесу технологічного розвитку підприємства, управління ним, надійного прогнозування результатів функціонування та взаємодії із зовнішнім середовищем. Інноваційну модель технологічного розвитку підприємства слід розуміти як тип технологічного розвитку, заснований на безперервній інноваційній діяльності, і разом із тим як аналог цієї діяльності, що відображає її особливості та характеристики [2, с. 84].

Інновація як структуроутворюючий елемент інноваційної моделі технологічного розвитку є результатом удосконалення у сферах технологій, продукції, організації виробництва та праці, управління відносинами і зв'язками суб'єктів підприємства, що характеризується збільшенням знань, має ознаки новизни й виражається значущими позитивними соціально-економічними ефектами. Тому в роботі визначено найбільш істотні для цього дослідження види інновацій, які є основою розуміння сутності інноваційної моделі технологічного розвитку. Зокрема, за класифікаційною ознакою, що характеризує сферу застосування на вугільному підприємстві, визначено технічні, технологічні, соціальні та інституційні інновації.

Технічні інновації розглядають як результат інноваційної діяльності підприємства з освоєння більш потужного та продуктивного обладнання, розроблення та застосування автоматизованих систем контролю й управління.

Технологічні інновації пов'язані з розробкою й упровадженням технологічно нових або значно вдосконалених продуктів, процесів та операцій.

Соціальні інновації містять розробку й застосування нових, а також значно вдосконалених економічних, організаційних та інших структур, механізмів управління функціонуванням виробництва і взаємодією персоналу. У роботі підкреслено роль соціальних інновацій, тому що вони сприяють усвідомленню суб'єктами підприємства потреби організаційних змін і соціального партнерства для успішного освоєння інноваційної моделі технологічного розвитку.

Інституційні інновації розглянуто як результат перетворення наявних на підприємстві формальних і неформальних норм, правил і традицій відповідно до сучасних вимог і закріплення їх у положеннях, контрактах, інструкціях, системах оплати праці, формах організації праці, трудовому розпорядку дня та інших інститутах. Включення інституційних інновацій до інноваційної моделі технологічного розвитку обумовлене потребою чіткого визначення функцій керівних або регулюючих органів, а також використовуваних ними інструментів і способів стимулювання розвитку підприємства. Роль інституційних інновацій полягає в тому, що вони сприяють освоєнню технічних і технологічних інновацій шляхом заміни старих інститутів, які стримують інноваційні процеси.

Здійснення інноваційної діяльності в умовах вугледобувного підприємства має такі характерні особливості:

- жорстка залежність від гірничо-геологічних умов, якісного та кількісного складу запасів;
- постійна зміна виробленого простору, який є робочою зоною;
- висока небезпека аварій і травм.

Усе це обумовлює особливості освоєння вугледобувним підприємством інноваційної моделі технологічного розвитку.

Авторська позиція полягає в тому, що інновації на вугледобувних підприємствах слід розробляти з урахуванням взаємозв'язку всіх елементів технологічного ланцюга вугільного виробництва, а також зміни структури геологічних запасів вугілля, техніки, технології, персоналу та характеру його виробничої взаємодії.

Спроби підвищити ефективність підприємств на основі моделі розширеного відтворення за допомогою придбання й використання сучасного, у тому числі зарубіжного, гірничотранспортного устаткування в технологічному ланцюгу вугільного виробництва не приносять очікуваного результату. Це пояснюється тим, що придбане обладнання потрапляє у сформовану систему роботи підприємства, у першу чергу систему взаємодії суб'єктів підприємства.

У сучасних соціально-економічних умовах освоєння підприємством тільки технічних і технологічних інновацій недостатньо, щоб досягти конкурентної переваги й посісти лідерські позиції в ринковому середовищі. Забезпечити вугледобувному підприємству необхідну для лідирування на ринку виробників вугілля динаміку підвищення ефективності використання праці та капіталу дозволяє комплексний підхід до запозичення, створення й освоєння інновацій. У цьому полягає особливість і перевага інноваційної моделі технологічного розвитку порівняно з моделлю розширеного відтворення.

Проведені дослідження дозволили виявити особливості інноваційної моделі технологічного розвитку вугледобувного підприємства, вона:

- призначена для забезпечення нової позитивної динаміки економічного зростання, що дозволяє підприємству посісти лідируючі позиції на ринку вугільної продукції;
- полягає в безперервному вдосконаленні технічних пристроїв та технологічних процесів і проведенні соціальних, організаційних та інституційних змін, що забезпечують ці перетворення;
- ґрунтується на нових знаннях і створюється для здобуття нових знань;
- забезпечує надійне отримання доданої вартості й позитивний соціальний настрій учасників інноваційної діяльності;
- здійснюється за рахунок комплексних інвестицій у невлімові, нематеріальні та матеріальні активи при обов'язковій безперервності перших.

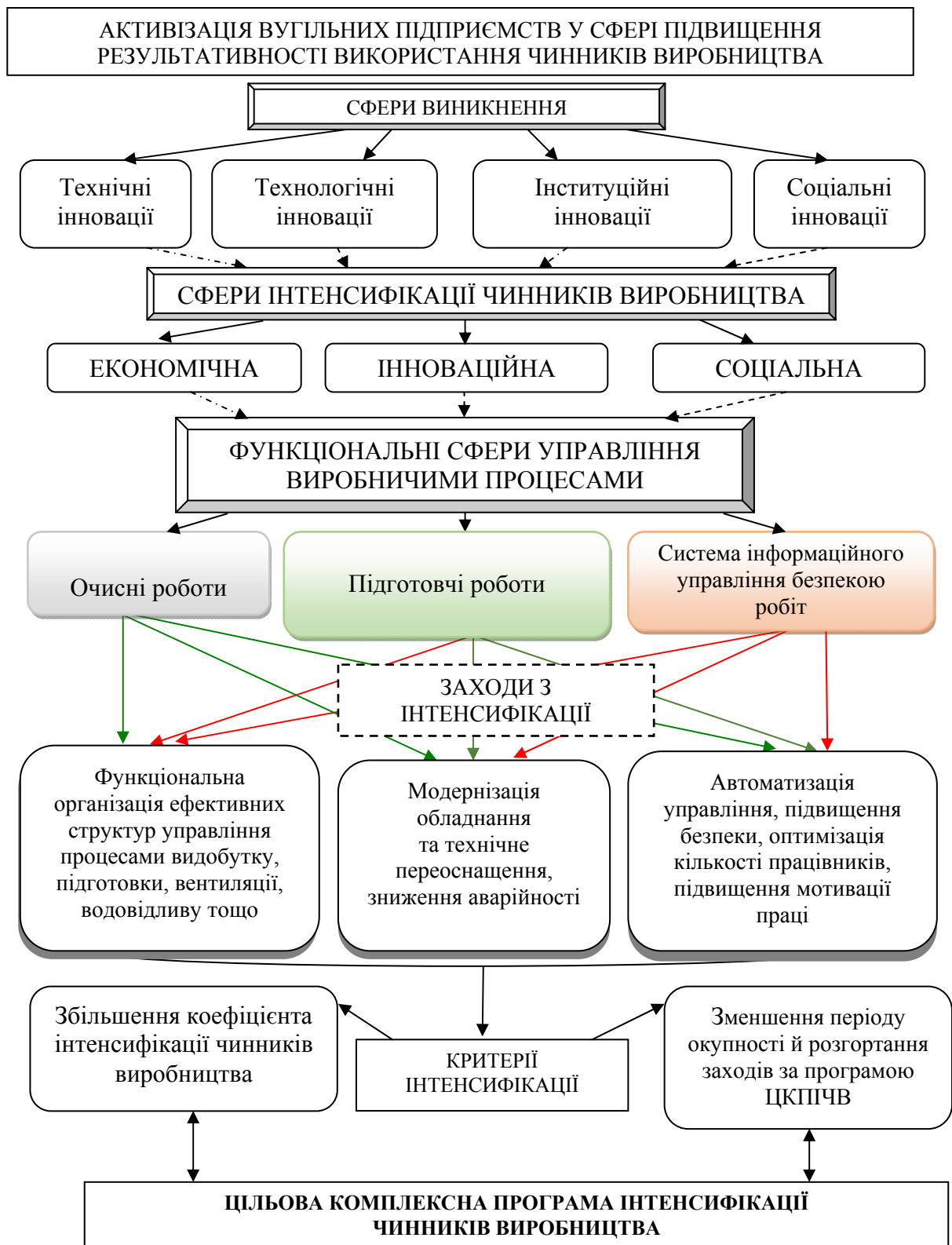


Рис. 1. Функціональні сфери здійснення інтенсифікації чинників виробництва у процесі інноваційних перетворень

Але, для того щоб оцінити, чи дійсно визначені особливості дозволять підвищити керованість процесом технологічного розвитку вугледобувного підприємства, а також точність прогнозування його функціонування в умовах упровадження інноваційних методів управління, необхідно чітко розмежувати функціональні сфери застосування інноваційного підходу до інтенсифікації (рис. 1).

Запропоновані функціональні сфери здійснення інтенсифікації чинників виробництва у процесі інноваційних перетворень потребують уточнення, оскільки комплексність не є

прийнятною для всіх вугільних підприємств. Тому подальше вивчення умов інтенсифікації чинників виробництва необхідно посилити використанням апарату економіко-математичного моделювання, що дозволить обґрунтувати відповідні рекомендації щодо формування ефективних напрямів за якими підприємство може досягти більш раціонального використання внеску чинників виробництва в досягненні загального фінансово-економічного результату роботи підприємства.

Література:

1. Алабугин А. А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. Книга 2: Модели и методы эффективного управления развитием предприятия: монография / А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 345 с.
2. Галкина Н. В. Угледобывающее предприятие как социально-экономическая система: состояние, приоритетные задачи и перспективы развития / Н.В. Галкина // Вестник Челябинского государственного университета. – Сер. Государственное и муниципальное управление. – 2006. – №4. – С. 83-87.

Dovgan L.E.

PhD in Economics, professor

Mokhonko G.A.

PhD in Economics, assistant professor

National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute", Ukraine

PECULIARITIES OF PROJECT TEAM'S ACTIVITY AT INNOVATIVELY ORIENTED ENTERPRISES

Довгань Л.Є.

кандидат економічних наук, професор

Мохонько Г.А.

кандидат економічних наук, доцент

НТУ України «Київський політехнічний інститут», Україна

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОЕКТНИХ КОМАНД НА ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

This paper studies the essence and role of the multi-functional management of project teams and working groups focused on the complex issues and challenges in the workplace. The features of the control project teams of innovation-oriented enterprises. We propose an innovative approach to managing project teams involving the use of innovation in the processes of human resource planning, recruitment, development and management of the project team.

Keywords: *innovations, the project team, innovation oriented enterprise, virtual teams, innovative developments.*

У статті досліджено сутність та роль багатофункціональних управлінських проектних команд і робочих груп, сконцентрованих на комплексних проблемах і задачах на підприємствах. Розкрито особливості управління проектними командами на інноваційно орієнтованих підприємствах. Запропоновано інноваційний підхід до управління проектними командами, який передбачає використання інноваційних розробок у процесах планування людських ресурсів, набору, розвитку та управління командою проекту.

Ключові слова: *інновації, проектна команда, інноваційно орієнтоване підприємство, віртуальні команди, інноваційні розробки.*

Постановка проблеми. Управління інноваційно орієнтованими підприємствами передбачає застосування сучасних технології у виробництві і веденні бізнесу в швидкоплинному середовищі, методології управління проектами, яка дозволить вирішувати економічні проблеми їх розвитку в умовах обмеженості ресурсів, часу і динамічності ринку. Результатом виконання проектів можуть бути нові види продукції, технічні, технологічні та управлінські інновації, які дозволяють здійснювати диверсифікацію діяльності підприємств, сприяють їх подальшому розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами удосконалення розвитку інноваційно орієнтованих підприємств останнім часом займалися як зарубіжні, так і вітчизняні економісти, серед яких Р.А. Долженко [1], Г.Б. Клейнер, Е.І. Кудрявцева [2].

Управління проектами командами є об'єктом досліджень таких вчених, як: В.В. Авдеев, В.Н. Міхеєва, А.О. Сулім-Тимовті [3] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Лише за умови високої кваліфікації і творчої активності персоналу можлива розробка і реалізація проектів на рівні світових стандартів. Однією з нагальних проблем, яку необхідно вирішувати є проблема організації управління персоналом, застосування сучасного інноваційного інструментарію, методів мотивації, формування та створення проектних команд.

Доволі актуальними залишається питання формування та створення творчих команд, які займаються розробкою проектів на інноваційно орієнтованих підприємствах, незважаючи на значну кількість теоретико-методичних підходів, які пропонують вітчизняні та зарубіжні науковці.

Метою даної статті є розробка рекомендацій щодо вдосконалення системи управління проектними командами за допомогою застосування сучасних технологій, які б сприяли розвитку інноваційно орієнтованого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На управління персоналом в процесі реалізації проекту істотно впливають особливості проектної діяльності, а саме: висока активність зовнішнього середовища проекту, включення процесу реалізації проекту в рамки етапів його життєвого циклу.

Сучасна практика виконання проектів передбачає об'єднання виконавців проекту в проекті команди. Саме команда проекту є найбільш гнучким елементом внутрішнього середовища проектно-орієнтованої організації [3]. Згідно РМВОК (Project Management Body of Knowledge) управління персоналом проекту включає в себе процеси організації команди проекту та управління нею [4].

Розвиток передових інформаційних технологій, світова практика комплексного управління якістю, необхідність застосування інновацій потребує зміщення акценту з індивідуальної роботи окремих виконавців на діяльність багатофункціональних управлінських команд і робочих груп, сконцентрованих на комплексних проблемах і задачах.

Команда проекту складається з людей, кожному з яких призначена певна роль і відповідальність за виконання проекту. Згідно методології управління командами після розподілу ролей і відповідальності, кожний член команди має приймати участь у плануванні проекту і прийнятті рішень.

Існує три принципових підходи до створення та розвитку ефективної команди проекту:

1. З позиції системного підходу: команда проекту – це суб'єкт управління по відношенню до процесів і об'єктів управління (суб'єкт - об'єктні відносини) у проекті з усіма притаманними йому завданнями та функціями;

2. З позиції психологічного підходу: команди проекту – це самоврядний і суб'єкт, який само розвивається (суб'єкт - суб'єктні відносини);

3. З позиції проектного підходу: команда проекту – це наскрізний елемент технології здійснення проекту, який розвивається [5, С.175].

Особливості управління проектними командами інноваційно орієнтованих підприємств передбачає процес забезпечення підприємства співробітниками, які постійно генерують інновації у всіх аспектах своєї діяльності, створення умов для впровадження інновацій, професійного і соціального розвитку команди проекту на благо самих співробітників та проектної команди, а також контролю над ефективністю роботи членів команди.

Сучасна направленість застосування сучасних технологій в управлінні проектними командами інноваційно орієнтованих підприємств пов'язана з вирішенням наступних задач: 1) поліпшення продуктивності діяльності; 2) ефективне навчання і розвиток персоналу; 3) поліпшення робочих взаємин і створення творчого середовища; 4) поліпшення якості життя; 5) стимулювання конструктивних ідей; 6) звільнення менеджерів від рутинних функцій, краще використання майстерності і здібностей людей; 7) підвищення сприйнятливості та адаптивності персоналу до нововведень [2].

Інноваційні розробки при управлінні проектною командою

№ п/п	Процеси управління	Інноваційні розробки
1	Планування необхідної кількості виконавців проекту	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Облікові бази даних</i>, які дозволяють значно скоротити часові витрати на обробку даних (кадрове діловодство). – <i>Освоєння нових стандартів якості</i>. – <i>Впровадження командної організації праці та нової схеми мотивації персоналу</i>. – <i>Введення ефективної системи кадрової безпеки</i>. – <i>Хмарні технології тощо</i>
2	Набір команди проекту	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Соціальні мережі</i> (наприклад, vk.com, facebook.com), які допомагають у пошуку нових кандидатів на вакансії підприємства, містять особисту інформацію співробітника. – <i>Інтернет-сайти</i>: для пошуку роботи (rabota.ua, job.ukr.net), які містять резюме, автовиборку резюме, інформування про перегляди вакансій, відгуки, а також професійні форуми, сайти, які займаються консалтинговою діяльністю і містять корисну інформацію і ін – <i>Кадровий маркетинг, кейс-інтерв'ю, тестування, хедхантинг, e-рекрутмент тощо</i>
3	Розвиток команди проекту	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Он-лайн-навчання</i> – внутрішній портал на підприємстві, завдяки якому будь-який співробітник проектної команди зможе в режимі онлайн ознайомитися з лекціями фахівців у зацікавленій області, навчатись за дистанційними програмами західних бізнес-шкіл, брати участь у дистанційних ділових іграх. – <i>Корпоративний університет</i> – це продумана система навчання персоналу проектної команди, в рамках якої для досягнення цілей підприємств використовуються всі традиційні форми бізнес-освіти. Крім безпосереднього навчання співробітників в числі основних завдань корпоративного університету - узагальнення досвіду і знань, накопичених підприємством. – <i>Соціальна карта співробітника</i> – програма немонетарній мотивації співробітників, в рамках якої у кожного співробітника формується віртуальний рахунок в соціальному бюджеті підприємства, на нього виділяється певний норматив коштів, величина якого залежить від категорії посади співробітника і його досягнень у звітний період. – <i>Внутрішній корпоративний портал підприємства</i> для формального спілкування співробітників (розміщення звернень до співробітників, подача корисної інформації - бази даних, телефонні та адресні книги і т.д., проведення опитувань і тестувань, узгодження внутрішніх проектних документів), так і неформального - форуми, чати, блоги, спільноти і багато іншого. – <i>грейдинг персоналу, ассесмент-центр, рольові та ділові ігри, управління знаннями та ін.</i>
4	Управління командою проекту	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Впровадження ERP-системи на базі продукту SAP (SAP R/3)</i> - прикладний модуль «Управління персоналом (HR)», повністю інтегрована система для планування і управління роботою персоналу. Ключові елементи: адміністрування персоналу, розрахунок зарплати, планування і професійне зростання персоналу, управління тимчасовими даними, розрахунок витрат на відрядження, пільги, набір нових співробітників, планування та підвищення кваліфікації персоналу, і т.д. – <i>Впровадження системи Oracle Human Resources Analyzer</i>. До її складу входять такі основні модулі: кадри, зарплата, табельний облік. – <i>Лізинг персоналу, аутсорсинг, аутстафінг тощо</i>

Розроблено авторами на базі [2; 6; 7]

Впровадження нових технологій в управлінні проектними командами повинно відбуватися з урахуванням базових інноваційних напрямів: 1. інноваційно-освітній менеджмент – нововведення у професійній підготовці кадрів у вузах, коледжах та інших навчальних центрах; 2. інноваційно-кадровий маркетинг – формування нового та ефективного кадрового потенціалу; 3. інноваційно-технологічний кадровий менеджмент – нові методи роботи з кадрами в період освоєння нової техніки і видів професійної діяльності, атестації кадрів, новий розподіл функцій і повноважень в ситуації кадровій структурі,

нововведення у формах і методах перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу, методи просування і переміщення працівників, удосконалення роботи з елітними кадрами.

Процеси управління проектною командою тісно пов'язані з характером інноваційних розробок (табл.1). Так, наприклад, процеси розвитку команди проекту можуть здійснюватися з використанням он-лайн-навчання, корпоративного університету, соціальної карти співробітника, внутрішнього корпоративного порталу підприємства, грейдинг персоналу, рольових та ділових ігор, управління знаннями та ін.

Ефективним сучасним способом активізації поточної інноваційної активності проектною командою є застосування *інноваційних майданчиків*, які не тільки надають можливість поширювати інформацію про розробки, що ведуться, а й розвивати і реалізовувати їх, включаючи залучення фінансування і організацію робочих груп у рамках співпраці. Основною ідеєю створення подібних майданчиків є підтримка нових web-технологій їх же творцями [7].

Одним із різновидів організації проектних команд на інноваційно орієнтованих підприємствах стають *віртуальні команди*. Члени такої команди здатні працювати індивідуально заради досягнення спільної мети, використовуючи сучасні інформаційні технології для координації своїх дій. Для досягнення успіху, віртуальній команді потрібна ясна загальна мета, дорожня карта поетапного руху до мети, чіткий опис обов'язків членів команди і дотримання принципів ефективної роботи віртуальних команд.

Висновки. Узагальнюючи отримані результати дослідження особливостей діяльності проектних команд на інноваційно орієнтованих підприємствах, можна зазначити:

1. В умовах розвитку передових інформаційних технологій, а також підвищеної уваги у світі до методології проектного менеджменту відбувається зміщення акценту з поведінки окремих менеджерів та працівників на діяльність багатофункціональних управлінських проектних команд і робочих груп, сконцентрованих на комплексних проблемах і задачах.

2. Управління проектними командами здійснюється за допомогою застосування інноваційних розробок, які включають методи, засоби та інструменти із різних областей діяльності проекту. Запропоновані розробки сприятимуть генерації інноваційних ідей членами проектною командою, професійному та соціальному розвитку учасників проекту, а також ефективному контролю над проектом.

Перспективи подальших досліджень можуть бути пов'язані з оцінюванням ефективності впровадження запропонованих інноваційних розробок управління проектними командами в практику інноваційно орієнтованих підприємств.

Література:

1. Долженко Р.А. Инновации в системе управления персоналом организации /Р.А.Долженко // Экономика АПК: Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013 - № 1 (99). – С.149-153.
2. Кудрявцева Е.И. Инновационные технологии в кадровом менеджменте /Кудрявцева Е.И., Голянич В.М. // Управленческое консультирование. – 2013. – № 2. – С. 5-16.
3. Сулім – Тимовті А.О. Оцінка та визначення трудових ресурсів проектно-орієнтованих організацій при плануванні проектів: дис. ... кандидата екон. наук: 05.13.22 – Управление проектами и программами / Сулім – Тимовті Анна Олександрівна. - Дніпропетровськ, 2010. – 165 с.
4. Туккель И.Л. Управление инновационными проектами: учебник / И.Л. Туккель, А.В.Сурина, Н.Б. Культин / Под. ред. И.Л. Туккеля. – СПб.: БХВ-Петербург, 2011. – 416 с.: ил.
5. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) Fifth Edition, PMI, 2013. –589 p.
6. Глинских А. Современные автоматизированные системы управления персоналом Ч.2./ А.Глинских// Компьютер-информ. – 2001. – №12.
7. Долженко Р.А. Инновации в системе управления персоналом организации /Р.А.Долженко // Экономика АПК: Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013 - № 1 (99). – С.149-153.

Zerkina O.

Lecturer

International University for the Humanities, Ukraine

PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE IN UKRAINE

Зеркіна О.О.

викладач

Міжнародний гуманітарний університет, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

The main problems of development of innovative infrastructure are discussed, legal and regulatory support of innovative activity is analyzed, main directions of development of innovate infrastructure in Ukraine are determined.

Keywords: *innovation, innovation activity, innovation infrastructure, competitiveness, economic development.*

В статті визначені основні проблеми формування інноваційної інфраструктури, визначено нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності, проаналізовано стан інноваційної інфраструктури України, визначені основні напрями розвитку інноваційної інфраструктури України.

Ключові слова: *інновація, інноваційна діяльність, інноваційна інфраструктура, конкурентоспроможність, економічний розвиток*

Інноваційний шлях розвитку України є головним пріоритетом економічної політики в сучасних умовах економічного розвитку. Саме інноваційна діяльність здатна забезпечити стійку динаміку економічного зростання за рахунок випуску конкурентоздатної наукоємної продукції.

Умови переходу України на інноваційний тип розвитку визначені в ряді нормативних документів. Зокрема, в документі «Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015)»[1] визначено, що розвиток економіки України має відбуватися на основі структурно-інноваційної економічної моделі.

Взагалі відносно науково-технічної та інноваційної діяльності розроблена нормативно-правова база, що налічує близько 200 документів. Всі вони регламентують правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, визначають форми стимулювання державних інноваційних процесів і направлені на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом.[2, с.8]

Але, не зважаючи на широко розроблену законодавчу базу, слід відмітити технологічну відсталість України від більшості інших країн за показниками економічного розвитку. Так, Кочемировська О.О. відзначає, що для України характерна орієнтація на традиційні трудомісткі індустріальні галузі. У той час, як у розвинених країнах панує V уклад і поступово усталюється VI, в українській промисловості у 95 % домінують застарілі III і IV уклади (технології V укладу застосовуються на рівні 4,2 %, а технології VI узагалі відсутні)[3, с.18]. Однією із причин такої ситуації є відставання наукової та освітньої бази країни від науки й освіти країн, що перебувають на етапі V або навіть VI технологічних укладів. Це не дає змоги швидко просувати у виробництво технологій та інновацій, що були б спроможні витримати конкуренцію на світовому ринку і сприяти швидкій зміні укладу економіки.

Розглядаючи проблеми, які стають на заваді стабільного зростання економіки відзначимо непослідовність у проведенні державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності та недостатня підтримка державою процесу впровадження результатів діяльності у науково-технічній та інноваційній сферах. Це перетворює Україну на державу, яка експортує, в основному сировину або продукцію з незначною часткою доданої вартості та своїми людськими ресурсами бере участь в інноваційному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності інших країн.[4, с. 547]

Технологічні зрушення в українській економіці набули явно регресивного характеру і проявилися у швидкій деградації її технологічної структури. При цьому найбільш серйозний

регрес охопив найсучасніші виробництва і проявився у відставанні України за рівнем їх розвитку щонайменше на 15-25 років. Більшість виробництв готової продукції практично згорнуто. Стрімке руйнування сучасного технологічного укладу означає фактичне руйнування технологічної основи стійкого економічного зростання.

Вважаємо, що одним з важливих напрямків, який забезпечить запуск інноваційних механізмів, успіх теперішніх та майбутніх інноваційних починань та вивід України на лідируючі позиції може стати формування інфраструктури інноваційного розвитку економіки.

Саме інноваційна інфраструктура є найважливішим фактором, що забезпечує процес виробництва інноваційної продукції, протікання інноваційного процесу, адаптацію економіки до прогресивних технологій. Вона забезпечує як рух потоків інформації, знань, технологій, так і взаємодію між різноманітними інституційними структурами, сприяє підвищенню темпів розвитку економіки країни і росту добробуту населення.

Проблемам становлення та розвитку інноваційної інфраструктури приділяється певна увага як на державному, так і на регіональному рівнях. Так, для прискорення темпів інноваційної діяльності та підвищення її ефективності було прийнято Державну цільову економічну програму «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки»[5], яка на думку фахівців повинна була забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки.

Виконання цієї програми мало б забезпечити розвиток мережі нових елементів інноваційної інфраструктури, інформаційне забезпечення всіх етапів інноваційної діяльності, що у свою чергу дало б змогу створити понад 10 тис. нових робочих місць для висококваліфікованих фахівців, збільшити обсяги виробництва інноваційної продукції; залучити близько 7 млрд. грн. інвестицій для реалізації інноваційних проектів[4, с. 549]. Однак фінансування із Державного бюджету України передбачених програмою заходів за весь час її реалізації не здійснювалося.

Таблиця 1

**Об'єкти інноваційної інфраструктури підприємництва в Україні,
станом на 2012 р. , одиниць***

№	Інноваційні структури	Кількість
1.	Центри інновацій та трансферу технологій	24
2.	Навчально-науково-виробничі комплекси	108
3.	Наукові, навчальні центрів	34;
4.	Небанківські фінансово-кредитні установи	6
5.	Технологічні парки	12
6.	Науково-впроваджувальні підприємства	27
7.	Консультаційні центри з питань інноваційної діяльності	7
8.	Інноваційно-технологічні (інноваційні) кластери	10
9.	Інноваційні центри	22
10.	Інноваційних бізнес-інкубатори	23
11.	Центрів комерціалізації об'єктів ППВ	38
12.	Підприємств (установи, відділи) системи НТІ	17
13.	Індустріальний парк	1
14.	Національні контактні пункти Сьомої рамкової програми ЄС з досліджень та технологічного розвитку	8
15.	Наукові парки	12
16.	Інвестиційний (інноваційний) венчурний фонд	1
17.	Регіональні центри з інвестицій та розвитку	27
18.	Громадські організації (рад) з питань інноваційної діяльності	7
19.	Інша інноваційна структура	61

*Складено на основі даних[4]

На регіональному рівні, зокрема в Одеській області розроблена регіональна цільова економічна програма «Створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки»[7]. Однак вона також була не реалізована.

Але незважаючи на відсутність бюджетної підтримки інноваційної діяльності, станом на 2012 р. сформовано такі елементи інноваційної інфраструктури (табл. 1).

Вважаємо, що формування ефективної інноваційної інфраструктури, на наш погляд, повинно здійснюватись в наступних напрямках:

- розвиток структур техніко - технологічної підтримки інновацій;
- розвиток структур для просування на ринок інноваційної продукції;
- розвиток структур інформаційного забезпечення регіональної інноваційної системи;
- розвиток інфраструктури в кредитно-фінансовій та інвестиційній сферах;
- розвиток інфраструктури кадрового забезпечення інноваційної діяльності в регіоні.

При чому зазначаємо, що кадрове забезпечення має особливе значення, оскільки це є підґрунтям для його соціально - економічного зростання, а зважена інноваційна кадрова політика, як на державному, так і на регіональному рівнях є запорукою прискорення розвитку економіки країни та регіону, а також зростання добробуту населення.

Література:

1. Гальчинський А. С. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції / А. С. Гальчинський, В. М. Гесць та ін. ; Національний інститут стратегічних досліджень, Інститут економічного прогнозування НАН України, Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Рогоза М. С. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М. С. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с., С.8.
3. Кочемировська О. О. Розвиток трудового потенціалу як чинник економічного зростання України : аналіт. доп. / О. О. Кочемировська. - К. : НІСД, 2014. - 108 с., с. 18
4. Стан та законодавче забезпеченні розвитку науки та науково-технічної сфери держави. Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 2 липня 2014 р. / Верховна Рада України, Комітет з питань науки і освіти ВРУ; упорядники М.М. Шевченко, С.В. Семенюк, Г.О. Андрощук. – К: Парламентське видавництво, 2015 р.- 744с. - С. 547.
5. Державна цільова економічна програма "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009-2013 роки/ затверджено постановою КМ України від 14 травня 2008 р. N 447: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF>
6. Стан та законодавче забезпеченні розвитку науки та науково-технічної сфери держави. Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 2 липня 2014 р. / Верховна Рада України, Комітет з питань науки і освіти ВРУ; упорядники М.М. Шевченко, С.В. Семенюк, Г.О. Андрощук. – К: Парламентське видавництво, 2015 р.- 744с., С. 547, С.549, С. 574.
7. Регіональна цільова економічна програма «Створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oin.org.ua/sites/default/files/materials/normativnye_akty/odessa/general_programs/oblast/program3.pdf

Zosymova G. S.

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

COST-EFFECTIVENESS ANALYSIS INTERNATIONAL BUSINESS

Зосимова Ж.С.

к.е.н., старший викладач

ХДУХТ

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статье рассмотрен анализ экономической эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. Было проанализовано 4 основные задачи анализа внешнеэкономической деятельности предприятия.

Ключевые слова: *предприятие, процессы, деятельность, структура, анализ, метод.*

In the article the analysis of the economic efficiency of foreign economic activity of the enterprise. It was been analyzed 4 key 4 main objectives the analysis of foreign trade activities of the enterprise.

Keywords: *enterprise, processes, activities, structure analysis method.*

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюються в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать [1, с. 377]:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;
- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;
- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.
- посередницькі операції, при здійсненні яких право власності на товар не переходить до посередника (на підставі комісійних, агентських договорів, договорів доручення та інших), здійснюються без обмежень.

Економічний аналіз дає можливість дослідити економіку як по всій сукупності протікаючих в ній господарських процесів, так і по окремих її елементах. Економічний аналіз дозволяє вивчати три групи проблем [1-4]:

- по-перше, стан і розвиток всесвітнього господарства і економіки регіону, будь-якої окремо взятої країни;
- економіки окремого адміністративного району будь-якої країни (республіки, краю, області і т.д.); галузі і підгалузі народного господарства;
- по-друге, господарську діяльність об'єднання, підприємства, структурної одиниці підприємства (цеху, відділу, фірми);
- по-третє, господарську діяльність будь-якої ділянки і окремого робочого місця.

Економічний аналіз, направлений на вивчення першої групи проблем і що має як інформаційна бази дані соціально-економічної і міжнародної статистики, отримав назву соціально-економічного аналізу.

Аналіз, що має предметом вивчення другу і третю групи проблем, іменуються аналізом господарської діяльності.

Його інформаційна база – в основному дані бухгалтерського і оперативно-статистичного обліку і звітності підприємств об'єднань і фірм.

Аналіз господарської діяльності і соціально-економічного аналізу є важелями управління. Управління господарською діяльністю будь-якого об'єкта поділяється на три етапи[2-4]:

Перший етап – прийняття керуючим органом рішення в формі плану-прогнозу (наприклад, по зовнішньоекономічній діяльності), господарського договору, контракту, директиви або навіть усної вказівки про виконання керованим об'єктом (наприклад, об'єднанням або фірмою, бригадою, окремим працівником) доцільних дій (по експорту або імпорту товарів, транспортуванню, зберіганню, розрахункам і т.д.).

Прийняттю рішення передують:

- визначення мети рішення;
- розробка різних варіантів рішення в залежності від методів і умов досягнення мети;
- підрахунок ресурсів, необхідних для виконання таких варіантів;
- вибір остаточного варіанту рішення, найбільш раціонального з точки зору поставленої мети.

Виконання всіх перерахованих задач, необхідних для прийняття науково обгрунтованого рішення, досягається за допомогою різних методів економічного аналізу.

Другий етап – здійснення керуючим органом або окремим керівником або працівником контролю за ходом виконання рішення.

На цьому етапі керуючий орган, керівник або окремий працівник:

- стежить за раціональним використанням ресурсів;
- усуває небажані відхилення від поставленої мети;
- змінює при необхідності течію процесів, що контролюються.

Методи економічного аналізу широко використовуються і на цьому етапі, органічно переплітаючись з контролем.

Третій етап управління – оцінка результатів виконаного рішення – здійснюється в основному методами аналізу господарської діяльності. Оцінка проробленої роботи необхідна також для вироблення нового рішення (наприклад, для складання і уточнення зовнішньоекономічного плану на наступний звітний рік).

Крім вказаних вище видів економічного аналізу, що класифікуються по колу проблем, які вивчаються, існує декілька видів економічного аналізу, що класифікуються по інших ознаках.

Так, у зовнішньоекономічній діяльності, в залежності від часу проведення аналітичної роботи відносно часу виконання плану і зобов'язань по торгових угодах, розрізняють аналіз попередній, поточний (оперативний) і наступний.

При аналізі економічних показників:

- виявляються і досліджуються чинники й існуючі зв'язки (при цьому основні чинники потрібно відділити від другорядних);
- вимірюється рівень впливу основних чинників на величину показників діяльності підприємства, об'єднання;
- досліджуються види зв'язку;
- вимірюють кореляційну залежність;
- виявляється так звана тіснота такого зв'язку між показниками, що вивчаються і чинниками.

Наприклад, корисно виміряти тісноту зв'язку між витратами на різні форми реклами товарів і цінами на такі товари на різних ринках.

Таке дослідження може встановити найбільш ефективні форми реклами на конкретних ринках.

На цьому етапі безпосереднього вивчення залучених матеріалів застосовують різні прийоми аналізу і методи статистичної обробки матеріалів.

При цьому обчислюють різні аналітичні показники у вигляді абсолютних, відносних величин (відсотки, питому вагу, індекси і т.д.) і середніх величин; розраховують вплив взаємодіючих чинників; встановлюють схеми взаємозв'язку; будують ряди динаміки, діаграми і графіків, конструюють аналітичні таблиці.

В підсумку формулюють висновки і складають необхідні пропозиції за результатами аналізу.

Отже, основними задачами аналізу зовнішньоекономічної діяльності є:

1. Оцінка рівня, і якість виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами;
2. Характеристика динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства (звичайно за звітний і попередній роки);
3. Оцінка раціональності використання засобів, залучених для виконання зобов'язань за контрактами – центральна, найбільш складна задача аналізу.
4. Оцінка фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
5. Характеристика фінансового положення, платоспроможності і рентабельності підприємства.

Литература:

1. Багрова И.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / И.В. Багрова, Н. И. Редина. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 580 с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. – К.: КНЕУ, 2000. – 392 с.
3. Гребельник А.П. Основы внешнеэкономической деятельности: учебник / А. П. Гребельник. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 384 с.
4. Кириченко А. Менеджмент внешнеэкономической деятельности / А. Кириченко, И. Квас – К. : Финансист, 2000. – 653 с.

Kononenko Ya. V.

Post-graduate student

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv, Ukraine

IMPACT FACTORS AT IMPORT-EXPORT EFFICIENCY OF ENTERPRISE

Кононенко Я. В.

аспірант

НТУ «Харківський Політехнічний Інститут», м. Харків

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Impact factors at import-export efficiency of enterprise are classified. Conventional types of competition are determined. Veblen effect, or the law of prestigious (fashion) consumption of products in perfume and cosmetics subsector of chemical processing industries of Ukraine, is considered.

Key words: efficiency, import-export, competition, Veblen effect, transaction costs, perfume and cosmetics subsector.

У статті систематизовано чинники впливу на економічну ефективність експортно-імпорتنних операцій підприємства. Визначено умовні типи конкуренції. Розглянуто ефект Веблена, або закон престижного (іміджевого) споживання продукції у парфумерно-косметичній підгалузі хімічної галузі переробної промисловості України.

Ключові слова: ефективність, експортно-імпорتنні операції, конкуренція, ефект Веблена, транзакційні витрати, парфумерно-косметична підгалузь.

В сучасних економічних умовах багато підприємств експортують свою продукцію за межі країни або використовують імпортовану сировину, комплектуючі, машини та обладнання, технології та послуги. В той же час, інтеграція у міжнародний розподіл праці та здійснення експортно-імпорتنних операцій (ЕІО) є викликом для підприємств. Сприяти підвищенню економічної результативності діяльності фірми, яка здійснює виробничу діяльність, експортно-імпортна діяльність (ЕІД) можна лише за умов наявності дієвих механізмів оцінки та класифікації чинників впливу на ефективність її здійснення.

У цілому, на підставі проведеного аналізу літературних джерел можна виділити наступні види чинників впливу на економічну ефективність ЕІО промислового підприємства (табл. 1):

Таблиця 1

Класифікація чинників впливу на економічну ефективність ЕІО підприємства

Вид чинників	Зміст чинників
Макроекономічні	Чинники зовнішнього середовища, обумовлені динамікою макроекономічних параметрів (курсова динаміка, вартість кредиту)
Галузеві	Обумовлені специфікою галузі, до якої належить підприємство (тип конкуренції на експортному ринку)
Глобалізаційні	Ступінь включеності до міжнародних ланцюгів розподілу праці, пов'язаність ЕІО у діяльності підприємства.
Транзакційні	Вплив транзакційних витрат на формування ціни експортного/імпортного товару.
Ефект масштабу	Вплив від збільшення виробництва (завдяки експорту) на співвідношення постійних та змінних виробничих витрат підприємства.
Ефект навчання	Вплив залучення до ЕІД на системні показники ефективності діяльності підприємства.
Виробничі	Можливості, які надає підприємству використання імпортованої сировини, матеріалів та обладнання для свого використання у виробничому процесі.
Інтеграційні	Ефект (експорт/імпорт) від участі підприємства у інтегрованих бізнес-структурах.

Джерело: розроблено автором

Також, аналіз і дослідження досвіду господарювання переконує, що одним із провідних чинників, які визначають галузеву специфіку діяльності фірми, є різність форм конкуренції. Задля потреб даного дослідження визначимо наступні умовні типи конкуренції:

Досконала конкуренція – наявність великої кількості товаровиробників, які здійснюють продажі однорідної продукції на вільному ринку;

Недосконала конкуренція 1 – ринок обмеженої участі із підприємством чи невеликою кількістю підприємств-монополістів (у тому числі природна монополія, монопольна угода виробників);

Недосконала конкуренція 2 – ринок товарів із унікальними та/або непорівнюваними властивостями (лікарські препарати, складні пристрої та обладнання, унікальне програмне забезпечення, ін.).

Недосконала конкуренція 3, або «вебленівська» конкуренція – ринок іміджевих товарів.

За досконалої конкуренції на ринку у повній мірі діє закон попиту, ціна встановлюється на основі балансу попиту і пропозиції, прибуток виробника прямує до рівня собівартості та встановлюється на мінімальному рівні.

Недосконала конкуренція 3 визначається ефектом Веблена, або законом престижного (іміджевого) споживання.

Для адекватного аналізу ситуації на експортних ринках парфумерно-косметичної підгалузі хімічної галузі переробної промисловості України є доцільним використати теоретичні концепції досконалої конкуренції, недосконалої конкуренції та ефекту Веблена. На їх базі пропонується наступна структурна модель ціноутворення на продукцію підприємств парфумерно-косметичної підгалузі. За визначенням Т. Веблена, споживачі здійснюють купівлі, керуючись міркуваннями соціального престижу від володіння тією чи іншою річчю більш, ніж раціональними міркуваннями утилітарної користі [1, С. 100–101]. Можна також стверджувати, що в умовах сучасного ринку ефект Веблена є не окремим виключенням із закону попиту [2], а видом попиту і ціноутворення, питома вага якого стає помітною і зростає у передових економіках світу щонайменше із 1970-х рр. [3, С. 31–34]. Теорія Веблена вже традиційно застосовується до товарів розкоші, престижних марок і брендів, і не лише них, визначаючи споживчу поведінку домогосподарств [4]. У роботі М. Алдерігі описано «ефект сортування», коли монополіст на ринку має зиск із появи конкурента – це дозволяє підвищити ціну продукції за рахунок розподілу (сепарації) споживачів на різні групи, зокрема, високо платоспроможні та схильні до престижного споживання [5].

Інакше кажучи, парфумерно-косметична продукція належить до таких товарів, за які споживач готовий сплачувати більш високу ціну, керуючись мотивами соціального престижу, культурними стандартами та стереотипами. За дії «вебленіського ціноутворення», ціна прагне до рівня платоспроможності покупця (а не собівартості виробника), зі зменшенням ціни обсяг попиту має тенденцію до зменшення. Питома вага прибутку виробника у складі ціни є високою.

Розподіл між окремими статтями витрат у структурі ціни на три товари можна визначити таким чином:

а) товар, який виготовляється та збувається підприємством, яке діє за умов досконалої конкуренції;

б) товар, який виготовляється та збувається підприємством, яке здійснює недосконалу конкуренцію 3, будучи «молодим брендом»;

в) товар, який виготовляється та збувається підприємством, яке здійснює недосконалу конкуренцію 3, будучи «брендом-лідером».

У випадку «а», що є найбільш типовим для вітчизняної парфумерно-косметичної підгалузі, та представляє собою товар низької цінової категорії, низька в абсолютному та відносному вираженні доля витрат на науково-дослідні та конструкторські розробки й конкурентно нижча собівартість виробництва поєднуються із більш низькими споживчими якостями та низькою, в абсолютному та відносному вираженні, питомою вагою прибутку.

У випадках «б» та «в» між собою конкурують товари із порівняними споживчими якостями, більш високими, ніж у випадку «а». У структурі витрат питома вага виробничої собівартості та витрат на НДКР є порівняними, при чому питома витрат із НДКР та маркетингу продукції є високою. Але питома вага прибутку в абсолютному та у відносному вираженні є вищою у «бренда-лідера» за рахунок більш високої ціни продажу.

Більш висока ціна продажу є цілком обумовлена «доброю волею» (goodwill) споживача, який готовий платити більш високу ціну за рівний за споживчими якостями товар, але такий, що має більший соціальний престиж володіння.

Також здійснення оцінки ефективності ЕІД за певний період часу передбачає вирішення проблеми рознесення у часі витрат, абсолютні значення яких не є розподіленими рівномірно. Наприклад, трансакційних витрат. Так, модель оцінки економічного ефекту від експортної/імпоротної операції О.М. Крамаревої передбачає пряму оцінку лише тих трансакційних витрат, які безпосередньо пов'язані із даною угодою [6]. У дослідженні Ж. М. Ющак представлено раціональні алгоритми бухгалтерського обліку, які дозволяють ефективно виділяти та обраховувати трансакційні витрати у складі витрат підприємства [7,

С. 8–11]. З аналітичної точки зору, до складу трансакційних витрат доцільно включати знижки, які надаються контрагентам на початковому етапі компанії (фаза становлення). Визначення фаз та їх аналіз відповідно до умов Сходу Європи здійснено за роботою П. Гхаурі та К. Холстіус [8].

Вважаємо, що об'єктивна оцінка ефективності ЕІД має більш повно враховувати взаємні курсові коливання та коливання купівельної спроможності валют. Наявність інфляційного тренду часто не враховується дослідниками, отже, пропонується приводити порівнювальні дані до єдиної бази щодо купівельної спроможності національної валюти у певний момент часу.

Таким чином, ключовими чинниками, які справляють вплив на ефективність ЕІО та ЕІД є галузева специфіка діяльності підприємства і тип здійснюваної ним конкуренції на експортних ринках, чинник трансакційних витрат, врахування курсових коливань, макроекономічна динаміка. Зокрема, парфумерно-косметичні підприємства хімічної промисловості здійснюють конкуренцію, описувану у рамках концепції «веблінської» конкуренції, що передбачає відповідні підходи щодо оцінки ефективності ЕІД.

Література:

1. Veblen T. The theory of the leisure class; an economic study of institutions / T. Veblen. - New York: The Modern library, 1934. - xv p., 1 I., 404 p.
2. Dolfmsa W. Life and times of the Veblen effect / W. Dolfmsa // History of Economic Ideas. - 2000. - Vol. 8, No 3. - P. 61-82.
3. Murray C. A. Coming apart: the state of white America, 1960-2010 / C. A. Murray. - 1st ed. - New York, N.Y.: Crown Forum, 2012. - 407 p.
4. Arrow K. J. Conspicuous Consumption, Inconspicuous Leisure / K. J. Arrow and P. S. Dasgupta // The Economic Journal. - 2009. - Vol. 119, No 541. - P. 497-516.
5. Alderighi M. Competition (sorting effect) may favour a monopolist / M. Alderighi // Journal of Economics. - 2009. - Vol. 98, No 3. - P. 247-255.
6. Крамарева О. М. Оцінка ефективності експорту та імпорту машин і обладнання вітчизняними підприємствами: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О. М. Крамарева. - Харків: Харк. нац. екон. ун-т, 2005. - 21 с.
7. Ющак Ж. М. Бухгалтерський облік і контроль трансакційних витрат: теорія і методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Ж. М. Ющак. - Житомир: Житомир. держ. технол. ун-т., 2010. - 21 с.
8. Ghauri P. N. The role of matching in the foreign market entry process in the Baltic States / P. N. Ghauri and K. Holstius // European Journal of Marketing. - 1996. - Vol. 30, No 2. - P. 75-88.

Котляревська К. Ю.

Postgraduate student

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

SOCIALLY RESPONSIBLE RECRUITMENT AS A PRIORITY AREA OF PERSONNEL MANAGEMENT CONCEPT

Котляревська К. Ю.

аспірант

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна

СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИЙ НАЙМ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

The article deals with socially responsible recruitment at the enterprise, also there are defined tasks that it can perform. The author's definition of "socially responsible recruitment" is given.

Keywords: *personnel, socially responsible recruitment, enterprise.*

У статті розглянуто питання соціально-відповідального найму персоналу підприємства, доцільність його практичного використання. Запропоновано авторське визначення поняття «соціально-відповідального найму персоналу».

Ключові слова: *персонал, соціально-відповідальний найм, підприємство.*

Кращі результати у забезпеченні сталості економічного зростання досягають країни, яким вдається поєднати економічну ефективність з соціальною результативністю через налагодження економічних механізмів і оптимізацію діяльності соціальних інститутів, що

виступають як спосіб узгодження інтересів та цілей взаємодіючих у процесі економічної діяльності суб'єктів.

З розвитком економічної науки виникло безліч концепцій управління персоналом, зокрема управління персоналом, управління людськими ресурсами та управління людиною, які використовують ефективні інструменти управління персоналом з орієнтацією на кінцевий прибуток підприємства. Проте внаслідок кризи поведінка персоналу – найманих працівників – змінюється, як і їх ставлення до праці, що зумовлює необхідність зміни поведінки підприємств. Сучасна ситуація на підприємствах характеризується незадоволенням потреб соціально-відповідального характеру, що є одним із факторів економічної кризи (відсутність довіри між роботодавцем та працівниками, прозорості у веденні бізнес-процесів та низький рівень відповідальності спричинили дисбаланс економічної рівноваги). Тому під час стратегічного планування на підприємстві необхідно керуватися принципами соціальної відповідальності.

Питання соціальної відповідальності бізнесу нині в полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Так, Г. Алоні, визначає принципи соціально відповідального бізнесу, які вважає основою підприємницької етики [1]. І. Булеєв, Н. Брюховецька, Є. Черних в роботі [2] визначає соціальну відповідальність як інструмент зменшення ризиків та механізм взаємодії бізнесу, суспільства і держави. І. Савченко [3] соціальну відповідальність бізнесу вважає засобом вирішення соціальних проблем. І. Левін виділяє чотири функціональні ознаки реалізації соціально відповідального бізнесу [4]. Соціальну відповідальність через призму управління якістю досліджено науковцем А. Ковальовим [5]. О. Ворона виділяє рівні якості соціально відповідального бізнесу в контексті сталого розвитку суспільства [6].

Серед вітчизняних дослідників даної проблематики І. Акімова, Н. Водницька, Ю. Саєнко, А. Колот, В. Бурега, М. Мурашко. Питанням розробки механізму управління соціально відповідальною діяльністю присвячені роботи Л. Грициної, М. Стародубської, О. Лазаренко, Ф. Евдокимова, О. Степанової.

В 2009 році за ініціативою мережі Глобального договору ООН в парламентському Комітеті з питань промислової та регуляторної політики пройшли публічні слухання на тему «Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і перспективи», результатом яких стало створення багатосторонньої консультативної ради з розробки національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні. У 2011 році підписано Декларацію про відповідальність бізнес партнерства в рамках проекту «Розробка національного порядку денного щодо корпоративної соціальної відповідальності». Соціальна відповідальність бізнесу є динамічним поняттям, постійно знаходиться в процесі перетворення і прагне відповідати вимогам часу.

В світі використовують три моделі соціально відповідальної діяльності. В американській моделі переважає філантропічний підхід, який слід розуміти як використання частину прибутків для інвестицій в громадсько-корисні ініціативи. Така благодійність в більшості випадків не пов'язана з основною діяльністю компаній і легко скорочується в залежності від економічної ситуації і політики бізнес-структур. Ця модель при успішному використанні знаходить позитивний відгук у споживачів, громадських організаціях, в персоналу, так як дозволяє цим групам сприймати компанію, як таку що турбується про мешканців міста, району.

В європейській моделі соціальну відповідальність пов'язують з досягненням бізнес мети і є частиною стратегії створення доданої вартості компанії. Всі ініціативи, які фінансує організація мають пряме відношення до генерації прибутку і реалізації продукції. Найбільш популярні об'єкти інвестицій при європейській моделі – це розвиток персоналу, науки, освіти, технологій, інвестиції в муніципальні організації на території присутності виробництва компанії, природоохоронна діяльність.

Соціальна відповідальність в Японії підтримується культурними традиціями країни і передбачає ділову згуртованість не тільки на рівні компанії, але і на рівні індустріальної групи. Для японської моделі характерна активна роль держави, яка приймає участь у

стратегічному плануванні. Управління бізнесом з японської точки зору не обмежується тільки організаційним розвитком та одержанням прибутку. Його основою є сприйняття громадськістю, усвідомлення своєї відповідальності перед суспільством і прагнення до прогресу цивілізації в цілому. Особливість розуміння соціальної відповідальності в Японії проявляється в специфічних інститутах «пожиттєвого найму», «принципу старшинства» при оплаті праці та в кар'єрному зростанні. Ці механізми не мають юридичної сили, проте є певним соціальним імперативом, що реалізується в більшості компаній.

Фактично, соціальна відповідальність – це філософія підприємства, яка характеризує його відношення до суспільства та його соціальних проблем, іншими словами – його місія.

Найважливішою сферою соціальної відповідальності підприємницької діяльності є найм персоналу і зайнятість. Одна з основних функцій підприємницької діяльності – створення робочих місць. Це саме те, що приносить суспільству розвиток підприємницької діяльності.

Разом з тим саме діяльність підприємців в сферах найму та зайнятості часто породжує соціальні конфлікти, оскільки веде до звільнень, скорочення зайнятості та зниження оплати праці, а також супроводжується проявами різного роду дискримінацій в сферах найму та оплати праці, наприклад за статевою, расовою, національною ознакою. "Традиційні" форми дискримінації, наприклад жінок або іноземних робітників з країн "третього світу" як в оплаті праці, так і при прийомі на роботу, зберігаються і з виникненням нових видів зайнятості та форм праці.

Найпоширенішим способом уникнення або зниження негативних соціальних наслідків дискримінації у сфері зайнятості є різного роду квоти, спеціальні програми для відновлення справедливості щодо дискримінованих раніше національних та інших меншин і жінок, що забезпечують їм переваги при прийомі на роботу. Однак такі заходи насправді обертаються так званої зворотної дискримінацією – вже по відношенню до тих, хто раніше мав переважні позиції.

Приклад "зворотної дискримінації" ілюструє той факт, що виникають у сфері зайнятості та найму соціальні та етичні проблеми настільки різноманітні і складні, що неможливо знайти якийсь універсальний рецепт їхнього дозволу. Фахівці вважають, що плідним може виявитися лише індивідуальний підхід до кожної конкретної проблеми.

Також дуже поширеною є проблема, коли не наймають на роботу людей з вадами здоров'я. В цьому випадку, є цікавим досвід Швеції, де представники державних органів зайнятості організують працю на дому для людей, які не можуть з фізичних причин працювати в офісі або на підприємстві.

На жаль, на даний момент в нашій державі, дуже гостро стоїть проблема працевлаштування військових, демобілізованих із зони антитерористичної операції. Ця категорія населення потребує окремої і дуже пильної уваги з боку держави стосовно працевлаштування та психологічної адаптації в суспільстві та на новому місці роботи.

Соціально-відповідальний найм передбачає досягнення основних цілей наймання засобами, які передбачають дотримання моральних цінностей та повагу до людей, спільнот, що впливатиме на підвищення рівня якості трудового життя.

Завдання, які має вирішити соціально-відповідальний найм:

- сплата податків (соціальних), що підриває соціальну захищеність працівників;
- виконання норм трудового законодавства, стосовно умов наймання персоналу;
- підвищення гарантій збереження робочого місця;
- покращити бренд роботодавця;
- отримати більше можливостей залучити й утримати співробітників (люди прагнуть працювати на підприємствах, цінності яких збігаються з їхніми власними);
- скоротити претензії з боку регулюючих органів;
- підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Керівництво підприємства не повинно звертати уваги на вік, стать, національність, релігійну приналежність, сексуальну орієнтацію, стан здоров'я або фізичні обмеження.

Професіоналізм і зацікавленість працівників мають бути важливими і ставити на меті створення умов для комфортної і продуктивної діяльності.



Рис. 1. Визначення поняття "соціально-відповідальний найм"

Для оцінки реалізації підприємством політики щодо соціально-відповідального найму персоналу доцільно проводити аналіз показників:

- наявність затвердженого порядку проведення процедури найму персоналу;
- відсутність необґрунтованих фактів порушення заведеного порядку;
- надання рівних прав при здійсненні найму персоналу;
- практика адаптації нового персоналу підприємства.

Багатоаспектність категорії «соціальна відповідальність» (або «відповідальність у суспільних відносинах») дозволяє говорити про моральну, правову, економічну, політичну, професійну її форми. У формуванні моделі правильного формату взаємовідносин влади і бізнесу, в першу чергу, повинна бути зацікавлена влада. Адже використовуючи соціально-відповідальний найм персоналу будь-якого підприємства можна сприяти соціально-економічному розвитку держави. Держава повинна створити стимули, щоб підприємства появилося бажання вести соціально-відповідальну політику до персоналу. Такими стимулами можуть бути: податкові пільги, публічне та відкрите лобювання інтересів компаній, які ведуть свою діяльність у відповідності з принципами соціальної відповідальності. Такий офіційний курс має проголосити держава, яка і стане позитивним прикладом для підприємств.

Література:

1. Алоні Г. Етика бізнесу: соціально-філософський аспект автореф. дис. на здобуття наук.ступеня філософ. наук: спец.09.00.03 «Соціальна філософія та філософія історії» / Г. Алоні. - Київ, 2008. - 16 с.
2. Булеев И. П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика: монография / И.П.Булеев, Н.Е.Брюховецкая, Е.В. Черных. - Донецк: ДонНТУ, 2008.-136с.
3. Савченко І.Г. Ціннісний вимір соціальної відповідальності в демократичній державі: монографія / І.Г. Савченко, О.В. Радченко.- Х. : ХНУРЕ, 2008.199с.
4. Левін П.Б. Іноземний досвід розвитку соціально відповідального бізнесу та його використання в Україні / П.Б.Левін // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». - 2009. - Вип.15. - С.18-22.
5. Ковалев А.И. Менеджмент качества. Многое в немногих словах / А. И. Ковалев. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. - 136с.

6. Ворона О.В. Соціальна відповідальність як сучасна концепція бізнесу / О.В.Ворона// Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2010. - №29. - С.410-417.

Kunitsyna N.N.

Doctor of Economics, Professor

Bazhanova V.S.

Master student

North-Caucasus Federal University, Russia

COMPANY MANAGEMENT BASED ON THE MARKETING ANALYSIS: EUROPEAN EXPERIENCE

Куницына Н.Н.

д.э.н., профессор

Бажанова В.С.

магистрант

Северо-Кавказский федеральный университет, Россия

УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

The article shows the research methodology based on a marketing analysis of the company, identification and analysis of potential markets, evaluation of the current and future state of the industry and company in order to make the right management decisions.

Keywords: *marketing analysis, financial results, SWOT analysis, PESTEL analysis, eco-friendly products, business in Europe.*

В статье рассмотрена методология маркетингового анализа компании, выявления и оценки потенциального рынка сбыта, идентификации текущего и перспективного состояния отрасли и компании с целью принятия рациональных управленческих решений.

Ключевые слова: *маркетинговый анализ, финансовый результат, SWOT-анализ, PESTEL-анализ, экологичные продукты, бизнес в Европе.*

В настоящее время предприятия сталкиваются с новой средой функционирования, которая является результатом глобализации и интернационализации долгосрочной перспективе. Это предполагает повышение конкурентоспособности и выбор наилучшей стратегии выхода на рынок, ориентированной на рост финансовых результатов компании. Создание эффективной и действенной инновационной продукции, а также укрепление конкурентных преимуществ имеет важное значение на новых рынках сбыта. Компании, желающей расширить зону своего присутствия на международном уровне и улучшить финансовые результаты, следует учитывать воздействие на ее бизнес внутренних и внешних факторов, чему и посвящены методики маркетингового анализа.

Рассматривая европейский опыт ведения бизнеса, подчеркнем, что первым этапом его критического анализа стало создание краткого аналитического обзора компании Gioel и ее продукции, явившихся объектом исследования. Gioel – итальянская компания, расположенная в городе Тренто на севере страны. С 1996 года она занимается производством и реализацией оборудования по очистке воздуха внутри помещений. Благодаря запатентованной системе тройной фильтрации, оборудование Gioel очищает воздух, устраняя 100% пыли и более 99% бактерий. Компания также производит пылесосы, очищающие любые поверхности без использования мешков или фильтров, лишь на основе сочетания пара и вакуумирования. В настоящее время Gioel насчитывает более 400 000 клиентов в Италии и еще в 8 странах Европы, а также Турции и Китае.

Маркетинговый анализ призван помочь компании пересмотреть свою манеру ведения бизнеса и определить перспективные стратегии. С целью анализа внутренней и внешней среды проведен SWOT анализ на материалах Италии, Швеции и Нидерландов. При этом в рамках Италии компания стремится поддержать и увеличить объемы продаж, тогда как Швеция и Нидерланды – перспективное направление возможного выхода на рынок. Основные сильные и слабые стороны Gioel приведены в табл. 1.

Таблица 1

Сильные и слабые стороны компании Gioel на рынке очистительного оборудования

Сильные стороны	Слабые стороны
Длительный срок службы изделия Высокий уровень защиты прав собственности Гибкий производственный процесс Устойчивость бизнеса Эффективный менеджмент Эффективность действующей рекламы Дополнительные привилегии для дистрибьюторов	Высокий уровень шума оборудования Один канал дистрибуции Недостаточное интернет-обслуживание клиентов Высокие цены Высокая текучесть кадров Ограниченные финансовые ресурсы Низкая узнаваемость бренда

Следует отметить, что жители Швеции все больше обеспокоены загрязнением воздуха не только на улице, но и внутри помещений. В этой связи в Швеции Gioel запоздала со своим предложением, поскольку в стране уже продается продукция, заполняющая нишу воздухоочистителей. Узнаваемость бренда играет важную роль в принятии решений заказчика, что создает серьезную проблему для фирмы, которая не вкладывает дополнительных инвестиций в рекламу и опирается на тактику «из уст в уста» (так называемое «сарафанное радио»). Не менее важно поддерживать постоянную связь с имеющимися и потенциальными потребителями, вызывать у них интерес при помощи функционирующего сайта. Барьером для компании может стать поиск шведской компании-дистрибьютора, так как большинство из них может предпочесть сотрудничество с узнаваемыми фирмами.

Внешние факторы SWOT-анализа включают возможности и угрозы для Gioel в Швеции в качестве страны для выхода на рынок (табл. 2).

Таблица 2

Возможности и угрозы компании Gioel на рынке очистительного оборудования

Возможности	Угрозы
Низкий уровень политического риска Швеции Благоприятные макроэкономические условия Перспективы реализации продукции для домохозяйств Осведомленность об экологических проблемах Развитый рынок прямых продаж	Колебание курса национальной валюты Швеции Преобладание онлайн продаж Политические риски Италии и экономическая нестабильность

Швеция известна на международном уровне своей политической стабильностью, низким уровнем коррупции и бюрократии, которые не затрудняют процесс ведения бизнеса. Согласно Доклада о глобальной конкурентоспособности, Швеция имеет низкий уровень бюджетного дефицита и государственного долга, в дополнение, прогнозируется рост годового валового дохода на душу населения в среднем на 1,7% в реальном выражении до 2030 года [4]. Другим важным фактором является то, что шведы привыкли заботиться о чистоте воздуха дома, а теперь, когда они знают об экологических проблемах и их последствиях с точки зрения загрязнения окружающей среды и здоровья, это представляет собой хорошую возможность для Gioel. Швеции присущи прямые продажи с увеличением доли продаж «от человека к человеку», что, безусловно, является стратегическим фактором для анализируемой компании [6].

Возможное снижение курса шведской кроны будет препятствовать конкурентованию Gioel с местными компаниями. Также, согласно анализу динамики продаж, отмечается увеличение онлайн продаж в розничной торговле, что позитивно для Gioel, поскольку с помощью Интернет-сайтов можно расширить поток онлайн рекламы. Вместе с тем, коррупция и бюрократия в Италии могут осложнить доступ к новому рынку [1]. Еще одна угроза – слабый доступ к финансированию, высокие налоговые ставки, большой государственный долг Италии, в совокупности, влияющие на инвестиционный потенциал.

Сравнивая потенциальные возможности выхода на рынки сбыта Швеции и Нидерландов, отметим, что шведы более склонны к прямым продажам, вместе с тем

голландцы – наиболее перспективны по охвату доли рынка. Принятию решения способствует PESTEL-анализ, в результате которого выявлено, что для G1oel перспективным направлением расширения бизнеса выступают прямые продажи в Швеции, сопровождающиеся более высокой степенью осведомленности населения о проблемах загрязнения окружающей среды и высоком уровне государственных расходов на здравоохранение [5].

В результате PESTEL-анализа сделаны выводы о том, что политическая стабильность, нестрогая иммиграционная политика, система налогообложения и либеральная торговая политика не создают барьеров для G1oel. Независимая и прозрачная судебная система обеспечивает регулирование конкуренции на рынке и защиту интеллектуальной собственности, что дает основу для развития бизнеса. Рассматривая технологические факторы, отметим, что в Швеции существует контроль загрязнения воздуха, регулируемый национальной политикой и международными стандартами, что может стать причиной роста спроса на продукцию G1oel.

Негативное влияние может оказать дефляция, уменьшающая потребительские расходы, а также высокие ставки почасовой оплаты труда рабочих.

С целью сравнения конкурентных преимуществ продукции на рынке воздухоочистителей нами построена карта позиционирования [3]. Несмотря на то, что в настоящий момент G1oel не осуществляет реализацию оборудования в Швеции, мы определили его позицию на основе проведенного анализа. В качестве компаративных критериев использовались цена и производительность оборудования, оцениваемые на основе функционала, качества, дизайна и защищенности патентами [2].

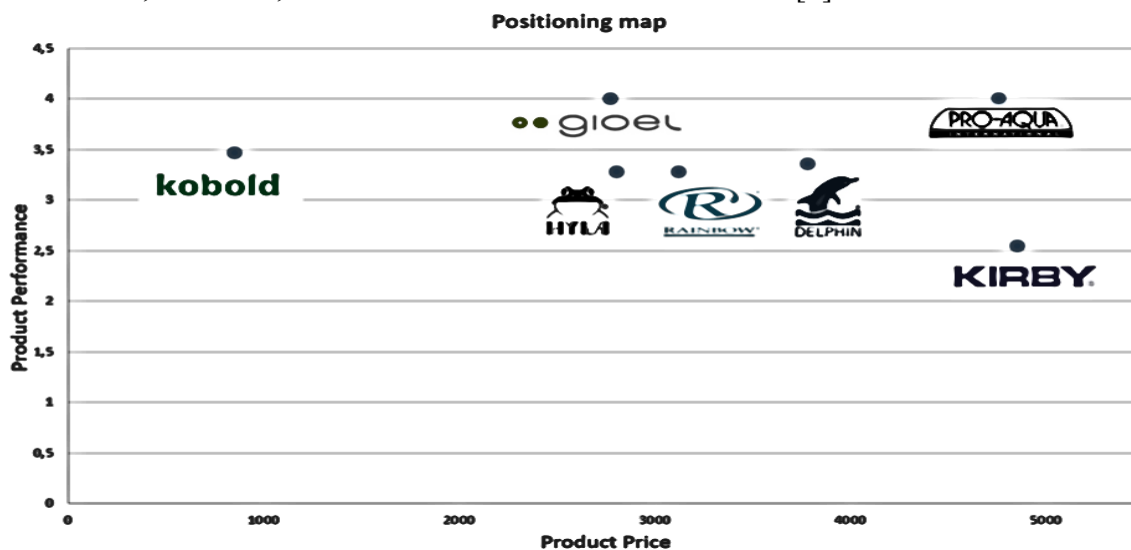


Рис. 1. Карта позиционирования очистительного оборудования на рынке Швеции

Так, на рынке воздухоочистителей в качестве основных возможных соперников G1oel выступают компании Lux Aeroguard и KenkoAir, являющиеся членами шведской ассоциации прямых продаж. Последний факт дает неоспоримое преимущество, поскольку они считаются более надежными для шведских потребителей. При этом оборудование Lux Aeroguard более конкурентоспособно, так как имеет сложную фильтрацию, выполняет большее количество функций, чем продукция Kenko Air, и находится в той же ценовой категории, что и очистители G1oel. Помимо этого, фирма имеет большую известность в шведском сегменте интернет-продаж.

Таким образом, экономико-политические особенности каждой страны обуславливают различные стратегии выхода на рынки. Для выявления перспектив продвижения продукции на конкурентных рынках необходимо проводить тщательный поэтапный анализ факторов, влияющих на возможности их освоения, используя весь инструментарий маркетингового анализа.

Литература:

1. Italy: country profile. Euromonitor International, 2015. URL www.portal.euromonitor.com.
2. Jurevicius O. Competitive Profile Matrix (CPM), 2013. URL <http://www.strategicmanagementinsight.com/tools/competitive-profile-matrix-cpm.html>.
3. Market Positioning. Perceptual mapping / positioning map. URL <http://www.learnmarketing.net/perceptualmaps.htm>.
4. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2014-2015. URL http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.
5. SELDIA (from 2012 to 2015), Annual reports. URL <http://www.seldia.eu/>
6. Sweden: country profile. Euromonitor International, 2015. URL www.portal.euromonitor.com. Accessed March 3, 2016.

Levoshko N. V.

Senior lecturer

Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuka, Ukraine

MANAGEMENT INTELLECTUALLY – INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE WITH THE USE OF ECONOMIS AND MATHEMATICAL METHODS

Левощко Н.В.

старший преподаватель

Полтавский национальный технический университет им. Юрия Кондратюка

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

The article describes basic issues of mathematical economic and forecast models use to picture the correlation between innovative investment volume and natural figures of company intellectual potential in the area of intellectual and innovation management.

All of the calculations are based on the actual data from 8 biggest construction companies in Poltava region for last 10 years.

The mathematical economic and forecast models which show the correlation between the innovative investment volume and basic indicators of the intellectual potential are devised for the above mentioned company type. The models allow to work out the necessary volume of innovative investment to reach the planned figures.

The author has devised a flow chart of planning and implementation measures to improve company performance as a tool of intellectual and innovative management.

Keywords: *company intellectual potential, innovative investment volume, economic mathematical models, forecast models.*

В статье рассмотрены основные вопросы использования экономико-математических моделей и моделей прогноза взаимосвязи объема инновационных вложений и натуральных показателей интеллектуального потенциала предприятия в управлении интеллектуально-инновационной деятельностью.

Все расчеты выполнены на основе фактических данных восьми наиболее крупных строительных организаций Полтавской области за последние десять лет их практической деятельности.

Разработаны экономико-математические модели и модели прогноза взаимосвязи объемов инновационных вложений и основных показателей интеллектуального потенциала для отобранной группы предприятий. Модели позволяют рассчитать необходимый объем инновационных вложений для достижения плановых величин показателей.

Автором разработана блок-схема механизма управления интеллектуальной-инновационной деятельностью предприятия при разработке и внедрении организационно-экономических мероприятий по совершенствованию деятельности предприятия.

Ключевые слова: *интеллектуальный потенциал предприятия, объем инновационных вложений, экономико - математические модели, модели прогноза.*

Вопросы изучения различных показателей интеллектуальной деятельности рассмотрены в отечественной и зарубежной литературе достаточно подробно.

Этой теме посвящено достаточное количество исследований отечественных и зарубежных ученых В.С. Богдан [1], А.В. Кендюхов [5], И.В. Левина [6], А.А. Чухно [8], Бутник – Сиверский [2] В.П. Багов, Е.М. Селезнев и В.С. Ступаков [3], Л. Эдвинссон, М. Мэлоуна [9], Э. Брукинг [4].

Однако, применение этих разработок для исследования конкретных прикладных проблем, возникающих в каждом конкретном случае и имеющих важное значение для предприятия, изучено недостаточно.

С этой точки зрения применение известных методов экономико-математического моделирования для прогнозирования интеллектуально-инновационной деятельности предприятия с целью разработки механизма управления процессом может быть весьма актуальным.

Для решения этой задачи на примере строительных организаций Полтавской области, выполнен ряд последовательных действий.

1. Отобраны объекты – представители из числа крупных строительных организаций Полтавской области, работавших устойчиво в течение 10 лет, выбранных для исследования.
2. Выбраны и обоснованы критерий оценки интеллектуального потенциала предприятия и натуральные показатели, которые его формируют. К ним относятся:

$C_{инн} = C_{инн1} + C_{инн2} + C_{инн3} + C_{инн4}$ - интегральный показатель структурного интеллектуального потенциала,

где $C_{инн}$ - интегральный показатель структурного интеллектуального потенциала;

$C_{инн1}$ - количество изобретений, внедренных на предприятии в течение года;

$C_{инн2}$ - количество рационализаторских предложений, внедренных в течение года;

$C_{инн3}$ - количество полученных в течение года патентов на изобретения;

$C_{инн4}$ - количество новых технических решений, в текущем году.

$M_{пм2}$ - количество разработанных в течение года бизнес – планов;

$M_{пм4}$ - количество отечественных партнеров по бизнесу;

$K_{пк2}$ - количество специалистов с ученой степенью на предприятии;

$K_{пк3}$ - количество специалистов с высшим образованием на предприятии.

3. Выполнен сбор исходных данных для расчета экономико-математических моделей взаимозависимости объемов инновационных вложений и натуральных показателей, формирующих интеллектуальный потенциал предприятия.
4. Рассчитаны экономико-математические модели зависимости объемов инновационных вложений и натуральных показателей интеллектуального потенциала предприятий с использованием всего массива исходных данных. Эти модели являются базовыми для разработки моделей прогноза интеллектуально-инновационной деятельности предприятий.
5. Разработаны экономико-математические модели интеллектуально-инновационной деятельности предприятий для каждого года, выбранного для исследования.

Далее следует разработка моделей прогноза интеллектуально-инновационной деятельности предприятия. Для этого выполняется анализ изменения коэффициентов регрессии во времени по моделям, построенным на каждый исследуемый год. По данным этих моделей рассчитываются парные уравнения зависимости коэффициентов регрессии основных моделей от времени.

Таким образом, мы имеем прогноз изменения коэффициентов регрессии основных моделей во времени. Имея математические модели прогноза коэффициентов регрессии, появляется возможность выполнить прогноз многофакторных моделей интеллектуально-инновационной деятельности предприятий на последующие годы.

Для этого необходимо лишь в базовых моделях, которые рассчитаны по всему массиву исходных данных, заменить их коэффициенты регрессии на коэффициенты рассчитанные по моделям их зависимости от времени на планируемый год.

Рассчитанные автором математические модели прогноза интеллектуально-инновационной деятельности предприятия, дают основание полагать, что они могут быть использованы для управления этой деятельностью не только в текущем году, но и на ближайшую и даже на более отдельную перспективу.

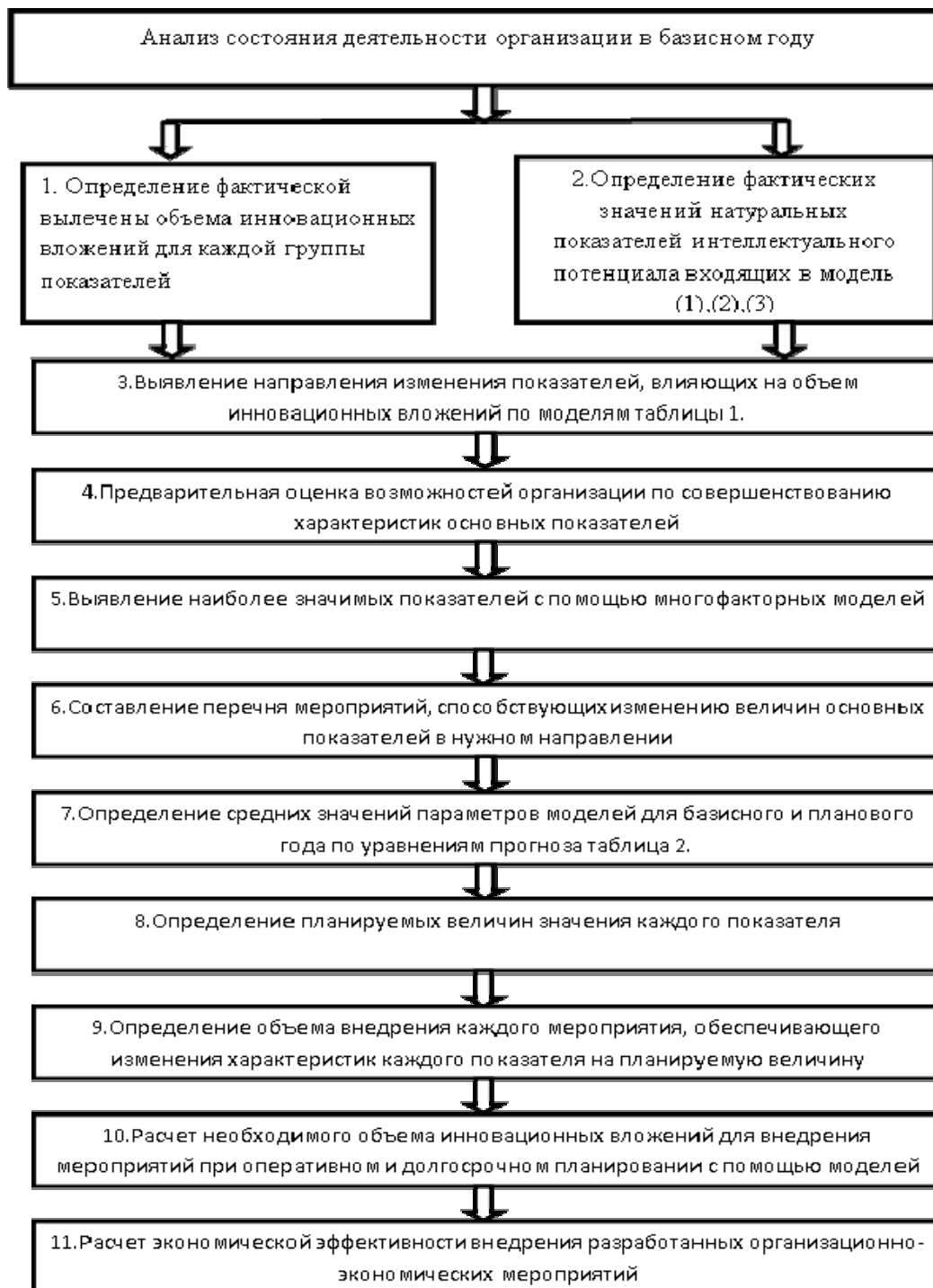


Рис. 1. Блок-схема методики управления интеллектуально-инновационной деятельностью предприятия при разработке и внедрении организационно-экономических мероприятий (разработано автором)

С этой целью составлена блок-схема и алгоритм управления интеллектуально-инновационной деятельностью предприятия на основе использования экономико-

математических моделей и моделей прогноза при разработке организационно-экономических мероприятий, направленных на совершенствование процесса управления (см. рисунок 1).

Выполненные исследования позволили сформулировать основные выводы по результатам работы.

1. Рассчитаны математические модели взаимосвязи объема инновационных вложений и натуральных показателей интеллектуального потенциала для каждой группы см. модели (1),(2),(3) которые являются адекватными фактическим данным предприятий и могут быть использованы для определения необходимых объемов инновационных вложений с целью эффективного управления интеллектуально-инновационной деятельностью предприятий [7, с. 90-91].
2. Разработаны математические модели пролонгирования моделей (1), (2), (3) на последующие годы с целью достоверности их использования для задач управления интеллектуально-инновационной деятельностью в последующие годы (см. таблицы 1,2), [7, с.92].
3. Разработана блок-схема механизма управления интеллектуально-инновационной деятельностью предприятия и внедрения организационно-экономических мероприятий, которая позволяет последовательно решать поставленные вопросы по внедрению мероприятий в производство и определению экономической эффективности их внедрения (см. рис. 1).
4. Рассчитана экономико-математическая модель зависимости производительности труда от объемов инновационных вложений, которая может быть использована для анализа эффективности разработанных организационно-экономических мероприятий.

Литература:

1. Богдан В.С. Интеллектуальный капитал / В.С. Богдан // Экономика и маркетинг в 21ст. – ДонНТУ: И.1,2005.- С. 37 – 39.
2. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – №1. – С. 16 – 27.
3. Багов В.П. Управление интеллектуальным капиталом: учебн. пособ. / В.П. Багов, Е.Н. Селезнев, В.С. Ступаков. – М.: Камерон, 2006. – 248 с.
5. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: пер. с англ. Л.Н. Ковалик. / Э. Брукинг. – СПб., 2001. – 288 с.
6. Кендюхов А.В. Концепция организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия / А.В. Кендюхов // Наукові праці ДонНТУ. – Донецьк, 2003. – С. 56 – 62.
7. Левина И.В. Институциональные факторы воспроизводства интеллектуального капитала // И.В. Левина // Наукові праці ДонНТУ. – 2006. – Вип. 103 (3). – С. 134 – 138.
8. Лешко Н.В. Управление интеллектуально-инновационной деятельностью предприятия на основе использования экономико-математических моделей и прогнозирования // *Economic efficiency of business in the conditions of unstable economy: Collective monograph.* – Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA, United States of America, 2015. – 332 p.- p. 89-94.
9. Чухно А.А. Интеллектуальный капитал: Сутність форми і закономірність розвитку / А.А. Чухно // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 48 – 55.
10. Эдвинсон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинсон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология [под ред. В. Л. Иноземцева]. – М.: Academia, 1999.

Maksymiuk H. M.

Lecturer

Kharkiv National Automobile and Highway University

RATING AS AN ASSESSMENT TOOL

Максимюк Г. М.

асистент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

РЕЙТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ

Rating as an assessment tool and basic ways of its development were discussed in the article, the term “ranking” and its distinction from rating was marked out. Author’s definition of rating in the context of human resources management was suggested.

Key words: rating, rating system, ranking, assessment, estimation.

В статті розглянуто рейтинг як інструмент оцінки, загальні принципи його побудови, виділено поняття «ренкінг» та його відмінність від рейтингу, дано авторське визначення поняття «рейтинг» в контексті управління персоналом.

Ключові слова: рейтинг, рейтингова система, ренкінг, оцінка, оцінювання.

В сучасних умовах ведення бізнесу та під час наростаючої конкуренції своєчасне отримання необхідної інформації в компактному вигляді стає одним із найголовніших критеріїв прийняття успішного управлінського рішення. Таку інформацію можна отримати за допомогою рейтингу.

Рейтинги є важливим компонентом ділової інформації. Вони існують для підтримки рівня ділової довіри та створення інвестиційного потенціалу. Хоча альтернативні оцінки не завжди зіставні та представляють собою набір поглядів, в сукупності із власними оцінками особи, яка приймає рішення, можуть бути використані при прийнятті управлінських рішень. Головне призначення рейтингу – інформаційна прозорість суспільства, розставлення сил в тій чи іншій сфері за ключовими параметрами діяльності [3, с. 15].

Суспільство досі знаходиться в пошуку інформаційних критеріїв самоорганізації. Одним із напрямів вважається розробка правил відбору, по суті критеріїв для рейтингу, який дозволе підняти на новий рівень прийняття рішень в сферах діяльності людини, у тому числі за рахунок рейтингів та побудови ієрархії критеріїв, які лежать в їх основі.

Рейтинг є стимулом розвитку. Суспільна значимість рейтингів відображається в емоційній реакції на їх зміни. Зниження рейтингу часто сприймається як свідчення слабкості та потребує рішучих заходів для виправлення ситуації.

Природне бажання людини та компаній до самоствердження є постійним атрибутом розвитку. Рейтинги можуть виступати у якості практично значущого орієнтира, подразника, емоційного стимулу. Послідовна диференціація рейтингів за рівнями бізнес-ієрархії (рівень країни, галузі, компанії та її підрозділів) має давати новий імпульс розвитку суспільства [3, с. 24 – 25].

Виникнення такого ринкового продукту як рейтинг викликано потребою оцінки та контролю надійності партнерів в процесі ведення бізнесу. Об'єм інформації, зібраної зі звітності настільки великий, що для встановлення та підтримування належного рівня ділової довіри, оцінки фінансової стабільності, платоспроможності партнерів та конкурентів необхідна стисла та зручна для сприйняття оцінка результатів їх діяльності та очікуваних перспектив.

Рейтинг за своєю суттю виконує функцію перетворення великих об'ємів інформації у рекомендації, які можуть бути використані при прийнятті рішень. Створення, підтримка та надання рейтингів забезпечується спеціальною технологією перетворення великих об'ємів інформації у компактну форму рейтингових оцінок – рекомендацій діловим партнерам [3, с. 54].

Рейтинги є достатньо поширеним універсальним інструментом оцінки суб'єктів та застосовуються в різноманітних сферах діяльності людини:

- оцінці успішності країн за різними показниками (легкість ведення бізнесу (Doing Business), індекс людського розвитку та ін.);
- діяльності банків (рейтинг Міністерства фінансів України, Українського кредитного рейтингового агентства, міжнародні рейтинги Fitch Ratings, Standard&Poor's та ін.);
- страхових компаній (рейтинг надійності страхових компаній за версією журналу Forbes, різноманітні рейтинги страхових компаній за версією сайту Forinsurer.com та ін.);
- політичні рейтинги (рейтинг впливовості, рейтинг політичних партій, та ін.);
- спортивні рейтинги (рейтинг Ело, всесвітній рейтинг снукеристів);
- рейтинги діяльності підприємств (лідери галузі, рейтинг телеканалів);
- рейтинги діяльності регіонів країни (рейтинг економічного розвитку регіонів);

- рейтинги ВНЗ (рейтинг кращих університетів світу (Times Higher Education World University Rankings) рейтинг діяльності викладачів, студентів, структурних підрозділів, ВНЗ загалом);
- інші сфери.

Рейтинги в різних областях застосування мають загальні принципи побудови, схожі тенденції та вимоги до їх змісту, а також до цільової аудиторії. Як правило, загальний кінцевий рейтинг складається із субрейтингів, кожен з яких враховує декілька показників. Наприклад рейтинг кращих університетів світу Times Higher Education World University Rankings [1] включає в себе 5 субрейтингів, які оцінюють ефективність діяльності університетів в різних сферах за конкретними категоріями: *навчання* (репутація університету в навчальній діяльності, співвідношення викладачів та студентів, співвідношення захищених та незахищених викладачів, кількість академіків серед захищених, інституційний дохід), *дослідження* (репутація, дохід від досліджень, продуктивність досліджень), *цитування* (цитування публікацій університету в міжнародних науково-метричних базах), *міжнародна перспектива* (співвідношення іноземних та вітчизняних студентів, співвідношення іноземних та вітчизняних робітників, міжнародна співпраця) *галузевий дохід* (оцінюється дохід від досліджень (отриманий від галузей промисловості відносно кількості професорсько-викладацького складу). Кожен із субрейтингів має свою вагу в підсумковому рейтинзі, тобто результати субрейтингів не рівнозначно впливають на загальну оцінку об'єкту. Що стосується рейтингу університетів, то навчання, дослідження та цитування мають по 30% кожний в фінальному рейтинзі, міжнародна перспектива – 7,5%, а галузевий дохід – 2,5%.

Таким чином, кожний рейтинг є складною системою оцінювання, що зазвичай, складається з декількох підсистем – субрейтингів.

Існують дистанційні методи формування рейтингів, засновані на публічній інформації та бухгалтерській звітності, та інсайдерські (очні), що передбачають доступ до дослідження внутрішньої діяльності суб'єкту.

Формування системи рейтингів передбачає розробку та публікацію методологічних та технологічних особливостей рейтингових підходів. Перш за все мають бути визначені цільова направленість конкретного рейтингу, сукупність його суб'єктів, а також методологічні основи його побудови: процедури дослідження та показники, структуровані за регіональним та предметно-галузевим ознакам, припущення та обмеження, форма надання та правила поширення, комерційні основи [3, с. 18].

В основі методології проведення рейтингового дослідження лежить класифікація існуючих факторів та визначення кількісних оцінок факторів ризику, притаманних суб'єкту оцінювання. Рейтинг не може ґрунтуватися на параметрах з сильною кореляцією. Оцінювання усіх доступних параметрів несе в собі ризик відсутності чіткої інтерпретації результатів. Якщо діяльність має багатопрофільний характер, то в кожному значимому оцінюваному компоненті вона має бути представлена найбільш вагомими показниками. Питання вибору таких показників є надзвичайно важливим. Виділення первинного параметру дозволяє скласти усі майбутні складові в єдине інформаційне поле.

В якості основної вимоги до загальної структури рейтингу можна виділити максимальну простоту, інтерпретованість результатів та доступність при умові збіжності очікуваних та фактичних результатів [3, с. 20–21].

Не слід плутати поняття «рейтинг» з ранкінгом – списком суб'єктів, упорядкованих (ранжованих) за величиною якого-небудь показника діяльності. Ранкінг дозволяє вистроїти суб'єкти економіки за ранжиrom, тобто за яким-небудь одним показником. Також популярні списки з декількох показників для суб'єктів, ранжованих за одним із показників. До таких показників часто відносять характеристики масштабу суб'єкту – капітал, капіталізація, активи, обороти господарчої діяльності та ін. [2, с. 16].

На різних стадіях управління персоналом менеджера необхідно оперувати великими об'ємами інформації задля прийняття управлінських рішень. В якості одного з інформаційних засобів, який в максимально короткий термін в компактній та місткій формі

дає можливість отримати необхідну інформацію про будь-яку сторону діяльності персоналу, можуть виступати рейтинги. Застосування рейтингів в системі управління персоналом підприємств допоможе стисло та комплексно характеризувати персонал та перспективні тенденції у змінах показників діяльності на різних етапах управління. Рейтинги можуть відігравати роль своєрідного орієнтира в прийнятті управлінських рішень, а поточний показник рейтингу та динаміка його змін бути критеріями для збереження, розвитку або закінчення взаємовідносин із працівниками.

Використання рейтингів в сфері управління персоналом підприємства не є достатньо розвиненим в Україні, спроби створення методики рейтингового оцінювання діяльності персоналу підприємства поки ще не вилилися у єдину узгоджену систему, яка б враховувала особливості діяльності підприємств певної галузі та надавала б об'єктивну інформацію для оцінки діяльності персоналу або прийняття управлінського рішення на певному етапі управління персоналом.

З точки зору управління персоналом пропонуємо наступне визначення поняття «рейтинг» – порівняльна оцінка діяльності персоналу підприємства на різних етапах управління з метою спрощення прийняття управлінських рішень та їх обґрунтованості, яка базується на даних щодо професійних досягнень працівників та експертних оцінках. Таке уточнення дозволяє характеризувати рейтинг як один з методів управління персоналом підприємства. Новизна визначення полягає в розкритті призначення рейтингу, тобто рейтинг розглядається як елемент управління персоналом підприємства.

Література:

1. World University Rankings 2015-2016 methodology [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.timeshighereducation.com/news/ranking-methodology-2016>.
2. Карминский А. М. Рейтинги в экономике: методология и практика / А. М. Карминский, А. А. Пересецкий, А. Е. Петров. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 236 с.
3. Энциклопедия рейтингов: экономика, общество, спорт / Карминский А. М., Полозов А. А., Ермаков С. П. – М.: ЗАО ИД «Экономическая газета», 2011. – 349 с.

Marynenko N. Yu.

Ph.D., Associate Professor

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

ANALYSIS OF THE ENTERPRISE ACTIVITY WITHIN PRODUCTION AND ECONOMIC ORGANIZATION UNDER NEW MARKET CONDITIONS

Мариненко Н. Ю.

к.е.н., доцент

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СКЛАДІ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ СТРУКТУРИ В НОВИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

The main indicators of the “Korum Druzhkivskyi Heavy Engineering Plant” (“Corum Group”) performance are analyzed. It is determined that the level of the “Korum Druzhkivskyi Heavy Engineering Plant” fixed assets depreciation in the researched period tends to increase, the renewal and disposal of fixed assets is being a slow process. It is observed that the equity exceeds borrowed capital, indicating a sufficient level of the enterprise financial stability and relative independence from the external funding sources and investors. The analysis of the “Korum Druzhkivskyi Heavy Engineering Plant” balance sheet testifies about a decrease in its production and commercial activity in 2014, but in 2015 the company managed to improve the value of the above mentioned indicators.

Keywords: *adaptation, financial indicators, external environment.*

Проаналізовано основні показники діяльності підприємства «Корум Дружківський машинобудівний завод», що входить до структури «Corum Group». Установлено, що рівень зносу основних засобів «Корум Дружківський машинобудівний завод» за аналізований період має тенденцію до збільшення, досить повільно відбувається оновлення та вибуття основних виробничих засобів. Спостерігаємо перевищення суми власних коштів над позиковими, що вказує на достатній рівень фінансової стійкості підприємства і відносну незалежність від зовнішніх фінансових джерел та інвесторів. Аналіз структури активу балансу «Корум Дружківський машинобудівний завод» свідчить про зниження обсягів виробничо-господарської діяльності

підприємства у 2014 р., проте вже у 2015 р. підприємству вдалося покращити значення вищезазначених показників.

Ключові слова: адаптація, фінансові показники, зовнішнє середовище.

Важливого значення в сучасних умовах господарювання набуває необхідність формування системи адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища. В даному дослідженні оцінювання діяльності підприємства у нових ринкових умовах буде проведено на базі машинобудівного холдингу «Согум Груп» (на прикладі підприємства «Корум Дружківський машинобудівний завод»), який є найбільшим в Україні холдингом з виробництва гірничо-шахтного устаткування [1].

До основних засобів досліджуваного підприємства відносять: земельні ділянки, виробничі будівлі, парк виробничого устаткування, транспортні засоби, інструменти та пристрої. У таблиці 1 подано характеристику вартості основних виробничих засобів «Корум Дружківський машинобудівний завод» у 2013-2015 рр.

Таблиця 1

Характеристика вартості основних виробничих засобів «Корум Дружківський машинобудівний завод» у 2013–2015 рр.

№ п/п	Основні засоби	Рік, тис. грн.		
		2013	2014	2015
1	Залишкова вартість	34553	35340	22442
2	Первісна вартість	101037	103998	53882
3	Знос	63483	67648	30441

Характеристика виробничого потенціалу підприємства свідчить про те, що рівень зносу основних засобів «Корум Дружківський машинобудівний завод» у аналізованому періоді має тенденцію до збільшення з 63,1% у 2013 р. до 65% у 2015 р. Досить повільно відбувається оновлення та вибуття основних виробничих засобів (табл. 2).

Таблиця 2

Коефіцієнти, що характеризують виробничий потенціал «Корум Дружківський машинобудівний завод», %

Групи основних засобів	Знос основних засобів (на кінець року)			Оновлення основних засобів			Вибуття основних засобів		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Будівлі, споруди та передаточні прилади	63,1	64,7	65,0	3,4	0,4	0,6	0,2	0,1	0,7
Машини та обладнання	68,4	66,3	58,7	6,1	12,7	0,2	1,7	0,2	0,2
Транспортні засоби	68,0	77,6	72,1	8,3	0,7	-	0,7	0,1	0,8
Виробничі інструменти та інвентар	40,5	42,1	51,1	23,2	4,8	0,1	1,6	0,1	0,1
Інші основні засоби	54,5	63,2	73,5	32,4	0	0	0	0	0

Розглянемо показники ефективності використання основних засобів «Корум Дружківський машинобудівний завод» (табл. 3).

Дані таблиці свідчать про те, що фондовіддача або технічна ефективність використання основних засобів на кінець аналізованого періоду знизилась, а показник фондоємності мав тенденцію до збільшення (за рахунок перевитрати коштів на основні фонди).

Таким чином, можна зробити висновок про те, що ефективність використання виробничого потенціалу «Корум Дружківський машинобудівний завод» мала б позитивну тенденцію при наявності попиту на машинобудівну продукцію, що випускається, за умови стабільного розвитку економіки країни та помірного впливу зовнішнього середовища.

Показники фінансового стану «Корум Дружківський машинобудівний завод» наведено в таблиці 4.

Таблиця 3

Показники ефективності використання основних засобів на «Корум Дружківський машинобудівний завод» у 2013–2015 рр.

Показник	2013	2014	2015	Темп росту в 2014 р., %	Темп росту в 2015 р., %
Обсяг випуску продукції, тис. грн.	567618	310718	572525	54,74	184,26
Виторг від реалізації продукції, тис. грн.	214274	104491	193305	48,77	185,00
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	35990	29947	35892	83,21	119,85
Фондовіддача, к	4,7	3,2	2,3	68,09	71,88
Фондоємність, к	0,3	0,2	0,4	66,67	200,00
Фондорентабельність, к	5,9	2,9	3,1	49,15	106,90

Таблиця 4

Показники фінансового стану «Корум Дружківський машинобудівний завод» у 2013-2015 рр.

№ п/п	Показники	Рік		
		2013	2014	2015
1	Показник грошової платоспроможності	0,074	0,066	0,072
2	Показник розрахункової платоспроможності	2,55	1,50	1,86
3	Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	1,41	1,22	1,33
4	Коефіцієнт критичної ліквідності	1,79	1,58	1,61
5	Коефіцієнт фінансової стійкості	2,48	1,47	1,59
6	Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності)	0,72	0,58	0,69
7	Показник фінансового левериджу	0,17	0,12	0,15
8	Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	3,27	2,15	2,07

Аналізуючи дані цієї таблиці, слід відзначити, що значення коефіцієнта грошової платоспроможності свідчить про те, що підприємство має достатньо коштів у своєму розпорядженні для покриття всіх поточних короткострокових і довгострокових зобов'язань. Значення коефіцієнта розрахункової платоспроможності є більшим 1, що свідчить про наявність на підприємстві достатньої кількості власних оборотних коштів, за рахунок яких є можливість погашення поточних зобов'язань. Значення коефіцієнта ліквідної платоспроможності є більшим, що дає змогу стверджувати про достатність у підприємства оборотних коштів для покриття своїх боргових зобов'язань.

На кінець 2015 року спостерігаємо перевищення суми власних коштів над позиковими, що вказує на достатній рівень фінансової стійкості підприємства і відносну незалежність від зовнішніх фінансових джерел та інвесторів.

Для детальної оцінки рівня та динаміки фінансових результатів досліджуваного підприємства проведемо аналіз звіту про фінансові результати та визначимо темпи росту (приросту) окремих видів прибутку з метою визначення загальної тенденції динаміки прибутку підприємства (табл. 5).

Аналізуючи динаміку фінансових результатів «Корум Дружківський машинобудівний завод», варто відзначити такі тенденції: показник собівартості реалізованої машинобудівної продукції зростає швидше, ніж дохід від реалізації та валовий прибуток підприємства, що свідчить про зростання витрат на основний та допоміжні виробничі процеси; темп зростання витрат є вищим, ніж темп зростання доходів (даний факт негативно позначається на собівартості одиниці продукції, що пов'язано з переважанням у 2014 році глобальних кризових явищ в економіці країни).

Таблиця 5

Аналіз звіту про фінансові результати «Корум Дружківський машинобудівний завод» у 2013–2015 рр.

Показники	2013 р., тис. грн.	2014 р., тис. грн.	2015 р., тис. грн.	Відхилення 2014 р. до 2013 р., тис. грн.	2014 р., у % до 2013 р.	Відхилення 2015 р. до 2014 р., тис. грн.	2015 р., у % до 2014 р.
Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт послуг)	214274	141491	193305	-72783	66,03	51814	136,62
Собівартість реалізованої продукції	153170	93378	167866	-59792	60,96	74488	179,77
Валовий прибуток	42341	37177	86365	-5164	87,80	49188	232,31
Інші операційні доходи	73802	57175	100883	-16627	77,47	43708	176,45
Адміністративні витрати	20553	17454	25483	-3099	84,92	8029	146,0
Витрати на збут	5375	4385	6460	-990	81,58	2075	147,32
Інші операційні витрати	92544	109174	113772	16630	117,97	4598	104,21
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток (збиток)	-2671	-6752	-50467	-4081	252,79	-43715	747,44
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток (збиток)	324	-67356	-49314	-67680	-20788,89	18042	73,21
Чистий прибуток (збиток)	256	-68357	-51312	-68613	-26701,95	17045	75,06

Аналіз структури активу балансу «Корум Дружківський машинобудівний завод» (табл. 6) свідчить про зниження обсягів виробничо-господарської діяльності підприємства.

Таблиця 6

Аналіз структури активу балансу «Корум Дружківський машинобудівний завод» у 2013–2015 рр. (тис. грн.)

Найменування статей активу балансу	Значення					
	2013 р.	пит. вага (%)	2014 р.	пит. вага (%)	2015 р.	пит. вага (%)
I. Необоротні активи, в т.ч.						
довгострокові інвестиції	172	0,06	172	0,07	172	0,06
II. Оборотні активи, в т.ч.						
виробничі запаси	16616	5,76	8170	3,44	10500	3,95
незавершене виробництво	12359,5	4,28	12621	5,32	15906	5,99
готова продукція	2561,4	0,89	2852	1,20	4062	1,53
дебіторська заборгованість	47566,2	16,48	57487	24,22	70224	26,44
дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	355,6	0,12	953	0,4	101	0,04
інша поточна дебіторська заборгованість	24523,4	8,49	16919	7,13	10323	3,89
грошові кошти	6805	2,36	2703	1,14	1210	0,46
інші оборотні активи	9920,4	3,44	7873	3,32	9359	3,52
III. Витрати майбутніх періодів	3124,7	1,08	0	0	0	0
Баланс	288680,5	100	237356	100	265558	100

Таким чином, проведений аналіз фінансового стану «Корум Дружківський машинобудівний завод» за досліджуваний період в умовах зовнішнього середовища, що швидко змінюється, дає змогу зробити висновок про те, що кризова ситуація спостерігалася у 2014 р., проте вже в 2015 р. підприємству вдалося вийти на показники рівня 2013 р.

Література:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.corum.com>

Pet'ko S.M.

Master in International Business Economics and Management (Kyiv)

INTEGRATION COMPONENT OF ASIAN-PACIFIC REGION DEVELOPMENT (ON EXAMPLE APEC)

Петько С.М.

Магістр міжнародної економіки та менеджменту (м. Київ)

ІНТЕГРАЦІЙНИЙ КОМПОНЕНТ РОЗВИТКУ АЗІЙСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОГО РЕГІОНУ (на прикладі АТЕС)

The article analyzes the integration processes that takes place in Asia-Pacific region on example APEC. The author describes the activity of APEC Forum on the modern stage of region development and considers the organizational structure of APEC and TNK role in the economies development of the association.

Key words: integration, transnational corporation, globalization, forum APEC, investments.

У статті проводиться дослідження інтеграційних процесів, які мають місце в Азійсько-Тихоокеанському регіоні на прикладі АТЕС. Описано діяльність Форуму АТЕС на сучасному етапі розвитку регіону. Розглянуто організаційну структуру АТЕС та роль ТНК у розвитку економік країн-членів об'єднання.

Ключові слова: інтеграція, ТНК, глобалізація, форум АТЕС, інвестиції.

Посилення економічної взаємозалежності національних економік на різних рівнях стало імперативом сучасних міжнародних відносин, що доводить про те, що економіка однієї країни не може бути «замкнутою» у вузьких національних рамках. З появою глобалізаційних процесів на всіх рівнях економічного розвитку, національна економіка країни починає інтегруватися в світову глобальну економічну систему і стає взаємозалежною з економіками інших країн. Національна економіка країни повинна досить активно приймати участь у міжнародному поділі праці, спираючись на переваги економічної інтеграції. Але необхідно зауважити, що після того як усі національні господарства різних країн світу інтегрувалися і утворили єдину глобальну економіку, вони отримали як переваги, так і недоліки для своїх національних господарств. Прикладом може слугувати те, що якщо в одній провідній країні світу виникає економічна криза, спад, депресія – то все це перекидається на інші країни, які теж можуть дуже сильно постраждати від цих явищ.

Заслуговує на увагу більш детальний розгляд стрімкого розвитку Азійсько-Тихоокеанського регіону, який привертає увагу економістів та дослідників. Азійсько-Тихоокеанський регіон – унікальний конгломерат держав, який є досить неоднорідним з точки зору економічного, культурного та політичного розвитку. Причому, географічно досліджуваний регіон включає найбільші світові економіки: США, Китаю, Японії, Південної Кореї, поряд з якими функціонують найбідніші економіки таких країн як Лаос, Таїланд, Папуа–Нова Гвінея. У кінці 20 століття Азійсько-Тихоокеанський регіон перетворився на глобальний фінансовий центр. Через регіон проходить велика частина світових торгівельних шляхів, саме в досліджуваному регіоні знаходяться найпотужніші світові виробничі потужності, значні запаси природних ресурсів, зосереджена найбільша частина населення планети. Також слід додати, що в Азійсько-Тихоокеанському регіоні утворилися нові фінансові центри, які відіграють велику роль в економічному житті багатьох азійських країн. Такі території як Гонконг та Сінгапур стали глобальними офшорними та фінансовими центрами, через які проходять величезні обсяги глобальних фінансових потоків, та складають конкуренцію таким європейським офшорним центрам, як Ліхтенштейн, Люксембург, Швейцарія, Андора, Гібралтар, Мальта та ін.

АТЕС (Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво) – форум, створений 1989 р., що об'єднав 21 країну та території Азійсько-Тихоокеанського регіону. АТЕС є третім за величиною центром економічної інтеграції, його членами стали: В'єтнам, Австралія, Бруней, Гонконг (економічна територія), Канада, КНР, Південна Корея, Малайзія, Перу, Сінгапур, Папуа–Нову Гвінея, Росія, Індонезія, Мексика, Нова Зеландія, Таїланд, Японія, США, Чилі, Філіпіни, Тайвань [8]. АТЕС значно поступається ЄС стосовно конкретної реалізації ідеї формування регіональної зони вільної торгівлі, але в рамках АТЕС діє велика кількість субрегіональних угруповань.

Стосовно ступеня дослідження проблеми міжнародної економічної інтеграції, її специфіки в країнах, що розвиваються, а також стосовно окремих аспектів діяльності інтеграційних угруповань в АТЕС та інших регіонах світу, знайшли своє віддзеркалення у низці праць зарубіжних та вітчизняних вчених (Дж. Равенхіл, Дж. Маккей, Ю. Ванаді, І. Ямазава, Г.М. Костюніна, В.Н. Харламова, Ю.В. Шишкова, Л.В. Шкваря, Д.Г. Лук'яненко, О.М. Мозгового та ін [1; 2; 3; 5; 7; 9; 10; 11; 12]).

Цілі діяльності Форуму АТЕС окреслено в Сеульській декларації (1991): 1) сприяння економічного зросту економік регіона (країн та територій членів Форуму: Тайваню та Гонконгу); 2) розвиток та зміцнення відкритої багатосторонньої торговельної системи в Азійсько-Тихоокеанському регіоні; 3) заохочення взаємної торгівлі товарами, послугами та інвестиціями; 4) скорочення обмежень стосовно взаємної торгівлі у відповідності з нормами СОТ [4].

Сеульська декларація встановила прихильність економік країн-членів досягненню вільної торгівлі та регіональному економічному співробітництву на основі принципу «відкритого регіоналізму». АТЕС постійно підкреслює, що він є економічним а не політичним форумом, в якому лише неформально обговорюються проблеми регіонального економічного співробітництва з ціллю лібералізації торгівлі та інвестицій, економічного розвитку економік країн-членів об'єднання. Форум не є ні інституціональною структурою ні інструментом переговорного процесу так як в силу інтеграції економік країн-членів до даного об'єднання був принцип взаємного «консенсусу».

Звернемо увагу на те, що часто Форум АТЕС порівнюють із регіональними угрупованнями. Але наголосимо, що АТЕС характеризується ринковою інтеграцією а не інституційним компонентом, тому що угруповання включає в себе економіки з чотирма диференційованими системами, які орієнтовані на зовнішньоекономічні зв'язки. Відмінність Форуму АТЕС від інших інтеграційних об'єднань полягає в наступному: 1) Форум має децентралізовану організаційну структуру; 2) до сьогодні щорічні саміти глав держав та урядів країн членів АТЕС проходять у неформальному форматі.

У свою чергу, поєднання сильних інтегруючих та дезінтегруючих факторів в Азійсько-Тихоокеанському регіоні спричинило істотні особливості інтеграційних тенденцій на відміну від економічної інтеграції в ЄС. Основними факторами інтеграції АТЕС стали: 1) динаміка економічного розвитку, 2) зростання економічної взаємозалежності, 3) прагнення протистояти зростанню впливу ЄС. Слід додати, що в Азійсько-Тихоокеанському регіоні існує значна кількість дезінтегруючих факторів: 1) велика економічна, політична, соціально-культурна диференціація країн, 2) відсутність єдиної загальнорегіональної ідеї, 3) відсутність єдиної валюти, 3) різні політичні ідеї та цілі участі в даному регіональному блоці.

Отже, зважаючи на дискусійність та різноплановість розгляду АТЕС, вважаємо, що АТЕС є прикладом ефективної діяльності стосовно розвитку торгівлі між країнами, які є конкурентами на ринках. В АТЕС розроблено більш ніж 30 різних проектів, майже в усіх галузях економіки. Найбільшим направленням співпраці є спрощення умов торговельних процедур. Тоді як, лібералізація інвестиційного клімату та торгівлі виступають пріоритетним напрямком роботи АТЕС та діяльності Комітету по торгівлі й інвестиціям (КТІ), який став головним органом для всій діяльності АТЕС у цих галузях.

Причому, головною особливістю АТЕС став розвиток інтеграційних процесів через провідну роль ТНК, які створюють основу міждержавного співробітництва. Прямі іноземні інвестиції, які йдуть переважно з США, Китаю, Японії, Південної Кореї, стимулюють

внутрішньофірмову торгівлю, а також створюють єдиний виробничий ланцюг – від досліджень із створення нового продукту до виробництва, збірки та продажу кінцевого продукту.

Наголосимо, що прямі іноземні інвестиції (ПІІ) відіграли одну з найважливіших ролей у динаміці економічного розвитку та формуванні інтеграційного середовища в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Так, в 1960-х рр. американські та японські інвестиції йшли в трудомісткі галузі Південної Кореї, Сінгапуру, Тайваню, Гонконгу. З надзвичайно стрімким економічним розвитком цих країн та територій, виробництво перемістилося у менш розвинуті країни (Філіпіни, Малайзію, Індонезію), де витрати були нижчими. Уся увага перемістилася від трудомістких до капіталомістких галузей на основі зниження відносних переваг на трудові витрати та підвищення обмінних курсів валют. Якщо в 1950-ті рр. головним інвестором японської економіки були США, то в 1960-х рр. для нових індустріальних країн Азії першої хвилі ними стали Японія та США [12, с. 27]. Японські інвестиції в економіки азійських нових індустріальних країн вплинули на зміну характеру регіонального розподілу праці – від вертикального до горизонтального. Таким чином, інтенсифікація та збільшення внутрішньофірмового товарообороту в загальній зовнішній торгівлі країн Азійсько-Тихоокеанського регіону пов'язані з інтенсифікацією американських та японських інвестицій, які проявляються у високій частці внутрішньофірмової торгівлі. Усе це зумовило широке поширення мікроекономічної інтеграції на регіональному рівні в межах Форуму АТЕС, де йде процес створення зони вільної торгівлі та інвестицій. Вивчення корпоративної інтеграції в країнах АТЕС дозволить вивчити досвід конвергенції держав, яка полягає не лише на формальних домовленостях, а й у взаємному переплетенні господарств окремих країн.

Азійсько-Тихоокеанський регіон відрізняється від інших диференціацією країн, що свідчить про складність прийняття сумісних рішень стосовно рішення проблем у межах інтеграційного угруповання, що об'єднує країни з досить різним рівнем економічного розвитку. Для цього потрібні багатосторонні рамки та двосторонні угоди, щоб максимально чітко враховувати різні інтереси та можливості розвинутих країн та країн, що розвиваються. Так, у 1980–1990-х рр. під час поглиблення господарської інтернаціоналізації та транснаціоналізації велике місце займали інтенсивні інтеграційні процеси в регіоні АТЕС. Політика тихоокеанської інтеграції розглядає регіональні угруповання як елементи економічної глобалізації, що дає змогу країнам Азійсько-Тихоокеанського регіону знімати обмеження на переміщення факторів виробництва, проводити політику торгівельної лібералізації між країнами, стимулювати внутрішньорегіональні економічні зв'язки. Інтеграційні процеси в організаціях АТЕС відбуваються завдяки допомозі ТНК, що створює підґрунтя для міждержавного співробітництва. Все це вилилося у створення недержавних регіональних економічних організацій – Тихоокеанської економічної ради (створена у 1967 р.) та Ради Тихоокеанського економічного співробітництва (1980 р.), які в повній мірі визначили створення самого АТЕС. Іntenсифікація та збільшення показників внутрішньорегіонального товарообороту в загальній зовнішній торгівлі країн Азійсько-Тихоокеанського регіону пов'язані, в першу чергу, з інтенсифікацією японських та американських ПІІ, які виявляються у високій частці внутрішньофірмової торгівлі. Це забезпечило широкий розвиток мікроекономічної інтеграції як на регіональному рівні (форум АТЕС), так і на субрегіональному рівні (Північно-Східна Азія).

Трансформація АТЕС в зону вільної торгівлі є дуже проблематичною, так як на це впливають як об'єктивні так і суб'єктивні фактори. Тим не менше, інтенсивне зростання економічної взаємозалежності та співробітництва економік країн-членів об'єднання за останнє десятиліття продемонстрували надію на досягнення Богорських цілей.

Організаційна структура АТЕС має децентралізований характер. Кожна країна-член об'єднання головує в АТЕС протягом усього терміну надання головування (1 рік), а її лідер є головою Форуму, який очолює зустрічі лідерів країн-членів, міністрів, груп АТЕС стосовно

проблематики стандартів і відповідності, митних процедур, малого та середнього бізнесу. В інших робочих органах Форуму представники обираються на основі принципів «консенсусу» [4].

Отже, можна зробити висновок, що інтеграційні процеси, які проходять в азійсько-тихоокеанському регіоні мають великий вплив на його розвиток – АТЕС цьому є яскравим прикладом. В інтеграційному об'єднанні АТЕС разом з економіками високорозвинутих країн функціонують економіки менш розвинутих, що є результатом глобалізаційних процесів, які торкнулися досліджуваного регіону. Зазначимо, що ТНК відіграють величезну роль у розвитку економік країн-членів АТЕС. У таких країнах як Китай, США та Японія, зосереджені найбільші фінансові та нефінансові корпорації в світі. За останні п'ять років, китайські фінансові корпорації вийшли в світові лідери та займають перші сходинки в світовому рейтингу найбільших корпорацій світу. Завдяки стрімкого розвитку економіки Китаю, корпоративний сектор почав відігравати все більшу і більшу роль в економіці країни.

Література:

1. Костюнина Г.М. Азиатско-Тихоокеанская экономическая интеграция / Г.М. Костюнина. – М. : РОССПЭН, 2002. – 207 с.
2. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція: [монографія] / Д.Г. Лук'яненко. – К. : ТОВ «Національний підручник», 2008. – 220 с.
3. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси: навчальний посібник (з грифом МОН) / за заг.ред. О.М.Мозгового. – К. : КНЕУ, 2005. – 504 с.
4. Фролов В.В. Россия и Форум Азиатско-Тихоокеанское Экономическое Сотрудничество [Електронний ресурс] / В.В.Фролов. – Режим доступу : <http://www.google.com.ua/url?url=http://federalbook.ru/files/FS/Soderjanie/FS->
5. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция: учеб. пособие / В.Н.Харламова. – М. : Анкил, 2002. – 175 с.
6. Шишков Ю.В. Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики / Ю.В. Шишков. – М. : ИМЭМОРАН, 2009. – 92 с.
7. Шкваря Л.В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: учеб. пособие / Л.В. Шкваря. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 315 с.
8. Asia-Pacific Economic Cooperation. [Web site:]. Official site. – Access mode : <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC/History.aspx>
9. McKay J.A. Renewed Vision for APEC: Meeting New Challenges & Grasping New opportunities / J.McKay. – Seoul: Korean Institute for International Economic Policy, 2005. – 151 p.
10. Ravenhill J. Understanding the New East Asian Regionalism / J.Ravenhill // Review of International Political Economy. – 2010. – Vol. 17. – No 2. – P. 173–177.
11. Wanandi J. Strategic Trends in East Asia / J. Wanandi // Regional Outlook Forum 2007. – Singapore : ISEAS, 2006. – P. 34–46.
12. Yamazawa I. Experiments in institutional reform in the post-crisis Indonesian economy: lessons and challenges for the new government / I.Yamazawa, K.: Imai. – Tokyo: Institute of Developing Economies, 2005. – 214 p.

Рысменна О.О.

assistant

National Metallurgical Academy of Ukraine

SYSTEM OF INDICATORS FOR RESEARCH OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT IN HR STRATEGICAL MANAGEMENT

Письменна О.О.

асистент

Національна металургійна академія України

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В СТРАТЕГІЧНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ПЕРСОНАЛУ

The article describes a system of factors for external and internal environment reaseaching during the strategic analysis in order to develop HR-strategy. The proposed system consists of four layers of analysis, allowing more fully evaluate the external conditions of the HR-activities and personnel management in the enterprise.

Keywords: *strategic analysis, human resource strategy, internal and external environment.*

В статті наведено систему факторів для оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища при проведенні стратегічного аналізу з метою формування кадрової стратегії підприємства. Запропонована

система містить чотири прошарки аналізу, що дозволяють найбільш повно оцінити зовнішні умови здійснення HR-діяльності та стан управління персоналом на підприємстві.

Ключові слова: стратегічний аналіз, кадрова стратегія, внутрішнє та зовнішнє середовище

В сучасних умовах розвитку соціально-економічних процесів особливого значення набувають питання управління людським капіталом, що має на меті формування та розвиток персоналу для найбільш повного та ефективного його залучення в господарську діяльність підприємства. Науковці та практики менеджменту зазначають не тільки визначальну роль людського капіталу, але й об'єктивну необхідність стратегічної орієнтованості управління персоналом [1-3]. В таких умовах доречним є методичне опрацювання підходів та інструментів щодо розробки HR-стратегії та стратегічного планування.

Основними етапами стратегічного планування в області управління персоналом є:

- аналіз факторів зовнішнього середовища, що чинять вплив на управління персоналом;
- аналіз внутрішнього середовища: організаційних умов, сильних та слабких сторін реалізації HR-діяльності;
- формування стратегічних альтернатив в області управління персоналом;
- стратегічний вибір та розробка KPI.

Слід зауважити, що обґрунтованість та дієвість кадрової стратегії в значній мірі обумовлена якістю та повнотою стратегічного аналізу, який має відповідати вимогам повноти та валідності. Для забезпечення якості стратегічного аналізу в запропоновано включити в інформаційну базу, що оцінюється, фактори дальнього та ближнього зовнішнього середовища, а також кількісні та якісні показники, що характеризують загальне та специфічне внутрішнє середовище [4, 374].

Складність, багатофакторність та мінливість зовнішнього середовища, функціональна залежність можливостей розвитку підприємства від внутрішнього потенціалу, необхідність забезпечення узгодженості функціональних стратегій призводить до ускладнення формування фактор-групи для проведення стратегічного аналізу. Саме тому виникає необхідність розробки системи типових факторів, що можуть бути включені до переліку напрямків оцінки на першому етапі стратегічного аналізу.

Розроблена система показників містить 4 напрямки для аналізу, що включають зовнішнє макро- та мікросередовища, загальне та специфічне внутрішнє середовище, що характеризують різні рівні впливу на зміст стратегічного менеджменту персоналу. У кожен напрямок в свою чергу запропоновано включити 4 групи факторів, що відображають політико-правові й організаційні аспекти здійснення діяльності щодо управління персоналом, фінансово-економічні фактори, соціокультурні та техніко-технологічні індикатори. Система факторів для проведення стратегічного аналізу при розробці кадрової стратегії представлена нижче.

I. ДАЛЬНЄ (ЗАГАЛЬНЕ) ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ (РІВЕНЬ ДЕРЖАВНА ЕКОНОМІКА).

1) політичні фактори (фіскальне навантаження на оплату праці, його зміна; зміна порядку нарахування заробітної плати, сплати податків та зборів; наявність квот на окремі категорії працівників; зміна працездатного віку, умов прийому та звільнення робітників);

2) економічні фактори (попит та пропозиція робочої сили; рівень та динаміка мінімальної та середньої заробітної плати; доходи домогосподарств та їх зміна; рівень інфляції; рівень зайнятості та безробіття; економічна активність населення);

3) соціокультурні фактори (чисельність та структура населення; характеристика домогосподарств; соціально-трудова відносина);

4) техніко-технологічні фактори (інноваційна активність; державна підтримка інноваційно-інвестиційної діяльності; розповсюдження новітніх технологій; техніко-технологічний рівень бізнес-процесів).

II. БЛИЖНЄ (СПЕЦИФІЧНЕ) ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ (РІВЕНЬ-ГАЛУЗЕВА ЕКОНОМІКА).

1) правові фактори (фіскальне навантаження на оплату праці; наявність кваліфікаційних вимог до професій галузі);

2) фінансово-економічні фактори (якість та кількість робочої сили на ринку праці відповідні кваліфікації; рівень оплати праці та стан виплати заробітної плати; конкуренція в галузі; плинність та сталість персоналу галузі);

3) соціокультурні фактори (соціально-трудова відносина в галузі; соціальна відповідальність);

4) техніко-технологічні фактори (ступінь технічної оснащеності праці галузі; рівень прогресивності та інноваційності техніко-технологічної бази галузі; стан та технічний рівень основних фондів; рівень механізації та автоматизації галузі).

III. ЗАГАЛЬНЕ ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ (РІВЕНЬ - ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА).

1) характеристика загального стратегічного набору (стратегічний набір підприємства; принципи роботи підприємства, корпоративна культура, колективний договір);

2) фінансово-економічні фактори (фінансово-економічний стан підприємства; динаміка обсягів виробництва та реалізації);

3) соціокультурні фактори (наявність та кількість програм соціального та екологічного характеру; витрати на програми соціальної відповідальності);

4) техніко-технологічні фактори (ступінь технічної оснащеності праці підприємства; рівень прогресивності та інноваційності техніко-технологічної бази; стан та технічний рівень основних фондів підприємства; рівень механізації та автоматизації виробництва).

IV. СПЕЦИФІЧНЕ ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ (РІВЕНЬ - УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ).

1) організаційно-правові фактори (умови підбору, прийому та звільнення працівників; програми розвитку персоналу; виконавча дисципліна та правила внутрішнього розпорядку);

2) фінансово-економічні фактори (компенсаційний пакет та його структура; мотиваційний пакет та його структура; плинність та сталість персоналу підприємства);

3) соціокультурні фактори (демографічний портрет працівника; рівень лояльності працівників);

4) техніко-технологічні фактори (рівень досконалості бізнес-процесів в області управління персоналом; рівень прогресивності технологій щодо реалізації HR-функцій).

Використання комплексу показників дозволяє вирішити певні аналітичні завдання, що виконуються послідовно та підвищують обґрунтованість управлінських рішень:

1. Збір інформації та формування інформаційної бази для подальшого проведення аналізу виконується в рамках реалізації констатуючої функції аналітичної роботи. Формування системи показників, що найбільш повно відображають стан внутрішнього потенціалу та зовнішнього оточення дозволяє констатувати та описати стан управління на підприємстві та зовнішні умови, які можуть впливати на подальші дії щодо управління персоналом.

2. Аналіз показників в динаміці та у взаємозв'язку. На цьому етапі реалізуються розрахунки зміни досліджуваних показників у динаміці для визначення перспектив розвитку окремих складових аналізу та обчислюються співвідношення пов'язаних показників для розуміння причин досягнутого рівня та наслідків такого стану показника.

3. Прогнозування значення показника у майбутньому. На цьому етапі реалізується прогностична функція аналітичної роботи, що є суттєвим для формування плану дій. Методичний інструментарій, що використовується, включає методи аналізу рядів динаміки та кореляційно-регресійний аналіз.

Слід зазначити, що інформація, яка має бути врахована для формування управлінських рішень щодо HR-стратегії, має бути достовірною, достатньою, актуальною та релевантною.

Таким чином, формування системи показників, що характеризують внутрішнє та зовнішнє середовище, всебічний аналіз динаміки, структури та співвідношення окремих складових фактор-групи, прогнозування рівня показників створюють інформаційний простір для розробки стратегічних альтернатив в області управління персоналом.

Література:

1. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом. Новая роль ме- неджера в организации / Ульрих Д. — М. — СПб. — К.: Издат. дом «Вильямс», 2007. - 303 с.
2. Лоянич Я. Розробка HR-стратегії по кроках/Ярослава Лоянич. - К.:«Управление персоналом -Украина». - 2013. - №10.
3. Щур О. Створення системи управління персоналом: як почати з нуля/О.Щур. - К.: "Практика управління". - 2008. - №7(19).
4. Довбня С.Б., Письменна О.О. Теоретичні основи прийняття рішень щодо формування кадрової стратегії підприємства / Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики: колективна монографія. У 2 т.Т.1./За заг редакцією Савчук Л.М.. Павлоград: АРТ Синтез-Т, 2014. – 436 с.

Ponomarenko T. V.

PhD,

SHEI «Kryvyi Rih National University», Ukraine

FINANCIAL STABILITY OF UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES

The analysis of financial condition of the Ukrainian enterprises. The main trend. Attention is focused on internal and external causes of changes in financial performance of metallurgical industry.

Keywords: *financial stability, industry, metallurgical industry, food industry, engineering, financial performance.*

The financial stability of the enterprise is an objective prerequisite for its sustainability. In the current economic conditions on the livelihoods of entities affected by many factors. The main destructive factors include a significant change in the structure and reducing demand payments crisis, imperfect work of such economic institutions as banking, monetary, tax system. Leveling the negative impact of the aforementioned factors and justification of the priority areas of enterprise development necessitates major diagnostic indicators of financial stability.

Systematized scientific views on the key factors of financial stability of the company are [1-5]:

- solvency and investment appeal for acceptable levels of risk;
- effective financial management and ensuring a stable excess of income over expenditure;
- formation of optimal proportions in the distribution of financial resources;
- profit growth as a major source of solvency;
- liquidity and profitability of the company.

Despite some differences, common in the above mentioned works is the identification of economic stability of financial position that provides fulfillment of obligations to stakeholders the company provided the excess of income over expenditure.

Based on the above mentioned determinants author analyzed the financial stability of the industrial enterprises of Ukraine (table 1).

It should focus on the imperfect structure of sources of capital. Is not justified by the high share of debt sources (75% in 2014). Permanent capital ratio leads to the conclusion that the borrowed funds are mostly current liabilities. The share of debt sources of long-term involvement is about 25%. Accordingly, capital raising aimed at ensuring the ongoing operations against the background of growth of receivables. Significant fluctuations in capital structure by sector are not available.

Returning on assets for the whole industry helps to distinguish three periods: 1) decrease during the global financial crisis; 2) recover from the crisis; 3) fall during 2012-2014. Due to the economic and political situation in the country. In terms of sectoral should note the following:

- food industry is a leader in terms of performance assets traditionally higher than the average for the industry;
- the steel industry is still typical of the industry trends index, but lower than the average;
- engineering industry, critically low values of assets as performance during the crisis and in the post-crisis period.

Table 1

Financial performance of the industrial enterprises of Ukraine
(compiled by the author)

Company industry	Year							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Equity Ratio								
Industry in general	0,47	0,40	0,38	0,35	0,34	0,39	0,39	0,29
Food Industry	0,31	0,24	0,25	0,23	0,24	0,26	0,30	0,22
Metallurgical Industry	0,57	0,43	0,37	0,32	0,32	0,33	0,29	0,24
Machine Building Industry	0,46	0,40	0,36	0,34	0,35	0,36	0,36	0,22
Permanent Capital Ratio								
Industry in general	0,61	0,57	0,54	0,50	0,50	0,59	0,58	0,52
Food Industry	0,49	0,45	0,45	0,40	0,41	0,46	0,48	0,43
Metallurgical Industry	0,69	0,59	0,51	0,45	0,49	0,59	0,51	0,52
Machine Building Industry	0,57	0,53	0,51	0,48	0,48	0,54	0,53	0,43
Coefficient of Maneuverability of Own Funds								
Industry in general	-0,12	-0,20	-0,27	-0,25	-0,27	-0,35	-0,37	-0,52
Food Industry	-0,18	-0,30	-0,22	-0,20	-0,18	-0,09	-0,07	-0,17
Metallurgical Industry	0,21	0,01	-0,17	-0,15	-0,21	-0,36	-0,49	-0,61
Machine Building Industry	0,11	-0,01	-0,04	-0,04	0,01	0,01	-0,01	-0,21
Assets Productivity, uah / uah								
Industry in general	0,95	0,94	0,76	0,87	0,96	0,80	0,72	0,71
Food Industry	1,03	1,03	1,03	0,93	0,93	1,00	0,95	0,96
Metallurgical Industry	1,27	1,18	0,74	0,88	1,01	0,85	0,83	0,65
Machine Building Industry	0,87	0,80	0,62	0,11	0,14	0,14	0,15	0,13
ROA, %								
Industry in general	3,86	0,57	-	0,95	2,31	0,15	-	-
Food Industry	1,97	-	2,27	1,07	0,97	2,81	2,38	-
Metallurgical Industry	9,24	2,65	-	-	-	-	-	-
Machine Building Industry	3,07	-	0,03	2,66	6,20	5,30	1,52	-
ROE, %								
Industry in general	8,23	1,40	-	2,73	6,88	0,38	-	-
Food Industry	6,38	-	8,93	4,72	4,07	10,83	8,05	-
Metallurgical Industry	16,20	6,12	-	-	-	-	-	-
Machine Building Industry	6,66	-	0,07	7,94	17,63	14,74	4,23	-

This engineering and food industry leaders for yield assets. The most critical value of this indicator characteristic industry. Since 2009, the total income of these enterprises had negative value. With this in mind, examine in more detail the factors that affect the financial stability of the mining and metallurgical enterprises.

Mining and metals industry has traditionally been a priority in Ukraine's economy. This is not surprising, because the reserves of iron ore, our country ranks second in the world (15% worldwide) Chain of creating customer value in the industry consists of the following units: iron ore production (raw materials) → iron → steel rolling. During 2005-2015, the capacity of the world market of iron ore production has grown more than doubled, from 1.5 billion tons to 3.3 billion tons with forecast trends further increase.. At the same time Ukraine is the only sixth in the world in terms of production and sales IOP (3% of the world) and has all the prerequisites to reduce the market share.

The long period of exploitation of domestic mineral resources base has led to a significant depletion of its front and deepening of mining operations. In addition, it should be noted that its qualitative parameters greatly inferior to foreign analogues: the content of iron ore in the domestic (open cast mining) was on average 30% of the world average level of 51%. This provokes an

increase in production costs and a massive accumulation of waste products, which leads to serious environmental consequences.

Existing production capacities of mining companies in Ukraine significantly exceed domestic steel demand, which determines the nature of their export activities. Market Trends allow noting the increasing demand on the part of the innovation-oriented steel mills for raw materials that meet the requirements of new technological processes, first of all, the direct reduction of iron from ores. For two defining criteria of quality iron ore products (iron and silica content) domestic enterprises are outsiders. The reason for this is not only the state of the mineral resource base, and low technical and technological level of production.

The priority markets for domestic products were the markets of Central and Eastern Europe until 2011. Improving the quality requirements of raw materials from European steel producers led to a reorientation of its supplies to the markets of Southeast Asia, mainly in China. This affected the shift vector of traffic from rail traffic on the carriage by sea. It is worth noting that the infrastructure of domestic ports of today does not meet the needs of transport and factories have their own large vessel that provokes a rapid increase in transport costs.

The low level of technical and technological base of the mining and metallurgical complex determines the high degree of dependence of its performance on the situation on the world market. Thus, in the post-crisis period (2010-2011), the rapid increases in their profitability was due to the shortage of products, and, as a consequence, increase of its price parameters. Saturation of the market in the coming years logically led to a decrease in product prices. In 2014, iron ore raw materials lost in value 47%; square billet prices dropped from \$ 510 per tone in August 2014 to 390 dollars per ton in January 2015.

These factors seriously affected the operational and financial results of the largest domestic companies, "Metinvest": steel production in 2015 fell by 26% compared to 2014 year to 9.2 million tones of iron ore concentrate - by 6% to 34.9 million tones. In April 2015 it announced its default. At the same time, the company published its financial statements for 2014. On its basis, we can conclude that the bankruptcy of "Metinvest" not threatened: the financial performance even higher than that of global peers. The devaluation of the hryvnia has allowed the companies glorify EBITDA by 14%.

Improving the results against the background of the war in the Donbass region, where key enterprises (Yenakiyev, Donetsk and Alchevsk Metallurgical Plant). They either cannot function as a result of the shelling capacity and decommissioning of energy infrastructure, or stopped because of the destruction of railways that led to the disruption of raw materials supplies. Temporary stop companies have led to an imbalance in the traditional business model and to the need to redirect resources to intra-consumption product markets. Due to the increase in inventories was growing need for working capital. He was required to manage risk in the supply of raw materials. All this happened against a background of falling prices for the products, which led to a decrease in revenues. Influenced and country risks, and therefore the access to the financial markets become more complex, and resource price has risen. As a consequence, an increase in capital requirements while reducing the cash flow generation capabilities.

Judging by the indicators of debt burden, the net debt to EBITDA ratio is only 1.2. This comfort level even in a crisis. During 2014 the company's total debt decreased by 25% or \$ 1.1 billion. However, the company has formed a liquidity gap. Typically, short-term pre-export financing, and the ability to refinance short-term debt is limited, especially in the difficult political and economic situation and with the pre-default ratings. Given the difficult situation the Ukrainian financial system and companies, it is not surprising that in the absence of funding, borrowers prefer to go the way of debt restructuring, rather than reduce working capital at the expense of operations.

The analysis allows to note that financial instability manifestations evaluate companies is not difficult, because the problems described by few concepts, parameters and coefficients. The author does not deny their importance, however, focuses on the fact that they only state the consequences after the fact of life; did not disclose the reasons for their deviations, optimization potential in the promising preconditions period and do not include features business sector (duration

of the operating cycle, the level of profitability, the specifics of the structure of assets, etc.). This prevents the formation of cumulative findings on the level of economic viability. In addition, the initial signs of an unstable condition reported in the financial statements once. This may be due to sufficient reserves, resources or time lag before a direct reflection of the negative changes in terms of efficiency. Understanding causation stable / unstable state of the company that is not related to the financial sphere: 1) much harder; 2) more diverse; 3) their assessment is largely subjective; 4) at present takes priority because the prolonged effect allows for steady state in the future.

References:

1. Bernstein L.A. Financial Statement Analysis: Theory, Application and Interpretation / L.A. Bernstein, John J. Wild. – McGraw Hill, 2006. – 738 p.
2. Brigham E.F. Financial management: theory and practice / E.F. Brigham, M.C. Ehrhardt. – Thomson South-Western, 2008. – 1074 p.
3. Fabozzi F.J. Financial Management and Analysis / F.J. Fabozzi. – John Wiley & Sons, Inc., 2008. – 1022 p.
4. Слободчикова О.А. Механізм забезпечення стратегічної стійкості підприємства гірничо-металургійного комплексу в умовах проведення реструктуризації / О.А. Слободчикова // Економіка та управління підприємством. – 2012. – №7. – С. 44 - 46.
5. Крисьо Ж. Стратегічна стійкість підприємства: підходи до визначення та оцінки / Ж. Крисьо // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – №14. – С. 111-119.

Rzhepishchevs'ka V.V.

PhD, Associate Professor

Grin'ko O.V.

PhD

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Ukraine

INSTRUMENTS OF STRATEGIC PLANNING AT INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

Ржепішевська В.В.

кандидат економічних наук, доцент

Гринько О.В.

кандидат економічних наук

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, Україна

ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРИВАННЯ

The article stipulates that the basis for modeling of activity of industrial enterprises is to ensure consistency between factors of external and internal environments. It is proposed instruments of strategic planning of industrial enterprise based on the identification of key competencies, coordination of strategic goals with partners, the management based on the concept of TQM.

Keywords: *strategic planning, competitive strategy, key competencies, strategic objectives, the concept of TQM*

В статті визначено, що основою моделювання діяльності промислового підприємства є забезпечення відповідності між факторами зовнішнього і внутрішнього середовищ. Запропоновано інструментарій стратегічного планування діяльності промислового підприємства, який базується на виявленні ключових компетенцій, узгодженні стратегічних цілей із партнерами, управлінні на основі концепції TQM.

Ключові слова: *стратегічне планування, конкурентна стратегія, ключові компетенції, стратегічні цілі, концепція TQM*

В даний час українські промислові підприємства функціонують в умовах посилення конкуренції, пов'язаної з глобалізацією світового економічного простору. Нестабільність економічної кон'юнктури, підвищення вимог споживачів до виробленої продукції в значній мірі ускладнюють процес визначення стратегічних перспектив.

Спроби використання в практиці господарювання українських промислових підприємств інструментарію стратегічного планування, напрацьованого зарубіжними теоретиками і практиками, не принесли бажаного результату в зв'язку з недостатнім урахуванням особливостей вітчизняної економіки, що виражаються в складній структурі взаємовідносин господарюючих суб'єктів, відносин власності, державного регулювання та

територіальних масштабів. Формування процесів, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі, вимагає критичного аналізу і перегляду інструментів планування як складових елементів системи управління з урахуванням умов бізнес-середовища та індивідуальності кожного учасника господарської діяльності.

Загальні питання теорії стратегічного управління підприємством викладені в наукових працях зарубіжних і вітчизняних авторів: І. Ансоффа [2], К. Боумена [3], Х. Віссема [4], Б. Мізюка [9], А.Дж. Стрікланда, А. Томпсона [11], Р. Фатхутдінова [12], З. Шершньової [13] та ін.

Поняття конкуренції, методи аналізу ринку та оцінки конкурентоспроможності підприємства, методології формування стратегій розглянуті в працях Г. Азоева [1], Р. Каплана [6], С. Клименко [7], Ж.-Ж. Ламбена [8], Д. Нортон [6], М. Портера [10], А. Челенкова [1] та ін.

Аналіз науково-практичного матеріалу показав, що дослідження зазначених авторів переважно стосуються загальних теоретичних підходів до планування діяльності підприємства в умовах розвиненої економіки. Застосування даних підходів досить складно адаптувати до діяльності промислових підприємств України.

Метою даного дослідження є розроблення адекватного цілям і специфіці сучасної економіки методичного інструментарію стратегічного планування діяльності промислового підприємства.

Аналіз робіт зі стратегічного менеджменту вітчизняних і зарубіжних авторів дозволив встановити, що основою моделювання діяльності промислового підприємства є забезпечення відповідності між факторами зовнішнього і внутрішнього середовищ. Сучасні умови господарювання характеризуються ускладненням взаємозв'язків між ринками товарів, капіталу, праці, створенням глобального інформаційного простору. Стратегічні зміни внутрішнього середовища підприємства, як реакція на зовнішні впливи, базуються на прогнозуванні змін національного ринку в зв'язку з євроінтеграційними процесами. Зростання складності і невизначеності зовнішнього середовища функціонування українських підприємств диктує вимоги до визначення набору інструментів стратегічного планування з використанням методологій преактивного й інтерактивного планування, орієнтованих на прискорення темпів змін і мобілізацію творчих здібностей.

Процес стратегічного планування – це, перш за все, прогнозування соціально-економічного розвитку підприємства, пошук нових можливостей, вибір напрямів стратегій.

В якості основного інструменту стратегічного планування доречно розглядати процес формування конкурентної стратегії, трактуючи її як концепцію створення і використання конкурентної переваги для попередження і придушення зусиль конкурентів, спрямованих проти підприємства. Планування стратегії, перш за все, передбачає визначення конкурентної позиції підприємства на ринку і в галузі. В сучасних умовах темп росту вимог споживачів до якості товарів (послуг) зростає в геометричній прогресії, а конкурентоспроможність має властивість залежати і поширюватися на найближче оточення підприємства. Тому планування конкурентної стратегії має здійснюватися підприємством спільно з його постачальниками і партнерами, що створить основу для формування та збереження конкурентних переваг, які трансформуються в ключові фактори успіху, стратегічні здібності і компетенції.

Ключові компетенції являють собою сукупність навичок і технологій, які базуються на явних та прихованих знаннях, забезпечують формування цінностей у системі клієнта, є оригінальними по відношенню до конкурентів і відкривають доступ до нових ринків [7]. Їх складно імітувати та передавати. Ресурси фірми приймають форму ключових компетенцій, якщо відбір і комбінація ресурсів здійснюється краще, оригінальніше, швидше за конкурентів. Ключові компетенції повинні стабільно забезпечувати конкурентні переваги та ресурсну асиметрію відносно ринкових суперників. Можливість відтворення конкурентами ключової компетенції веде до її знецінення.

Логічний ланцюг процесу визначення ключових компетенцій, що складається з п'яти основних блоків, представлений на рис. 1.

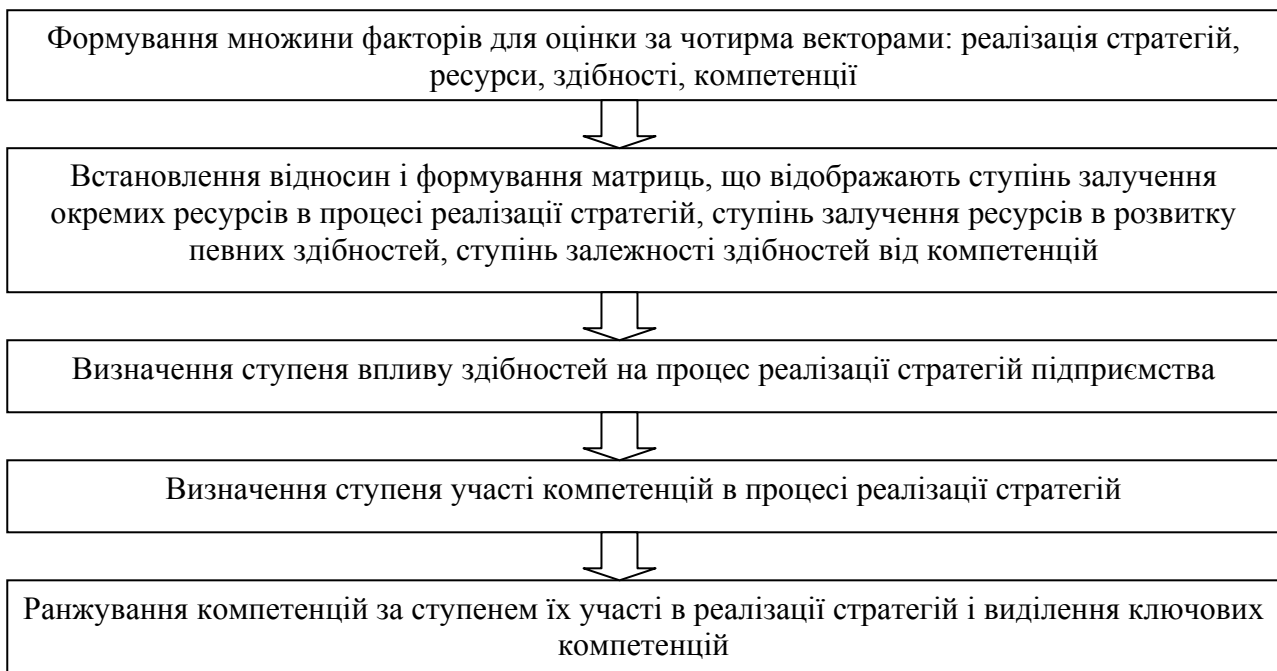


Рис. 1. Процес виділення ключових компетенцій підприємства

В основу стратегічного планування як процесу прогнозування майбутньої ситуації повинні бути покладені моделі «ідеальне підприємство» та «ідеальний продукт», що відображають стратегічні цілі розвитку підприємства. Модель «ідеальне підприємство» – це набір конкретних параметрів виробничої, фінансової, комерційної діяльності, інформаційних технологій, корпоративної культури. «Ідеальний продукт» – функціональність, ергономічність і безпека, якість, широта асортименту, ексклюзивність, сервіс. Всі ці параметри забезпечує концепція тотального менеджменту якості (TQM).

Як інструмент стратегічного планування концепція TQM є доцільною, так як націлена на якість, заснована на участі всіх працівників підприємства і спрямована на досягнення довгострокового успіху через задоволення вимог споживача й вигоди як членів підприємства, так і суспільства [5]. Основна філософія TQM базується на принципі «поліпшенню немає межі». При цьому керівництво підприємства має усвідомлювати, що досягти цих меж неможливо, але до цього необхідно постійно прагнути і не зупинятися на досягнутих результатах. Тому процес стратегічного планування має бути постійним і безперервним.

Таким чином, стратегічне планування, що відображає особливості діяльності промислового підприємства в умовах глобалізації та інформатизації сучасного суспільства, має містити в основі такі процеси:

- визначення ключових компетенцій підприємства;
- координація його цілей зі стратегіями розвитку регіону, постачальників, партнерів, конкурентів;
- впровадження системи управління на основі концепції TQM.

Література:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика. – 1989. – 357 с.
3. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента: Пер. с англ. / К. Боумэн. – М.: Юнити, 1997. – 175 с.
4. Виссем Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство. Возможности для будущего процветания: Пер. с англ. / Х. Виссем. – М.: Финпресс, 2000. – 271 с.
5. Всеобщее управление качеством: учеб. для вузов / Под ред. О.П. Глудкина. – М.: Телком, 2001. – 600 с.

6. Каплан Р.С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей: пер. с англ. / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 416 с.
7. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
8. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива Пер. с французского. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
9. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник / Б.М. Мізюк. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Львів: Магнолія 2006, 2007. – 392 с.
10. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: Пер. с англ. / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
11. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
12. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – 7-е изд., испр. и доп. – М.: 2005. – 448 с.
13. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Ruda H. M.

Postgraduate,

Lviv Commercial Academy, Lviv, Ukraine

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES FORMATION OF JOINT STOCK COMPANIES IN A MARKET ECONOMY

Руда Г. М.

аспірант,

Львівська комерційна академія, Львів, Україна

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Визначено особливості формування джерел фінансових ресурсів акціонерних товариств, проаналізовано основні фактори активізації джерел власного капіталу і використання залученого капіталу та окреслено систему ефективного управління фінансовими ресурсами.

Ключові слова: акціонерне товариство, джерела фінансових ресурсів, власний капітал, залучений капітал, фінансовий менеджмент.

The features of formation of financial resources of joint stock companies, analyzes the main factors activation sources of equity and debt capital use and outlines a system of effective financial management.

Key words: joint stock company, financial resources, equity, debt capital, financial management.

В сучасних умовах ринкової економіки для багатьох акціонерних товариств актуальним є питання фінансування свого економічного розвитку та підвищення ефективності використання наявних фінансових ресурсів. Розвиток ринкових відносин в Україні та досвід зарубіжних країн в умовах євроінтеграції визначають високу залежність результатів фінансово-господарської діяльності від наявності та ефективності стратегічного фінансового планування джерел фінансових ресурсів, яке вирішує задачі фінансового забезпечення будь-яких управлінських рішень.

Величина фінансових ресурсів кількісно характеризує фінансові можливості будь-якої підприємницької структури незалежно від сфери діяльності, галузевої спрямованості чи організаційно-правового статусу. Можливості фінансового забезпечення розвитку статутної діяльності акціонерного товариства визначаються обсягом коштів, які воно здатне генерувати чи залучити із зовнішніх джерел.

Фінансові ресурси становлять матеріальну основу фінансів та визначають фінансовий потенціал будь-якого економічного суб'єкта, створюючи сприятливі умови для виробничого і науково-технічного розвитку. Розглянемо склад і структуру фінансових ресурсів в залежності від джерел формування та приналежності (рис. 1). Специфіка формування фінансових ресурсів акціонерних товариств визначається використанням такого методу фінансового забезпечення як акціонування, механізм якого зумовлює акціонерну сутність

статутного капіталу і розширює можливості щодо концентрації і централізації фінансових ресурсів.

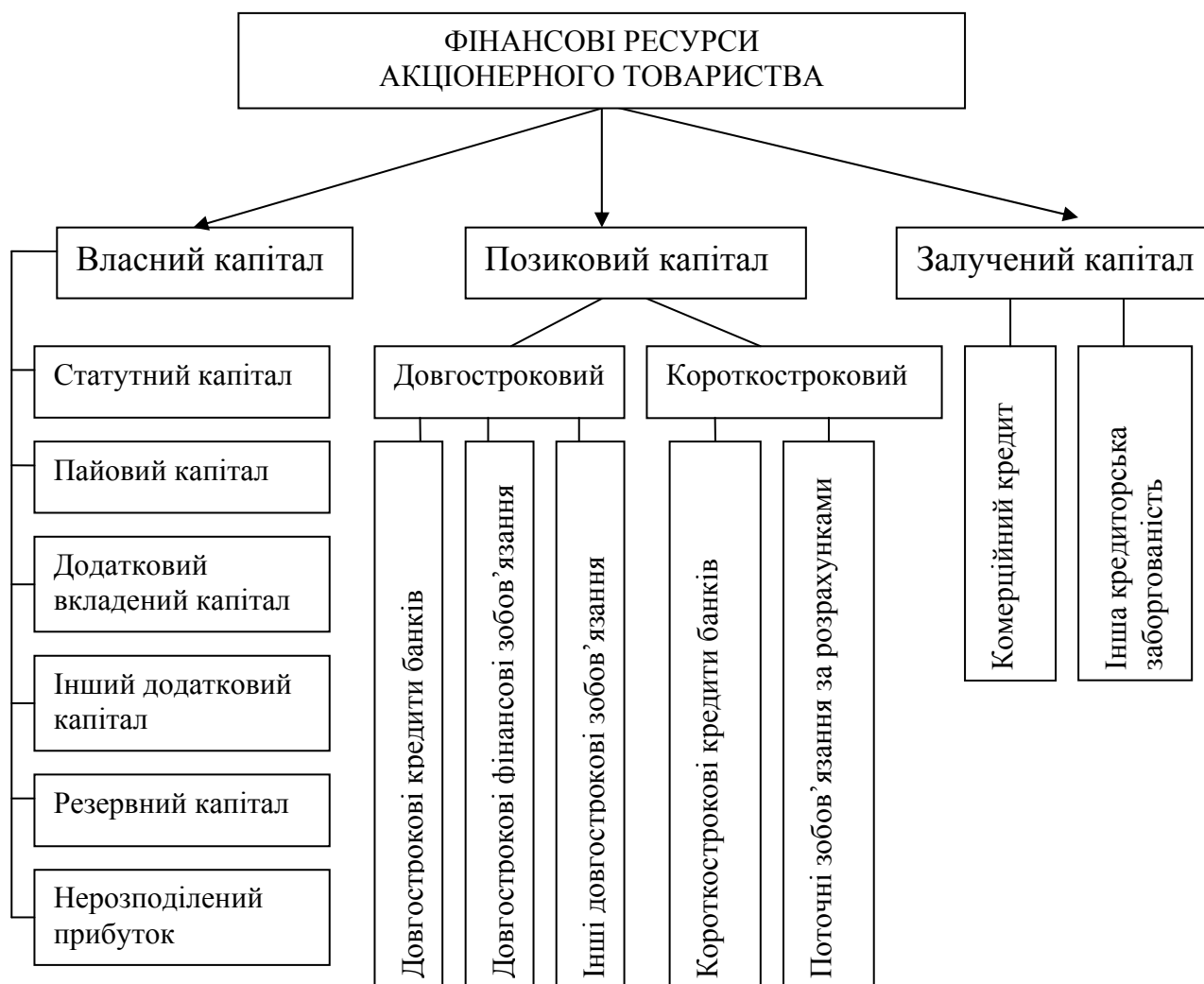


Рис. 1. Склад і структура фінансових ресурсів акціонерного товариства в залежності від джерел формування та приналежності

Грошові ресурси, залучені під прогнозований раніше процес розвитку, концентруючись у відповідні фонди зі встановленим порядком створення і використання, перетворюються на фінансові ресурси. Згодом фінансові ресурси через купівлю основних і оборотних засобів перетворюються на капітал.

Головними критеріями вибору джерела фінансування для здійснення господарської діяльності, як правило, стають умови і вартість залучення необхідних ресурсів. У той же час використання кожного із зазначених джерел фінансування в акціонерному товаристві пов'язане з певними обмеженнями і додатковими вимогами, які виникають у зв'язку з необхідністю залучення й обслуговування інвестиційних ресурсів. Такі обмеження можуть справляти суттєвий вплив на поточну господарську діяльність підприємства, прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень. Обґрунтований вибір джерела фінансування розвитку підприємства передбачає також повну і всебічну оцінку позитивних і негативних наслідків його використання.

Сукупність рішень щодо вибору джерел фінансування розвитку підприємства значною мірою позначається на структурі та порядку формування акціонерного капіталу. Особливості функціонування капіталу в рамках конкретного акціонерного товариства пов'язане з трьома основними економічними процесами: процесом формування, використання та розподілом результатів використання капіталу.

В сучасних умовах господарювання головним показником ефективної господарської діяльності акціонерного товариства є розмір та динаміка власного капіталу. Сформовані за рахунок власного капіталу активи є основним матеріальним забезпеченням акціонерного товариства, тобто своєрідним гарантом ліквідності боргових зобов'язань товариства в ринковому середовищі. Чим більша частка активів, сформована за рахунок власного капіталу, тим вищий імідж підприємства як ділового партнера перед іншими учасниками ринкових відносин.

Ринкова економіка передбачає постійне збільшення обсягів власного капіталу акціонерними товариствами, що забезпечує можливість стабільного розвитку фінансово-господарської діяльності та своєчасне формування необхідного обсягу фінансових ресурсів для вирішення соціально-економічних проблем суспільства. Охарактеризуємо джерела формування власного капіталу акціонерного товариства (рис. 2).



Рис.2. Джерела формування власного капіталу акціонерного товариства в сучасних умовах ринкової економіки

Управління власним капіталом пов'язане не тільки із забезпеченням ефективного використання вже накопиченої його частини, але і з формуванням власних фінансових ресурсів, які забезпечать перспективний розвиток акціонерного товариства. Власний капітал утворюється двома шляхами: внесенням власниками акціонерного товариства грошових коштів та інших активів та нагромадженням суми доходу, що залишається в акціонерному товаристві [1, с. 55].

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні акціонерного товариства, він формує переважну частину його власних фінансових ресурсів та забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно і ріст ринкової вартості акціонерного товариства.

Певну роль у складі внутрішніх джерел виконують також амортизаційні відрахування, особливо в акціонерних товариствах із високою вартістю власних основних засобів і нематеріальних активів; проте суму власного капіталу акціонерного товариства вони не збільшують, а лише є засобом його реінвестування. Інші внутрішні джерела не грають помітної ролі у формуванні власних фінансових ресурсів акціонерного товариства.

У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить залученню акціонерним товариством акціонерного капіталу шляхом додаткової емісії та реалізації акцій. Для окремих акціонерних товариств одним із зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів може бути надана їм безоплатна фінансова допомога, яка надається, як правило, лише окремим державним акціонерним товариствам. До числа інших зовнішніх джерел входять безоплатно передані акціонерному товариству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу [2, с. 160].

Наявність достатнього розміру власного капіталу – необхідна умова успішного функціонування акціонерного товариства незалежно від сфери діяльності та галузевої специфіки, а динаміка його абсолютної величини - один із найбільш суттєвих і важливих показників, так як відображає можливість підприємства підтримувати ефективність своєї господарської діяльності. Він є основою для початку і продовження господарської діяльності будь-якого акціонерного товариства.

Проаналізуємо декілька груп факторів, що обумовлюють можливості активізації джерел власного капіталу (рис.3).

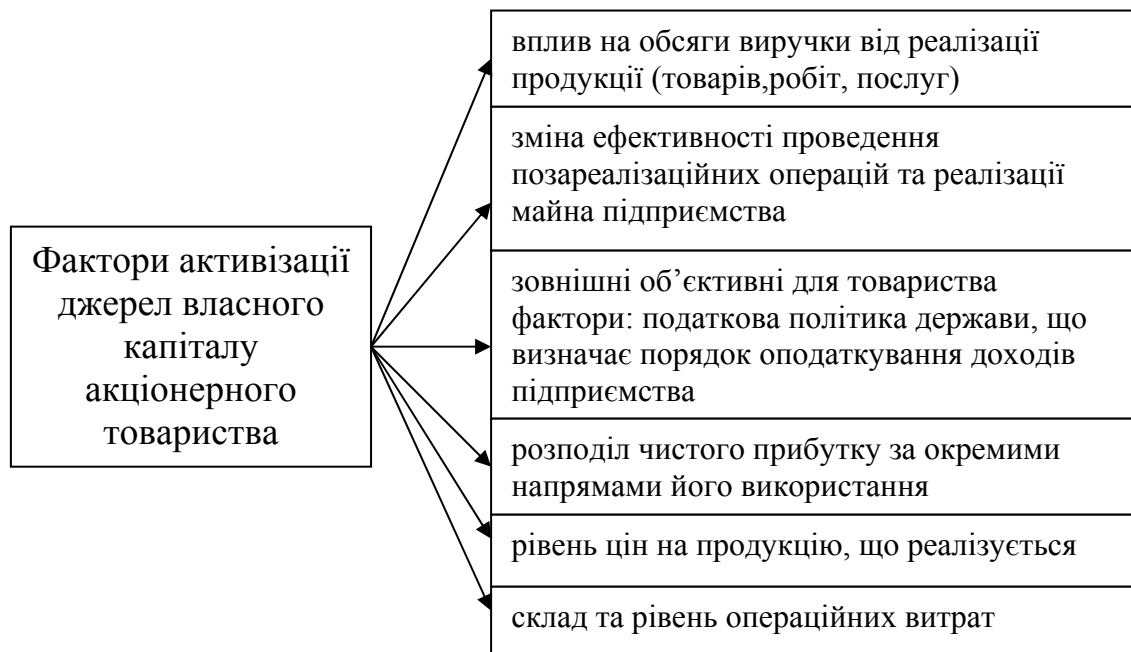


Рис. 3. Фактори активізації джерел власних фінансових ресурсів акціонерного товариства в ринковій економіці

Власні фінансові ресурси підприємства характеризуються простотою і швидкістю залучення, більш високою здатністю генерувати прибуток, забезпеченням фінансової стійкості розвитку підприємства, а отже, зниженням ризику банкрутства, збереженням повного управління і контролю з боку первинних засновників. Однак залучення власних фінансових ресурсів супроводжується більш високою вартістю порівняно з альтернативними зовнішніми джерелами.

Розширення масштабів діяльності акціонерних товариств вимагає відповідного розширення джерел формування їх капіталу при одночасному недопущенні надмірної

залежності від кожного окремого джерела. Це завдання може бути вирішено за рахунок диверсифікації джерел формування фінансових ресурсів акціонерних товариств, тобто, фінансування господарської діяльності з використанням позикових коштів [3, с. 163].

Позикові фінансові ресурси характеризуються достатньо широкими можливостями обсягів залучення і значним позитивним впливом на збільшення активів і зростання обсягів діяльності підприємства, проте таке залучення пов'язане з деякими організаційними труднощами оформлення кредитної угоди, необхідністю мати згоду кредиторів та заставу у вигляді матеріальних цінностей або гарантій третіх осіб. Використання позикових фінансових ресурсів знижує також фінансову стійкість підприємства і збільшує ризик його неплатоспроможності. Головною умовою формування фінансових ресурсів акціонерних товариств за рахунок позикових коштів є залучення капіталу за найменшою вартістю та мінімально допустимим ризиком з метою досягнення максимального прибутку.

Залучення капіталу із зовнішніх джерел можливе шляхом залучення банківських кредитів або випуску облігацій. Обираючи шляхи додаткового зовнішнього фінансування, беруть до уваги як фінансові (різна ціна капіталу, що залучається із зовнішніх джерел; додаткові витрати, пов'язані з емісією корпоративних цінних паперів; межа зростання частки позикового капіталу, обумовлена ризиком втрати платоспроможності; несприятлива кон'юнктура фондового ринку для розміщення цінних паперів у певному періоді), так і організаційно-управлінські (розпорошення прав власності з появою нових акціонерів; загроза переходу контролю за компанією до інших осіб) чинники.

Довгострокові кредити і позики підприємства отримують під витрати на реконструкцію та модернізацію, покращення організації виробництва, на технічне переозброєння, впровадження нової техніки і технології та інші цілі. Діючі основні фонди, головним чином, формуються за рахунок власних коштів підприємства. Короткострокові кредити і позики підприємства використовують для формування оборотних активів. Особливої уваги потребує аналіз кредиторської заборгованості із залученням інформації поточного аналітичного обліку, а саме – в розрізі окремих кредиторів, термінів виникнення та тривалості непогашення боргів тощо.

Також треба звернути увагу на те, що для акціонерного товариства кредитування залишається поки що найбільш ризикованим способом зовнішнього фінансування (незважаючи на відносну доступність залучення ресурсів), оскільки воно є джерелом коштів із фіксованою вартістю, яка не залежить від прибутковості активів і підлягає поверненню у певний строк при будь-якому фінансовому результаті господарської діяльності товариства.

Залучення капіталу через емісію облігацій є однією з форм довгострокового кредитного фінансування акціонерних товариств через поділ загальної суми емісії облігацій на невеликі частки. Такі позики дають можливість отримати від великої кількості часткових кредиторів (власників облігацій) необхідну кредитну суму, яку важко було б отримати під вигідні для позичальника умови у банку [2, с. 158].

Співвідношення власних і позикових коштів у загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства формують показник структури капіталу підприємства, який є одним із найголовніших критеріїв оцінки фінансового стану підприємства. При виборі оптимальної структури джерел фінансування необхідно врахувати всю сукупність критеріїв і факторів, що впливають на витрати щодо залучення необхідних підприємству коштів. Розглянемо основні критерії системи ефективного управління фінансовими ресурсами акціонерного товариства в сучасних умовах економіки з врахуванням критеріїв ринкового середовища (рис. 4). Оптимальною структурою капіталу можна вважати таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, яке забезпечує оптимальне поєднання ризику і доходності для підприємства, максимізує ринкову вартість акціонерного товариства, сприяє підвищенню курсу його акцій і забезпечує високий рівень платоспроможності та фінансової стійкості

Фінансове планування і прогнозування є однією з найважливіших ділянок фінансової роботи акціонерного товариства, оскільки дає змогу визначити загальну потребу у грошових коштах для забезпечення фінансово-господарської діяльності та можливість одержання

таких коштів. Таким чином, визначення джерел фінансування розвитку підприємства є одним із найважливіших етапів формування корпоративних відносин, від якого значною мірою залежать результати їх спільної господарської діяльності.



Рис. 4. Система ефективного управління фінансовими ресурсами акціонерного товариства в ринковому середовищі

Отже, політика управління фінансовими ресурсами відіграє досить важливе значення в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності, і спрямована на забезпечення максимізації ринкової вартості акцій акціонерного товариства, а, відтак, і зростання вартості та покращення іміджу самого підприємства на ринку.

Література:

1. Близнюк О. П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства. / О. Близнюк, А. Горпинченко // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія «Економічні науки». Том XV. № 2. – Х., 2012. – С. 52-58.
2. Варічева Р. В. Аналіз оптимальності структури власного капіталу акціонерних товариств: проблеми та перспективи / Р. В. Варічева // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. - № 4 (47). – С. 155-167.
3. Харченко Н. В. Джерела формування власних фінансових ресурсів акціонерного товариства / Н. В. Харченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. № 3 (15). – С. 162-165.

Sukhorukova O.A.

Candidate of Economic Sciences, docent
National Technical University of Ukraine "KPI"

DIRECTIONS FOR REVITALIZATION OF INNOVATION ACTIVITIES IN PRINT INDUSTRY

Сухорукова О.А.

к.е.н., доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛІГРАФІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

The problems of innovation activities in print industry of Ukraine are defined, the priorities of innovation policy, which aimed at increasing the efficiency of print enterprises, are identified.

Keywords: *print industry, innovation activity, innovation infrastructure, functional strategies*

Розглянуто проблеми інноваційної діяльності поліграфічних підприємств, визначені пріоритети інноваційної політики, спрямовані на підвищення ефективності функціонування поліграфічних підприємств.

Ключові слова: поліграфічна промисловість, інноваційна діяльність, інноваційна інфраструктура, функціональні стратегії

Поліграфічна промисловість виготовляє друковану видавничу продукцію, забезпечує випуск супроводжувальної, рекламної, пакувальної продукції. Згідно даних дослідницької групи Smithers Pira (Printing Industry Research Association), у 2017 р. провідним сектором поліграфії залишатиметься виробництво пакувально-етикеткової продукції, в секторі випуску видавничої продукції (реклама, книги, друкована преса) спостерігатиметься падіння обсягів виробництва[1]. Скорочення сектору видавничої продукції на світовому ринку обумовлене впровадженням технічних та продуктових видавничих новацій. Серед них: розвиток технічного та програмного забезпечення видавничої діяльності, в т.ч. для самопублікацій; електронних книг, цифрового та мобільного паблішінгу, в т.ч. електронних видань з мультимедіа-ефектами. Послаблюються усталені зв'язки між видавничими та поліграфічними підприємствами. В цих умовах активізація інноваційної діяльності поліграфічних підприємств забезпечує адаптацію до змін, підвищення ефективності використання ресурсів, ріст конкурентоздатності.

Інноваційна діяльність є актуальним напрямом досліджень багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Класичними є роботи Й. Шумпетера[2], П.Друкера[3], М.Портера. Проблема інновацій у видавничо-поліграфічній галузі України присвячені праці Я.В. Котляревського [4], А.М. Штангрета [5], Н.І.Передерієнко, специфіка інновацій у видавничій діяльності розглядається в працях Теремко В.І., Тимошика, Водолазької С. Проте, дослідження проблем та напрямів вдосконалення інноваційної діяльності поліграфічних підприємств України в умовах асортиментних зрушень, послаблення традиційних зв'язків між підприємствами, тривалої економічної кризи залишається актуальним.

Основні показники розвитку поліграфічної промисловості у 2012-2014 рр. наведено в табл. 1.

Темпи росту кількості підприємств галузі у 2012-2013 рр. є вищими, ніж по промисловості в цілому (118% проти 113%). Вищою є активність малих поліграфічних підприємств: у 2014 р. на них працювало більше 43% зайнятих (по промисловості в цілому 11,8%), частка реалізованої продукції складала 29,5% (по промисловості в цілому – лише 5,3%).

В структурі споріднених за КВЕД 2010 ДК 009:2010 галузей у 2012 р. частка поліграфічних підприємств за кількістю складала 30,5%, за чисельністю працівників 23,08%, за обсягами реалізованої продукції – лише 18,65%.

За даними обстеження інноваційної діяльності, у 2014 році інновації здійснювало 16,1% промислових підприємств. Найбільш активно інноваційну діяльність здійснювали підприємства з виробництва: фармацевтичної продукції (38,2% обстежених підприємств), комп'ютерної, електронної, оптичної техніки (33,97%), автотранспортних засобів(29,6%), хімічної продукції (24,5%) (розраховано за даними [7,с.167]).

Вибіркове обстеження інноваційної діяльності подано в сукупності по підприємствах деревообробної, целюлозно-паперової та поліграфічної галузі (код за КВЕД ДК 009:2010 С16+17+18) [7, с. 167-178, с. 190-198]. Частка підприємств, що здійснювали інновації у досліджуваній сфері була меншою, ніж в середньому по промисловості (у 2013 р - 13,8% проти 16,8%, у 2014 р 12,1% проти 16,1%). Нижчими є показники здійснення внутрішніх та зовнішніх науково-дослідних робіт (НДР): якщо по промисловості в цілому внутрішні НДР у 2014 році здійснювало 11,7% підприємств, зовнішні НДР – 5,8% промислових підприємств, то в досліджуваній сфері внутрішні НДР здійснило лише 1,5% підприємств, замовлення на проведення зовнішніх НДР відсутні. З загального обсягу витрат на здійснення інновацій у досліджуваній сфері 91% був витрачений на придбання нових машин, обладнання та програмного забезпечення, в той час як по промисловості в цілому цей показник склав 66,4%. На внутрішні НДР було спрямовано 2,4%, по промисловості в цілому – 15,87% коштів.

Таблиця 1

Загальні показники розвитку поліграфічної промисловості у 2012-2014 рр.*

Вид діяльності	Роки	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства	
		одиниць	у % до загального показника	одиниць	у % до загального показника	одиниць	у % до загального показника
1. Кількість підприємств, од							
Промисловість	2012	410	0,9	5802	13,4	37144	85,7
	2013	382	0,8	5569	11,3	43179	87,9
	2014	289	0,7	4791	11,3	37107	88,0
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність**	2012	10	0,2	334	6,1	5132	93,7
	2013	11	0,2	326	5,2	5930	94,6
	2014	12	0,2	296	5,2	5387	94,6
поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації***	2012	-	-	79	4,7	1592	95,3
	2013	1	0,1	84	4,2	1893	95,7
	2014	2	0,1	76	4,2	1732	95,7
2. Кількість зайнятих працівників підприємств, тис.ос.							
Промисловість	2012	1456,9	48,1	1234,1	40,8	335,4	11,1
	2013	1366,9	46,7	1213,0	41,5	345,0	11,8
	2014	1058,8	43,6	1084,2	44,6	286,6	11,8
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність**	2012	10,2	10,0	53,9	52,9	37,7	37,1
	2013	10,8	10,7	52,3	51,9	37,7	37,4
	2014	11,4	12,7	46,3	51,7	31,9	35,6
поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації***	2012	□	□	11,8	50,3	11,7	49,7
	2013	... ^к	... ^к	... ^к	... ^к	12,5	48,7
	2014	... ^к	... ^к	... ^к	... ^к	10,2	43,4
3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, тис.грн.							
Промисловість	2012	970009	64,7	457750,3	30,5	71170,1	4,8
	2013	934135	63,4	461843,4	31,4	77113,0	5,2
	2014	932940	60,3	531514,0	34,4	82160,5	5,3
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність**	2012	10877,0	30,1	18517,9	51,3	6696,6	18,6
	2013	11188,9	30,1	19006,0	51,0	7047,1	18,9
	2014	15431,0	34,5	21234,6	47,4	8091,2	18,1
поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації***	2012	□	□	4309,1	64,0	2423,5	36,0
	2013	... ^к	... ^к	... ^к	... ^к	2622,9	33,4
	2014	... ^к	... ^к	... ^к	... ^к	2577,0	29,5

* складено за даними [6, с.147-272]

** код за КВЕД ДК 009:2010: 16+17+18

*** код за КВЕД ДК 009:2010: 18

Таблиця 2

Продуктивність праці працюючих на підприємствах промисловості за їх розмірами

	Рік	Продуктивність праці 1 зайнятого, тис.грн.		
		Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Промисловість	2012	645,45	297,28	206,81
	2013	616,59	294,34	225,30
	2014	868,38	392,05	306,04
Переробна промисловість	2012	929,61	305,78	215,77
	2013	862,96	307,03	232,72
	2014	1216,01	408,54	316,44
Поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації	2012	-	374,64	198,13
	2013	-	-	215,55
	2014	-	-	284,24

* розраховано за даними [6, с.147-272]

У 2014 р. основним джерелом фінансування інноваційних витрат по промисловості є власні кошти підприємств - 85,0% загального обсягу витрат на інновації; для досліджуваної сфери показник становить 97,4% загальних витрат.

Інноваційна діяльність сфери не фінансується з державного або місцевих бюджетів, внесок іноземних та інших інвесторів є мінімальним.

Частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації підприємств досліджуваної галузі складала 3,4% у 2013 р., і 5,2% у 2014р., що було вищим за середній по промисловості показник (2,5%). Проте частка принципово нової продукції для ринку є однією з найнижчих: у 2013 р. вона складала 1,1% (по промисловості в цілому - 34,5%), та у 2014 році – 2,1% (по промисловості в цілому - 27,5%). Продуктивність праці працюючих на малих поліграфічних підприємствах є нижчою, ніж на малих підприємствах промисловості в цілому та переробної промисловості зокрема. Трудомісткими на поліграфічних підприємствах є брошурувально-палітурні операції. Менш продуктивним є і брошурувально-палітурне устаткування.

Таблиця 3

Рентабельність діяльності підприємств за їх розмірами за видом економічної діяльності
(у відсотках)

	Роки	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств			Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств		
		Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Промисловість	2012	3,9	2,6	0,7	0,6	-0,3	-6,9
	2013	4,1	1,8	-1,7	0,5	-0,9	-13,6
	2014	5,0	-2,5	-7,3	-8,3	-10,7	-20,6
Переробна промисловість	2012	0,9	3,6	1,8	-1,6	0,1	-3,3
	2013	1,9	2,8	1,3	-1,3	-0,6	-5,3
	2014	1,1	-2,8	-4,3	-12,3	-10,2	-14,5
В т.ч поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації	2012	-	8,0	2,9	-	1,8	2,6
	2013	...к	...к	1,8	...к	...к	-0,5
	2014	...к	...к	0,6	...к	...к	-2,6

* складено за даними [6, с.271-272]

** код за КВЕД ДК 009:2010: 18

Ефективність функціонування поліграфічної промисловості протягом 2012-2014 рр. є вищою за середню по промисловості: якщо рентабельність операційної діяльності малих підприємств переробної промисловості протягом 2012-2014 років знизилася з 0,7 до (-7,3%), то в малій поліграфії, хоча і знизилася з 2,9% до 0,6%, проте залишається додатною. Рентабельність усієї діяльності малих промислових підприємств протягом 2012-2014рр.знизилася з (-2,8%) до (-11,9%), малої поліграфічної промисловості – з 1,2% до (-1,6%). Прибуток у 2014 р. отримало лише 66,2% малих поліграфічних підприємств, загальна сума отриманого чистого прибутку у 2014 році склала 107 млн. грн., загальний фінансовий результат був від'ємний і склав (-45,7 млн. грн.) [6, с.268].

Отже, спостерігаються низький рівень власної наукової та інноваційної активності підприємств та послаблення зв'язків з галузевими науковими організаціями; спрямування переважної частини фінансових засобів на придбання машин та устаткування; відсутність державної підтримки інноваційної діяльності галузі; низький рівень залучення кредитних ресурсів та іноземних інвестицій; відсутність передових продуктових розробок і зниження конкурентоздатності вітчизняних виробників.

На інноваційну активність підприємств поліграфії впливають наступні фактори:

1. **Загальноекономічні чинники:** зниження платоспроможності підприємств-замовників продукції; значна волатильність валютного ринку; зниження доступності фінансово-кредитних ресурсів в умовах кризи.

2. **Правові чинники:** обмеженість законодавчої підтримки розвитку видавничої галузі податковими пільгами; відсутність дієвих інструментів протекціонізму; низька

ефективність правових інструментів захисту інтелектуальної власності. Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» виробництво поліграфічної продукції не визначено ані стратегічним, ані середньостроковим пріоритетним напрямом.

3. **Ринкові чинники:** в сфері пропозиції - жорстка конкуренція з боку іноземних виробників друкованої продукції (Китай, країни ЄС); в сфері попиту – зменшення місткості внутрішнього ринку; перерозподіл структури ринку друкованої періодики та рекламної продукції на користь он-лайн продуктів; перерозподіл асортиментної структури замовлень поліграфічної продукції. В цілому в світовій економіці, до 2020 р. очікується щорічний приріст поліграфічного виробництва у розмірі 2%, пов'язаний з розвитком пакувальної промисловості. Найдинамічніший розвиток спостерігатиметься в сегменті цифрового друку[8]. Прогнозується, що в період 2015-2020 рр. обсяги замовлень пакувально-етикеткової продукції цифровим способом друку зростуть на 13,6%[9]. Внаслідок зростання попиту на гофровану та гнучку упаковку до 2019 року очікується щорічний приріст 3% обсягів замовлень флексографічного друку [10]. Втім, незадовільний технічний та технологічний стан, низький рівень менеджменту або відсутність досвіду зовнішньоекономічної діяльності обмежують можливості вітчизняних поліграфічних підприємств щодо виходу на зовнішній ринок.

4. **Інвестиційні чинники:** обмеженість власних коштів через погіршення фінансового становища підприємств галузі; застосування неефективних норм амортизації для основних засобів; відсутність бюджетної підтримки інноваційних процесів через значні розміри бюджетного дефіциту, відсутність узгодженої стратегії розвитку промисловості; нерозвиненість альтернативних джерел інвестування інноваційних проектів внаслідок недосконалості нормативно-правової бази, низького рівня захисту прав інвесторів тощо. У світовій поліграфії також спостерігається уповільнення інвестиційної діяльності внаслідок кризи 2007-2008 рр.: ринок нового друкарського обладнання у 2014 році оцінювався в розмірі \$20,2 млрд., що є меншим за обсяги 2007 року. За найобережнішими прогнозами лише у 2019 році він досягне рівня передкризового 2007 року і зросте на 7% (до \$21.6 млрд.) за рахунок ринків країн, що розвиваються [11].

5. **Науково-технічний потенціал.** В Україні основними науково-дослідними установами галузі є Український науково-дослідний інститут спеціальних видів друку (УкрНДІСВД); Український науково-дослідний інститут поліграфічної промисловості ім. Т.Г.Шевченка (УкрНДІПП), навчальні заклади (Українська Академія Друкарства (м.Львів), Видавничо-поліграфічний інститут НТУУ "КПІ" (м.Київ).

Напрямами діяльності УкрНДІСВД є розроблення та виготовлення фарб для трафаретного способу друку; фарб для захисту від підроблення бланків цінних паперів, документів суворого обліку та звітності, а також етикетково-пакувальної продукції; розроблення та введення в дію нормативних документів (ДСТУ, СОУ, ТУ); проведення експертизи якості друкованої продукції та лакофарбових матеріалів; надання науково-технічних послуг.

Напрямами розробок УкрНДІПП та навчальних закладів є розробка та організація виробництва палітурних матеріалів, фарб та формних матеріалів для офсетного друку, економічні дослідження, розробка та впровадження нових державних міжгалузевих і галузевих нормативних актів, стандартів, довідників, інструкцій, методик, забезпечення вирішення проблем екології видавничо-поліграфічної галузі.

Ефективною є науково-дослідницька та конструкторська діяльність АТ "Київполіграфмаш": на підприємстві ведуться розробки та виробництво автоматизованих флексографських рулонних машин, бобінорізальних машин, ниткошвейних та фальцювальних поліграфічних машин, дротошвейних поліграфічних і тарних машин, а також запасних частин до різного поліграфічного устаткування. Виготовлена продукція експортується.

Перспективними напрямами технічного розвитку світової поліграфії є: розширення діапазону тиражів та форматів; урізноманітнення видів задруковуваних матеріалів; розширення асортименту технологій оздоблення поліграфічної продукції; ріст продуктивності

устаткування на основі автоматизації друкарських процесів; вдосконалення технологій web-to-print та print on demand; розробка багатофункціональних роботизованих брошурувально-палітурних комплексів; розробка та вдосконалення бізнес-моделей та програмного забезпечення, що дозволяють керувати «онлайн-магазинами» з виготовлення друкованої продукції; зниження матеріало- та енергомісткості, підвищення екологічності технологій.

6. Значний вплив на активність інноваційної діяльності чинить **структура галузі**. Для малих та середніх підприємств, які переважають в галузі, характерні наступні переваги у здійсненні інновацій: гнучкість у прийнятті рішень; невелика тривалість інноваційного циклу; високий рівень мотивації до реалізації інновацій. В той же час незначними є можливості зовнішнього фінансування; низький професійний рівень менеджменту; високий рівень ризику підприємницької діяльності; незначний рівень поділу праці і спеціалізації робочих місць.

В цілому для вітчизняної поліграфічної галузі характерні роздробленість та недостатня технічна оснащеність наукової бази галузі, послаблення зв'язків у ланцюжку «виробництво-наука-освіта», відсутність ефективно функціонуючої інноваційної інфраструктури. Можливості інноваційного розвитку забезпечуються переважно внутрішніми ресурсами галузі. Наслідками цього є зростаюча залежність галузевих підприємств від імпорту матеріалів та обладнання, невідповідність вимогам замовників, зниження конкурентоздатності продукції та підприємств.

Інноваційна політика галузі має узгоджено формуватися на державному, регіональному, галузевому та виробничому рівнях. На державному рівні підтримка інноваційних процесів має бути спрямована на стимулювання інноваційних процесів; вдосконалення системи охорони інтелектуальної власності; вдосконалення інноваційної та інформаційної інфраструктури. З урахуванням існуючих загальноекономічних проблем, обмеженості фінансових ресурсів доцільними будуть наступні заходи:

- розробка економічно обґрунтованої програми науково-технічного розвитку галузі;
- запровадження засобів непрямого фінансування (пільгове оподаткування перспективних розробок поліграфічного устаткування, витратних матеріалів для поліграфічної промисловості; надання тимчасових податкових та валютних преференцій малим поліграфічним підприємствам, що здійснюють інноваційну діяльність; формування виваженої амортизаційної політики);
- дотримання пільгової митної політики щодо технічних засобів та витратних матеріалів, які не виробляються в Україні, оскільки їх імпорт сягає 80%; дотримання митної дисципліни для запобігання ввезення контрабандної друкованої продукції;
- сприяння розвитку інноваційної та інформаційної інфраструктури: з врахуванням невеликого розміру галузі економічно доцільними є організація науково-технічних інформаційних центрів на основі існуючих науково-дослідних галузевих організацій, податкове стимулювання створення венчурних фондів та інноваційних бізнес-інкубаторів;
- фінансова підтримка системи галузевої освіти та підвищення кваліфікації виробничого та управлінського персоналу згідно потреб галузі; стимулювання співробітництва університетської науки і підприємств;
- розвиток ефективної системи захисту інтелектуальної власності, яка включатиме сукупність адміністративно-правових, програмно-технічних, економічних інструментів та організацій, що забезпечують їх ефективне використання.

На регіональному рівні інноваційна політика може включати заходи з техніко-технологічного переозброєння регіональних підприємств; страхування інноваційних ризиків малих підприємств; інформаційної та консалтингової підтримки; пошуку та залучення інвесторів. Конкретні завдання мають визначатися виходячи з інвестиційних пріоритетів регіону, стану розвитку поліграфії та її інфраструктурного забезпечення в регіоні, наявних фінансових та кадрових можливостей.

На підприємницькому рівні необхідними напрямами активізації інноваційної діяльності є:

- здійснення систематичного моніторингу стратегічних проблем, аналізу та прогнозування динамічних змін економічної, соціальної та науково-технічної систем з метою визначення та використання потенціальних можливостей;
- формування організаційної культури, орієнтованої на інновації, готовність до ризику та позитивне сприйняття змін;
- підвищення кваліфікації управлінського та виробничого персоналу в галузі нової техніки та технологій;
- використання можливостей зовнішньоекономічної лібералізації, налагодження коопераційних зв'язків з зарубіжними підприємствами-замовниками друкованої продукції;
- реалізація організаційних та маркетингових новацій, як менш затратних та ризикованих порівняно з технічними та продуктовими;
- використання поліграфічними підприємствами прав на видавничу діяльність;
- запровадження принципів та методів проектного менеджменту, що дозволяє всебічно обґрунтувати інноваційні рішення, ефективно спланувати процес розробки інновацій та їх реалізації, організувати взаємодію зацікавлених сторін;
- спільне фінансування зовнішніх та внутрішніх науково-дослідних розробок: підприємствами-партнерами можуть виступати як поліграфічні підприємства, так і зацікавлені підприємства-замовники пакувальної продукції.

Таким чином, в умовах економічної кризи, регулювання галузевого інноваційного процесу має відбуватися на основі узгодженої на всіх рівнях управління інноваційної політики, метою якої є втілення результатів наукових досліджень та розробок у новому або вдосконаленому продукті, у новому або вдосконаленому технологічному процесі. Інноваційна політика має враховувати економічні і соціальні пріоритети, потенціал та цілі суб'єктів інноваційної діяльності, забезпечити зростання частки інноваційної продукції, сприяти підвищенню конкурентоздатності підприємств галузі та їх стійкому економічному розвитку.

Література:

1. Бредис М. Книги бумажные и электронные. [Електронний ресурс]. - <http://article.unipack.ru/46764/> - Назва з домашньої сторінки Інтернету.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М. «Эксмо», 2007.
3. Друкер П. Бизнес и инновации. - М. Вильяс, 2008. - 432 с.
4. Котляревський Я.В. Управління інноваційним розвитком видавничо-поліграфічної діяльності в процесі формування економіки знань : монографія. - Л. : Укр. акад. друкарства, 2012
5. Котляревский Я.В., Штангрет А.М., Мельников А.В. Тенденции современного этапа развития инноваций на Украине // Проблемы экономики и менеджмента. — 2014. — № 3 (31). — С. 60—70.
6. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва / стат. збірник. - За ред. М. С. Кузнецової. - Київ, Державна служба статистики України, 2015.- 450 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [стат. збірник / відп. за випуск Кармазіна О.О.]. - К.: Державна служба статистики, 2015. - с. 161-236
8. The Future of Global Printing to 2020. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.smitherspira.com/products/market-reports/printing/the-future-of-global-printing-markets-to-2020>. - Назва з екрану.
9. The Future of Digital Print for Packaging to 2020 - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.smitherspira.com/products/market-reports/printing/digital/the-future-of-digital-print-for-packaging-to-2020>. - Назва з екрану.
10. The Future of Flexographic Printing in a Digital World: market forecasts to 2019.-[Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.smitherspira.com/products/marketreports/printing/flexography/flexographic-printing-future-in-a-digital-world>. - Назва з екрану.
11. The Future of Global Print Equipment Markets to 2019.-[Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.smitherspira.com/products/market-reports/printing/equipment-raw-materials-and-consumables/the-future-of-global-print-equipment-markets-to-20>. - Назва з екрану.

Teneta V.M.

Postgraduate

National Metallurgical academy of Ukraine, Ukraine

USING OF FUZZY SETS ELEMENTS TO ASSESS INVESTMENT RISKS

Тенета В.М.

пошукувач

Національна металургійна академія України, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ДЛЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ

The paper has considered theoretical and practical aspects of investment risks assessment, including main features of the application elements of fuzzy sets. Algorithm for evaluation of investment risk based on fuzzy inference Mamdani have been described.

Keywords: investment risk evaluation, fuzzy sets.

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти методики оцінки інвестиційних ризиків, зокрема, основні особливості застосування елементів теорії нечітких множин. Дано опис алгоритму оцінки інвестиційних ризиків на основі нечіткого логічного виведення Мамдані.

Ключові слова: інвестиційні ризики, оцінка, нечіткі множини.

Постановка проблеми. Прийняття інвестиційних рішень завжди пов'язано з певним ризиком. Найбільш ризикованим рішенням для підприємства є вибір інвестиційних альтернатив. За умов невизначеності та ризику, вибір інвестиційної альтернативи потребує комплексної оцінки визначеної множини інвестиційних ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В силу своєї істотної ролі ця тема питань управління інвестиційними процесами і оцінки ризиків є досить популярною і добре висвітлена в працях таких вчених як: Фішер С., Мау В., Ван Хорн Дж. К., Балабанов І.Т., Віленський П.Л., Ігошин Н. В., Лаврушин О.І., та ін. Застосування теорії нечітких множин в області економічного аналізу представлено в роботах Недосекіна О.О., Кошечкіна С.А., Четиркіна Є.М.. Але в літературі слабо висвітлені методики оцінки ризиків інвестиційних проектів. Використання моделей, заснованих на теорії нечітких множин є маловивченим напрямком в управлінні ризиками інвестиційних проектів.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є виявлення та розкриття методичного інструментарію оцінки ризиків інвестиційних проектів, а також обґрунтування можливостей використання елементів теорії нечітких множин для оцінки інвестиційних ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість методів, застосовуваних сьогодні для оцінки інвестиційних ризиків, використовує експертні оцінки. На математичних моделях поведінки експертів засновані методи планування експертного опитування, збору та аналізу відповідей експертів. Можна виділити такі методи математичної обробки експертних оцінок: перевірка узгодженості думок експертів (або класифікація експертів, якщо немає узгодженості) і усереднення думок експертів всередині узгодженої групи. Оскільки відповіді експертів часто не є числом, а мають характер об'єктів нечислової природи, таких як градації якісних ознак, ранжування, розбиття, результати парних порівнянь, нечіткі переваги та ін., то для їх аналізу виявляються корисними методи статистики об'єктів нечислової природи. Тематика експертних оцінок розвивається у напрямку використання в цій галузі методів репрезентативної теорії вимірювань, нечітких множин, аксіоматичного введення метрик та ін.

Найбільш цікавим у останні часи є використання у експертних оцінках теорії нечітких множин. Основою положенням теорії нечітких множин у сучасному трактуванні є Л.А.Заде (Lotfi Zadeh) [1]. Нечіткі числа, одержувані в результаті «не цілком точних вимірів», багато в чому аналогічні теорії ймовірностей, але вільні від її недоліків: малої кількості придатних до аналізу функцій розподілу, необхідності їхньої примусової нормалізації, дотримання вимог адитивності, труднощі обґрунтування адекватності математичної абстракції для опису

поведінки фактичних величин тощо. Основними перевагами нечіткої логіки при вирішенні економічних задач є: можливість оперувати вхідними даними, заданими нечітко: наприклад, значеннями, що безупинно змінюються в часі (динамічні задачі), значеннями, які неможливо задати однозначно (результати статистичних опитувань та ін.); можливість нечіткої формалізації критеріїв оцінки і порівняння: оперувати якісними критеріями; можливість проведення якісного оцінювання як вхідних даних, так і вихідних результатів; можливість проведення швидкого моделювання складних динамічних систем і їхній порівняльний аналіз із заданим ступенем точності: оперуючи принципами поведінки системи, описаними нечіткими методами, по-перше, не витрачається багато часу на з'ясування точних значень змінних і упорядкування рівнянь, що їх описують, по-друге, можна оцінити різні варіанти вихідних значень.

Говорячи про нечітку логіку, найчастіше мають на увазі системи нечіткого виведення, які лежать в основі різних експертних і керуючих процесів. Розрізняють дві моделі логічного виведення: Мамдані (Mamdani) та Такагі-Суджено (TakagiSugeno) [2,3]. Модель Мамдані оперує лише з лінгвістичними змінними та нечіткими множинами і перетворює нечіткі входи на нечіткі виходи. Модель Такагі-Суджено оперує з чіткими величинами, лінгвістичними змінними та нечіткими множинами і перетворює чіткі входи у чіткі виходи. Тому, для задач з високим рівнем невизначеності та якісними оцінками, використовують алгоритм нечіткого висновку Мамдані, основними етапами якого є: формування бази правил системи нечіткого виведення, фазифікація вхідних параметрів, агрегування, активізація підумови в нечітких правилах, дефазифікація. Оцінка інвестиційних ризиків за допомогою нечітких множин проводиться за наступним алгоритмом у декілька етапів.

Етап 1. Ідентифікація ризиків. Ідентифікація ризиків - це дослідження, виявлення, опис, документування та групове обговорення ризиків до того, як вони стають проблемами та несприятливим чином впливають на діяльність підприємства. Результатом ідентифікації ризиків, повинен стати реєстр ризиків, який міститиме перелік виявлених ризиків; потенційні реакції на них з боку підприємства; основні фактори, які зумовлюють виявлені ризики; та додаткові категорії, введені в процесі ідентифікації.

Етап 2. Визначення ступеня впливу факторів на загальний ризик проекту. Для цього складають матрицю так званих Fuzzy associative memories (FAMs), яка ставить у відповідність можливість реалізації фактору ризику і силу його впливу на проект. На даному етапі також необхідно розглянути і врахувати, як ризик кожної з вхідних груп параметрів вплине на аналізований проект. Для аналізу ризику загрози на основі моделі з використанням теорії нечітких множин та нечіткої логіки необхідно формалізувати лінгвістичні змінні ймовірності реалізації загрози або збитку.

Етап 3. Оцінка вхідних змінних і формування правил. Кожна з вхідних змінних, тобто кожен з факторів ризиків, що входять у підгрупи факторів ризику, оцінюються на основі експертних оцінок. Потрібно визначити, що використання експертного методу при виборі числа множин в терм-множині і формуванні функцій належності терму є суб'єктивним. Використання цих даних може бути причиною недостовірної оцінки ризику загрози, їх ранжирування та, як наслідку, прийняття першочергових заходів щодо посилення захисту від погроз не з найвищим рівнем ризику. Далі, відповідно до матриці FAMs, формуються логічні правила. Для повноти бази нечітких правил повинні виконуватися такі умови: 1) для будь-якого терму вхідної змінної існує хоча б одне правило, в якому цей терм використовується у лівій частині правила; 2) існує хоча б одне правило для кожного лінгвістичного терму вихідної змінної. Кожне із правил є нечіткою імплікацією, яка визначає вихідне значення залежно від рівня істинності лівої частини правила. Ступінь впевненості виведення задається функцією належності відповідного вихідного терму.

Етап 4. Формування функцій належності. Завершальним кроком нечіткого логічного виведення є агрегування виходів правил. Один з основних способів акумуляції – нечітка диз'юнкція вихідних множин, або, інакше, знаходження максимуму отриманих функцій належності (ФН).

ФН - інструмент перекладу лінгвістичних змінних на математичну мову для подальшого застосування методу нечітких множин. ФН це математична функція, що задає ступінь або впевненість, з якою елементи деякої множини належать заданому нечіткій множині А. ФН у формі прямої використовується в основному при кількості термів не більше 2. Трикутна форма ФН – найбільш популярна, оскільки вона підходить при будь-якій кількості термів, проста в обчисленні, є простою кусково-лінійною апроксимацією стандартних гладких функцій, окремими випадками є трапецієвидна та трикутна з розподілом за α -рівнями. Квазідзвоноподібна ФН підходить при будь-якій кількості термів, має властивості налагодження за координатами b , c , використовується у системах з налагодженням через навчальну вибірку. Кусково-лінійна апроксимація, як правило, найбільш точно описує реальну ФН, отриману за статистичними даними, але не дозволяє проводити налагодження ФН. Використовується у випадках, коли є велика кількість експертів і максимально точна вхідна інформація про лінгвістичні терми [4].

До основи формування ФН може бути покладений широко використовуваний метод послідовних інтервалів, який використовує опитування експертів. Для побудови функції приналежності певного терму за результатами опитування експертів складається два графіки розмитості суміжних з ним термів. Використовуючи ці графіки, формують функцію належності, яку потрібно визначити. При нечіткому логічному виведенні паралельно опрацьовують велику кількість правил з подальшим їх агрегуванням у завершальне рішення. Правила можуть будуватися на основі досвіду та знань експертів, створенням моделі дій, методом навчання тощо.

Етап 4. Дефазифікація та аналіз результатів. Після визначення індивідуальних виходів правил здійснюється дефазифікація агрегованого виходу. В загальному етап дефазифікації є обов'язковим і використовується за необхідності перетворення виведених нечітких лінгвістичних змінних до точного значення. Існує декілька методів дефазифікації – метод середнього центру, перший максимум, середній максимум, висотна дефазифікація.

Використовуючи алгоритм нечіткого виведення Мамдані, а також всі припущення, які закладаються протягом аналізу, отримують оцінку ризику зміни вхідних параметрів ризику на ключові параметри проекту. На основі отриманих даних особи, які приймають рішення (ризик-менеджери, або керівники), можуть зробити висновок, наскільки підприємство готове йти на даний ризик у разі прийняття проекту. Ризик-менеджер може самостійно встановити шкалу неприйняття ризику, залежно від додаткових параметрів проекту і своїх уподобань, оцінюючи ступінь ризику, наприклад, як: дуже низька, низька, середня, висока, дуже висока.

Висновки. Використання методу нечітких множин дає ряд переваг, тому що дозволяє: включати до аналізу якісні змінні; оперувати нечіткими вхідними даними; оперувати лінгвістичними критеріями; швидко моделювати складні динамічні системи і порівнювати їх із заданим ступенем точності; долати недоліки і обмеження існуючих методів оцінки проектних ризиків. Але метод має такі недоліки, як суб'єктивність у виборі функцій приналежності і формуванні правил нечіткого введення; відсутність інформованості про метод, а також незначно увагу до застосування методу професійними фінансовими установами; необхідність спеціального програмного забезпечення, а також фахівців, які вміють з ним працювати.

Література:

1. Заде, Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М.: Мир, 1976. – 165 с.
2. Mamdani, E.H. Application of fuzzy algorithms for the control of a simple dynamic plant / E.H. Mamdani // Proc. IEEE 121, 1974. – P. 1585-1588.
3. Sugeno, M. Industrial applications of fuzzy control / M. Sugeno, ed. – North-Holland, Amsterdam, 1985. – 269 p.
4. Ротштейн, А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети/ А.П.Ротштейн. – Винница: УНІВЕРСУМ –Вінниця, 1999. – 320 с.

Shenderivska L.P.

Candidate of Economic Sciences

National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute»

BOOK TRADE FAIRS AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF PUBLISHING

Шендерівська Л.П.

кандидат економічних наук

НТУ України «Київський політехнічний інститут»

КНИЖКОВІ ВИСТАВКИ-ЯМАРКИ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧОЇ СПРАВИ

Traditional and new distribution channels of books are determined. The current state and trends of the development of book fairs are characterized. The basic organizers of book fairs in Ukraine are identified. The features of leading international book fairs are determined. On the basis of progressive international experience the recommendations to improve the efficiency of exhibition and fair activities in Ukraine are provided. The functions of book fairs are grounded.

Keywords: *book trade fairs, publishing, distribution channel, property rights of authors, communication policy.*

Визначено традиційні та новітні канали збуту книжкової продукції. Охарактеризовано сучасний стан та тенденції розвитку виставкової діяльності у книжковій справі. Виявлено основних організаторів книжкових виставок-ярмарків в Україні. Визначено особливості провідних закордонних книжкових ярмарків. На основі вивчення прогресивного світового досвіду надано рекомендації з підвищення ефективності виставково-ярмаркової діяльності в Україні. Обґрунтовано функції книжкових виставок-ярмарків.

Ключові слова: *книжкові виставки-ярмарки, видавнича справа, канал збуту, майнові права авторів, комунікаційна політика.*

Істотне значення для розвитку підприємства має ефективна маркетингова стратегія, важливим напрямом якої є збут продукції. В сучасних умовах видавці застосовують як традиційні канали розповсюдження продукції – книготорговельну мережу, виставки-ярмарки, книга-поштою, так й новітні – інтернет-торгівлю, онлайн продаж електронних видань та інше.

Незбалансованість масштабів розвитку тісно пов'язаних між собою ланок видавничої справи, а саме видавництва та об'єктів книготоргівлі, призводить до взаємного уповільнення їх економічного зростання. Так, згідно з даними Держкомтелерадіо України, кількість об'єктів роздрібною торгівлі книжковою продукцією у 2014 році становила 9177, що на 1227 об'єкти або на 12% менше, ніж у 2013 році. Водночас, за статистичними даними Книжкової палати України загальна кількість назв, випущених в Україні у 2014 році проти 2013 року скоротилася на 16%, а загальний тираж – на 20,5% [4]. Тому, для уникнення подальшої тенденції скорочення обсягів виробництва видавничої продукції, що спричинене в тому числі згоранням книготорговельної мережі, актуальним завданням суб'єктів видавничого бізнесу є пошук ефективних каналів збуту продукції, з-поміж яких доцільно виділити виставки-ярмарки.

Питання ефективності організації книжкових виставок-ярмарків, оцінки читацького попиту є предметом вивчення багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме, А. О. Анохіна, О. В. Афоніна, Г. П. Грет, С. В. Гуськова, О. А. Коваль, Т. Микитин, Л. С. Прокопенко та інших. Водночас, існує необхідність у проведенні більш комплексних досліджень.

Метою цього дослідження є обґрунтування функцій книжкових виставок-ярмарків та визначення напрямів підвищення ефективності виставково-ярмаркової діяльності.

Одним з напрямів сприяння розвитку видавничої справи є створення об'єднань, в тому числі у виставковій діяльності. На міжнародному рівні представники виставкового бізнесу різних країн входять до складу Всесвітньої асоціації виставкової індустрії (UFI); міжурядовою організацією, яка здійснює регулювання проведення міжнародних некомерційних виставок є Міжнародне бюро виставок тощо. В Україні питаннями підготовки і проведення виставок опікується Виставкова федерація України.

Важливим показником рівня розвитку видавничої справи є кількість галузевих виставкових заходів. В Україні щорічно організується близько 20 книжкових виставок-ярмарків. Виставкова компанія «Медвін» щорічно в м. Києві організує книжкові виставки-ярмарки, на 2016 рік їх заплановано чотири, а саме, Київський Весняний книжковий ярмарок МЕДВІН (квітень), Книжковий ярмарок «МЕДВІН: Книжкове літо» (травень), Київський міжнародний книжковий ярмарок «МЕДВІН: Книжковий світ» (жовтень-листопад), Передноворічний книжковий ярмарок «МЕДВІН: Книжкова коляда» (грудень). На основі ретроспективного аналізу встановлено, що ця виставкова компанія удосконалює рівень організації виставок не лише за рахунок розширення програми заходів, збільшення числа учасників, але й пошуку більш ефективного місця проведення, тому після кількох років організації книжкових виставок-ярмарків у виставковому центрі КиївЕкспоПлаза, їх було перенесено на більш перспективну базу – НСК «Олімпійський», розташований у центрі м. Києва.

Ще одним організатором кількох галузевих виставкових заходів є Державний комітет телебачення і радіомовлення України. У 2015 році Держкомтелерадіо було проведено три заходи: Книжкову виставку «Київська весна», Київську міжнародну книжкову виставку, Київську книжкову виставку «Книжкові контракти», а також за рахунок державних коштів була профінансована участь українських видавництв у міжнародних книжкових ярмарках, а саме, в Німеччині, Туркменістані. До переваг виставкових заходів, що організуються Держкомтелерадіо, можна віднести вдале місце розташування – в Українському Домі (м. Київ), широке інформаційне представлення у національних мас-медіа, гнучкість у регулюванні періоду проведення заходів з метою залучення більшого числа відвідувачів.

До найбільших за кількістю відвідувачів належать Міжнародний фестиваль «Книжковий арсенал» (м. Київ) – 35 тис. чол. у 2013 році, 100 тис. чол. у 2014 році, 70 тис. чол. у 2015 році [5], а також «Форум видавців у Львові» – 40410 чол. у 2013 році, 43710 чол. у 2014 році, 38974 чол. у 2015 році [7]. Виставково-ярмаркова діяльність в Україні відбувається також в рамках фестивалів, зокрема, Літературна Країна Мрій на щорічному Міжнародному фестивалі «Країна мрій» представлена Книжковим ярмарком.

Зважаючи на високий рівень концентрації видавців, виготівників, розповсюджувачів видавничої продукції у м. Києві, більшість галузевих виставок-ярмарків відбувається також в столиці. Серед найвідоміших заходів в інших містах є Міжнародна книжкова виставка-ярмарок «Зелена хвиля» (м. Одеса), Всеукраїнська виставка-форум «Українська книга на Одещині», Виставка-ярмарок «Книга-фест» (м. Ужгород), Міжрегіональна виставка-презентація «Книжковий світ» (м. Полтава), Регіональний книжковий фестиваль «У храмі книг» (м. Бережани Тернопільської області). Започатковуються і нові проекти – Книжковий фестиваль Kharkiv BookFest (м. Харків, з 2015 року), «Книжковий острів» (м. Харків, з 2016 року), Перша книжкова толока «Уманська Січ» (м. Умань, з 2016 року). За часом проведення виставки відбуваються переважно в осінньо-весняний період, рідше – влітку.

На основі проведеного аналізу нами виявлено декілька тенденцій виставково-ярмаркової діяльності. Так, поглиблення диференціації у видавничій справі призводить до появи спеціалізованих виставок, до таких належать «Дитячий Форум» (м. Львів), щорічний Фестиваль української дитячої книги «Азбукове королівство магів і янголів» (м. Київ).

Ще однією тенденцією є зменшення рівня відвідування книжкових виставок-ярмарків у 2015 році, порівнюючи з 2014 р., що спричинено посиленням інфляційних процесів, відтак і зниженням купівельної спроможності населення. Тому видавці, для задоволення потреб різних категорій покупців, пропонують на ярмарках не лише нові видання, але й здійснюють продаж залишків з попередніх періодів з ціновим знижками.

Водночас, збільшується кількість учасників ярмарків за рахунок залучення збутової ланки, зокрема, книготорговельних підприємств, представників товаровиробників, що сприяє розширенню ринку збуту книжкових видань.

Тенденції зменшення кількості відвідувачів та приросту числа експонентів характерні також для закордонних книжкових виставок – ярмарків. За кількістю відвідувачів до

найбільших із них відносять [9]: найтриваліші – це Міжнародний книжковий ярмарок у Калькутті (12 днів) – понад 2 000 тис. чол. відвідувачів, Книжковий ярмарок у Буенос-Айресі (19 днів) – 1200 тис. чол., та заходи середньої тривалості – 3-5 днів і високого рівня організації – Франкфуртський книжковий ярмарок – 276 тис. чол., Лейпцизький книжковий ярмарок – 163 тис. чол., Токійський книжковий ярмарок – 60 тис. чол., Паризький книжковий ярмарок – 30 тис. чол., Лондонський книжковий ярмарок – 21 тис. чол., Празький книжковий ярмарок «Book World Prague» – 21 тис. чол.

З метою вивчення прогресивного досвіду, який може бути впроваджений у виставково-ярмарковій діяльності в Україні, нами проаналізовано діяльність кількох зарубіжних ярмарків.

За обсягом експозиції переважає Франкфуртський книжковий ярмарок. Стратегія його позиціонування враховує сегменти фахівців та універсальних відвідувачів, тому впродовж перших трьох днів ярмарку вхід дозволений лише фахівцям (покупцям прав на видання, на переклад, кінопродюсерам тощо), це пояснюється першочерговим завданням ярмарку, яке полягає у сприянні комерціалізації творів; у наступні два дні відвідувачами можуть бути будь-які категорії споживачів [13]. Одним з реалізованих напрямів підвищення рівня організації ярмарку є створення окремого простору – «Бізнес Клубу» для забезпечення сприятливих умов проведення ділових переговорів, тренінгів тощо. Ярмарок виконує і суспільно значуще завдання, так, у 1980 році була заснована неприбуткова спільнота з просування африканської, азіатської, латиноамериканської літератури «Litrgom», діяльність якої побудована на засадах відбору найкращих творів з названих регіонів та налагодження ділових зв'язків з метою видання цих творів німецькою мовою.

Конкурентними перевагами Франкфуртського книжкового ярмарку є міжнародне представництво – офіси функціонують в Китаї, Росії, США, Індії; а також співпраця з суб'єктами видавничої справи не лише в процесі підготовки та під час проведення ярмаркових заходів, а і на постійній основі, в рамках якої організовується близько 40 міжнародних конференцій в Німеччині та поза її межами, проводяться дослідження книжкового ринку різних країн, з оприлюдненням звітів, здійснюється продаж майнових прав авторів, організовуються курси підвищення кваліфікації фахівців книжкової справи. Реалізуючи концепцію конкуренції як партнерства, Франкфуртський книжковий ярмарок представляє стенди німецької літератури на галузевих ярмаркових заходах інших країн.

За кількістю представлених видань та рівнем ділової активності високі показники має Лондонський книжковий ярмарок, який також співпрацює з суб'єктами книжкової справи постійно впродовж року. Як показав аналіз, розширення цільової аудиторії ярмарку відбувається в тому числі за рахунок залучення представників невидавничих сфер діяльності (розробників ігор, програмного забезпечення та інших), зацікавлених у виконанні спільних проектів із видавцями. З 2015 року організаторами освоєна нова ринкова ніша – купівля та продаж майнових прав авторів-дітей. Ознаками поглиблення диференціації є надання з 2016 року окремого простору для ведення ділових переговорів, для зустрічей з теле- та кінопродюсерами; окремий павільйон виділений також для ілюстраторів, оскільки виявлений високий попит на них зі сторони 69% відвідувачів 2015 року [14], що в комплексі дозволяє підвищити рівень задоволення потреб експонентів та відвідувачів.

До істотних конкурентних переваг Лондонського книжкового ярмарку належить ефективна комунікаційна політика. На офіційному сайті систематизовані рекомендації з підвищення результативності участі у ярмарку, надані пропозиції різних видів реклами з обґрунтуванням їх ефективності, запропоновані логотипи ярмарку, які можуть використовуватися експонентами в своїй рекламній діяльності, e-mail повідомленнях, на власному сайті; розміщені інтерв'ю з фахівцями, а також новини книжкової справи. Організаторами застосовуються сучасні інформаційні технології, зокрема, на сайті функціонує онлайн діловий щоденник для замовлення зустрічей з експонентами, відвідувачами.

Ще один книжковий ярмарок, який щорічно відбувається у Калькутті, є одним з найбільших у світі, а за кількістю представлених книг поступається лише Франкфуртському та Лондонському ярмаркам [12]. Його особливостями є підтримка уряду Індії, різні формати експозиції – у приміщеннях та на відкритому просторі, високий рівень популяризації офіційного сайту за рахунок розміщення репортажів, інтерв'ю за тематикою книжкової справи.

До найбільш масових належить і Книжковий ярмарок у Буенос-Айресі [11]. На основі порівняльного аналізу виявлено ряд його спільних особливостей з Франкфуртським та Лондонським ярмарками, зокрема, в перші три дні роботи ярмарку вхід дозволений лише фахівцям; охоплена широка цільова аудиторія з різних сфер, а саме, книжкової справи, науки, освіти, теле- і кіномистецтва тощо; реалізується велика культурно-освітня програма, яка передбачає проведення конференцій, бізнес-тренінгів, презентацій, майстер-класів та інше. Особливістю Книжкового ярмарку у Буенос-Айресі є надання бібліотекарям впродовж кількох днів 50% знижки з ціни видань, що можливо завдяки урядовій фінансовій підтримці.

Значну кількість фахівців книжкової індустрії – 17 тис. залучає також Книжковий ярмарок у США «BookExpo America» [10]. Як показав аналіз, спеціальні умови надаються сегментам бібліотекарів та освітян, а саме, цінові знижки, фахові консультації з асортименту видань, платформи для проведення спеціалізованих форумів, що сприяє посиленню міжгалузевих зв'язків. Ефективною є цінова політика ярмарку, оскільки вартість квитків на окремі заходи варіює залежно від часу їх придбання. Організатори реалізують інноваційну стратегію, так, концепція виставки охоплює не лише книжкову справу, а й впроваджений з 2015 року напрям – поп-культуру.

Таким чином, книжкові виставки-ярмарки, які проводяться в Україні та за кордоном, мають спільні риси та відмінності. Спільними рисами є організація літературних конкурсів, широка програма культурно-освітніх заходів, інформаційна підтримка, в тому числі у соціальних мережах. Відмінність зарубіжних ярмарків полягає у продажу не лише видань, але і майнових прав на випуск, переклад творів, що можливо в основному завдяки розвитку інституції літературних агентів. Перспективним є також зарубіжний досвід залучення нових експонентів та відвідувачів з інших сфер діяльності, сегментації учасників ярмарків, що сприяє ефективному ринковому позиціонуванню.

При організації виставок-ярмарків організаторам потрібно забезпечувати повноту виконуваних функцій. На основі проведеного аналізу нами визначені такі основні функції книжкових виставок-ярмарків, як комерційна, пропагандистська, дослідницька, просвітницька, культурного розвитку.

Сутність комерційної функції полягає у забезпеченні покриття витрат експонентів на участь у виставці-ярмарку, а також у пошуку нових ділових партнерів з метою розширення ринку збуту, отримання і максимізації прибутку. Істотний вплив на виконання цієї функції має рівень підготовки та проведення ярмарку.

Пропагандистська функція спрямована на стимулювання читання загалом, та привертання уваги до книжкової справи. Виконанню цієї функції сприяє широке висвітлення книжково-ярмаркових подій у різних медіа для максимального охоплення цільових аудиторій.

Дослідницька функція актуальна насамперед для експонентів, оскільки вони отримують можливість оцінити тенденції видавничого ринку, визначити чинники, що впливають на сучасний попит на книжкові видання, важливою перевагою в цих дослідженнях є особисті комунікації зі споживачами та іншими учасниками ринку.

Просвітницька функція має важливе значення як для експонентів, так і для споживачів. Для експонентів ця функція передбачає поширення прогресивного досвіду в галузі шляхом проведення тренінгів, обговорення актуальних завдань розвитку видавничої справи та вироблення напрямів їх вирішення; для відвідувачів та споживачів просвітництво забезпечується на основі отримання нових знань під час ознайомлення з асортиментом

продукції, відвідування презентацій видань, лекторіїв, майстер-класів, комунікацій з іншими учасниками.

Безпосередньо пов'язана з просвітницькою і функція культурного розвитку, яка передбачає духовне, культурне збагачення особистості та суспільства в цілому у результаті участі у виставках-ярмарках. Для більш повноцінного виконання цієї функції завданням організаторів є формування актуальної і різноманітної програми заходів.

Отже, ефективне проведення книжкових виставок-ярмарків потребує забезпечення повноцінної інфраструктури, залучення усіх зацікавлених сторін, удосконалення комунікаційної політики, використання сучасних інформаційних технологій, розширення кількості і якості послуг, що надаються.

Література:

1. Анохина А. О. Международные книжные выставки-ярмарки в контексте культурных коммуникаций / А. О. Анохина // Вестник Московского государственного университета печати. – 2013. - №1. – С.10-19.
2. Грет Г. П. Книгорозповсюдження в структурі книжкової справи України [Електронний ресурс] / Г. П. Грет // Вісник Львівського ун-ту. Серія книгозн. бібліот. та інф. технол. – 2012. – Вип. 7. – С. 105–116. – Режим доступу: http://library.lnu.edu.ua/bibl/images/Vudanna_WEB_pdf/1Visnuk_NB/2012_Vupysk_VII/105-116.pdf. – Назва з екрана.
3. Гуськова С. В. Современное книгоиздание: проблемы и перспективы / С. В. Гуськова // Вестник Тамбовского университета. – 2013. - №11 (127). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-knigoizdanie-problemy-i-perspektivy>. – Название с экрана.
4. Державна наукова установа «Книжкова палата України імені Івана Федорова» [Електронний ресурс] : [офіц. сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrbook.net>. – Назва з екрана.
5. Книжковий Арсенал: антикризові стратегії, тренди ринку та черги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://starylev.com.ua/news/knyzhkovyyu-arsenal-antykryzovi-strategiyi-trendy-rynku-ta-cherhy>. – Назва з екрана.
6. Микитин Т. Рейтинг книжкових ярмарків України: результати другої хвилі соціологічного дослідження, проведеного у м. Києві [Electronic resource] / Т. Микитин // Acta Universitatis Lodzianis. Folia Librorum, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. – 2015. – № 1 (20). – pp.61-68. Access mode: URL: <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01186568/document>. – Title from screen.
7. Пост-реліз 22 Форуму видавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bookforum.ua/article/2048/Пост-реліз+22+Форуму+видавців.html>. – Назва з екрана.
8. Прокопенко Л. С. Провідні міжнародні книжкові виставки як комплексний канал професійної комунікації [Електронний ресурс] / Л. С. Прокопенко. – Режим доступу: http://elibrary.kubg.edu.ua/4618/1/L_Prokopenko_IOTPTDS_GI.pdf. – Назва з екрана.
9. 10 найбільших книжкових ярмарків світу-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chytomo.com/digest/10-najbilshix-knizhkovix-yarmarkiv-svitu-2015>. – Назва з екрана.
10. BookExpo America [Electronic resource] : [official site]. – Access mode: URL: <http://www.bookexpoamerica.com>. – Title from screen.
11. Buenos Aires Book Fair [Electronic resource] : [official site]. – Access mode: URL: <http://www.el-libro.org.ar/en/buenos-aires-book-fair.html>. – Title from screen.
12. International Kolkata Book Fair : [official site]. – Access mode: URL: <http://www.kolkatabookfair.net>. – Title from screen.
13. Frankfurter Buchmesse [Electronic resource] : [official site]. – Access mode: URL: <http://www.book-fair.com/en>. – Title from screen.
14. The London Book Fair: [Electronic resource] : [official site]. – Access mode: URL: <http://www.londonbookfair.co.uk>. – Title from screen.
15. Shenderivska L. Book trade fairs as a factor of development of publishing // Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles. - Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China. 2016. - P.

4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Hoblyk V.V.

Doctor of economic sciences, Associate Professor,

Tokar Y.I.

Postgraduate

Mukachevo State University, Ukraine

CRITERIA FOR DIFFERENTIATION OF PRIVATE FARMS TRANSCARPATHTIA

Гоблик В.В.

д.е.н., доцент

Токар Я.І.

аспірант

Мукачівський державний університет, Україна

КРИТЕРІЇ ДИФЕРЕНЦІАЛЬНИХ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЗАКАРПАТТЯ

In this article was made the typology of private farms of Transcarpathian region on key features - legal status, nature of production, means of labor, mode of operation, the plurality of functions, sources of income, level of economic development.

Keywords: private farms, employment, unemployment, farmers, self-employed.

В статті здійснено типологізацію особистих селянських господарств Закарпатської області за ключовими ознаками – юридичним статусом, характером виробництва, способом використання праці, режимом функціонування, множинність функцій, джерелами доходів, рівнем економічного розвитку.

Ключові слова: особисті селянські господарства, занятість населення, безробіття, фермерські господарства, самозайнятість.

У сільській місцевості Закарпаття проживає 63 відсотки населення при 32 відсотках – по Україні. Для області характерні певні особливості ведення сільськогосподарської діяльності: забезпеченість земельними ресурсами сільськогосподарського призначення є найменшою в Україні і становить в розрахунку на одну особу 0,36 га сільгоспугідь, у тому числі ріллі 0,16 га. Однак, при малоземеллі використання землі є вищою порівнюючи з іншими областями нашої держави, а виробництво продукції сільського господарства у півтора рази перевищує показники інших регіонів.

У сільській місцевості нагромадилось багато соціально-економічних проблем. Найгостріші серед них – безробіття та низька оплата праці, що зумовлюють трудову міграцію сільського населення та пов'язані з цим соціальні проблеми сімей і виховання дітей. Відтік людських ресурсів спричинює їх нестачу для розвитку прогресивних видів/підвидів економічної діяльності, які провадяться на сільських територіях. Крім негативних економічних наслідків, існує й позитивний вплив – зворотні доходи мігрантів звичайно ж створюють додаткові можливості для зрушень в інвестиційному процесі, які поки що переважно використовуються для індивідуальних цілей – розбудова житла, освіта [1, с. 10-13].

Придаючи особливе значення особистим селянським господарствам, нами проведено їх ранжування по певних признаках.

Особисті селянські господарства можуть розрізнятися і, що особливо важливо, ранжуватися за обсягами виробництва продукції та наданими послугами, джерелами отриманих доходів, специфікою виробництва, професійно-кваліфікаційним рівнем освіти членів ОСГ, формами використання і залучення робочої сили та інше. Самим важливим критерієм діяльності ОСГ, на нашу думку, є величина отриманих доходів, яка визначає їх економічну диференціацію, рівно як і стратифікація відповідно стає найбільш значимою для дослідження селянських господарств. На основі багатовимірного аналізу моніторингу селянських господарств нами проведено типологізацію ОСГ Закарпатської області за сукупністю критеріальних ознак, відображених на рис.1.

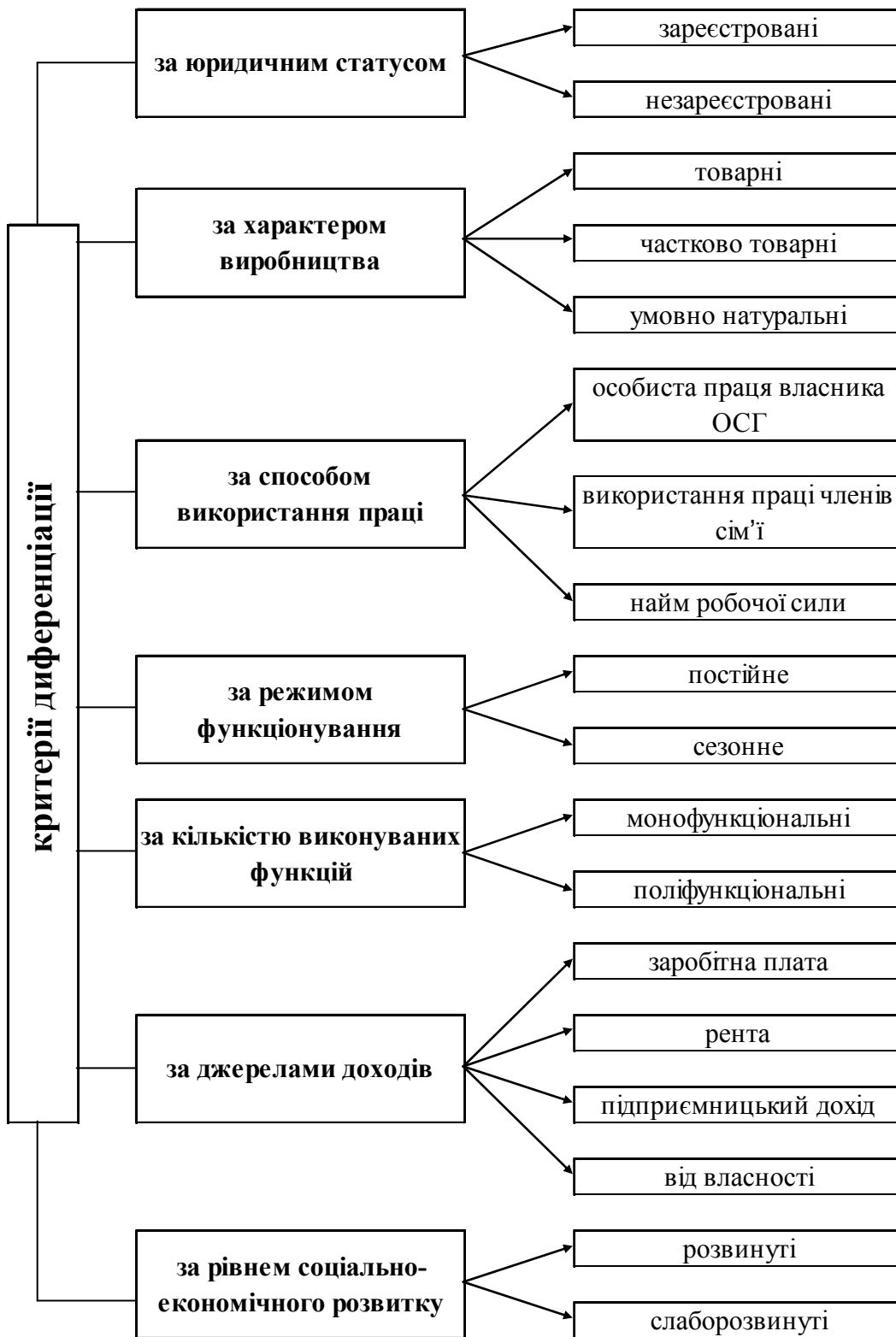


Рис. 1. Типологія особистих селянських господарств (авторська розробка)

Аналіз нормативно-правової бази, яка регулює діяльність особистих селянських господарств, узаконює два їх види. До першого відносяться ОСГ, які офіційно зареєстровані і функціонують в межах чинного законодавства. За експертними оцінками їх частка в Закарпатській області є нижчою, ніж по Україні (близько третини всіх господарств населення), і становить 10-15% [2]. До другого виду відносяться ОСГ, які не реєструють свою діяльність в органах державної влади – податкова, пенсійний фонд, фонд соцстраху тощо. Їх частка становить 85-90% , а кількість зайнятих на них працівників складає 25% від

загальної кількості зайнятих в сільському господарстві регіону [3], ними виробляється 15,2% валової доданої вартості, включаючи переробне виробництво і торгівлю [4].

Дуже важливою критеріальною ознакою типологізації ОСГ є характер господарської діяльності, який дозволяє здійснити їх ранжування за трьома видами – товарні, частково товарні та умовно натуральні. В цій тріаді пріоритет належить товарним господарствам, до яких ми відносимо домогосподарства, які реалізують більше 50% виробленої ними продукції. В області частка таких господарств складає 70,9% від їх загальної кількості. В 2014 році ними вироблено 95,9% сільськогосподарської продукції [5]. По суті, товарні особисті селянські господарства формують економічну базу для розвитку багатокладності сільської економіки, будучи основною формою господарювання в сільській місцевості Закарпаття. Разом з тим, численні соціологічні обстеження ОСГ свідчать про наявність серйозних бар'єрів на шляху їх розвитку, основними із яких є:

- диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію;
- незахищеність прав власників;
- недостатня підтримка перспективних господарств населення з боку держави (податкова та грошово-кредитна нестабільність);
- відсутність розвинутої виробничої і соціальної інфраструктур на селі.

На особливу увагу заслуговують напівтоварні господарства населення, до яких ми відносимо господарства населення, які реалізують 25% виробленої сільськогосподарської продукції. Їх частка, за експертними оцінками, в області складає 12% від загальної кількості сільських домогосподарств. По відношенню до них повинна здійснюватися диференційована державна політика, яка передбачає з одного боку перехід від загального протекціонізму до підтримки економічно сильніших і середніх господарств населення з перспективою їх трансформації у господарства сімейного фермерського типу.

Що стосується умовно натуральних господарств, до яких ми відносимо господарства населення, які забезпечують свої власні потреби у продуктах сільськогосподарського виробництва із використанням праці винятково членів сім'ї, то подальше їх функціонування значною мірою буде залежати від сильних в економічному плані фермерських господарств (придбання молодого худоби, насіння, сільськогосподарської техніки на період виконання польових робіт тощо). В силу відсутності потенціалу розвитку цей тип господарств є сферою повторної зайнятості, додатковим джерелом доходів сільського населення.

Виходячи з того, що проблема зайнятості сільського населення області сьогодні набуває виняткової важливості і перебуває в тісній кореляції з динамікою і ефективністю ринкових реформ, типологізація ОСГ за характером використання праці набуває особливої актуальності, адже по суті кожний четвертий працівник зайнятий у сфері сільськогосподарського виробництва. Моніторинг ОСГ дозволив виявити два типи господарств за критерієм використання праці.

До першої групи відносяться ОСГ, які залучають найману працю. З них одна частина використовує найм робочої сили на постійній основі, друга в піковий період проведення сільськогосподарських робіт. Ядро цієї групи формують товарні та певна частина сімейних фермерських господарств. По суті, ці два суб'єкти реально спливають на розвиток сфери прикладання праці у сільській місцевості. Як результат, сьогодні безробіття в області має чітко виражений сільський профіль внаслідок того, що реформування аграрної сфери економіки не супроводжується розвитком сфери докладання праці у сільській місцевості. Спроба штучно вирішити проблему зайнятості сільського населення за рахунок його прив'язки до земельного наділу кожного домогосподарства є не що інше, як видати бажане за дійсне.

Однією з характерних ознак ринкової економіки є те, що вона дає можливість суб'єктам ринку, включаючи і ОСГ, отримувати доходи з різних джерел підприємницької діяльності. Тому вкрай важливою є типологія ОСГ за джерелами та рівнем отримуваних доходів. За критерієм доходності ОСГ можна ранжувати на різні типи, що включають заробітну плату, доходи від підприємницької діяльності, ренту, від власності,

самозайнятості. З розвитком ринкових відносин дедалі більше повинні зростати доходи від власності. Проблема підвищення доходності ОСГ є комплексною, вона вимагає вжиття дієвих заходів як на державному рівні, так і на рівні кожного домогосподарства

Таким чином, здійснена типологізація ОСГ за обраними критеріями має не лише важливе теоретичне, але і прикладне значення, оскільки на її основі стає можливим розробляти спеціальні заходи, спрямовані на поліпшення управління їх соціально-економічним розвитком.

Література:

1. Гоблик В. В. Особливості регулювання трудовіграційних процесів у прикордонному регіоні / В. В. Гоблик // Журнал "Агросвіт", 2015. – №13 – С. 10-13.
2. Експрес-інформація податкової служби в Закарпатській області.
3. Статистичний щорічник Закарпатської області за 2013 р., с. 365.
4. Вибіркові дані Державної служби статистики України.
5. Вибіркові дані Державної служби статистики в Закарпатській області.

Gomanyuk E.K.

Postgraduate

Lutsk National Technical University, Ukraine

STRATEGIC DIRECTIONS OF REGIONAL MARKET FOR BANKING SERVICES IN UKRAINE

Гоманюк О.К.

аспірант

Луцький національний технічний університет, Україна

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

The article is devoted to searching of possible strategies for the development of the regional markets for banking services in Ukraine. In the article is proposed the author's approach to finding objectives of regional markets for banking services. Based on the study may be proposed possible strategy for the development of regional markets for banking services for the regions of Ukraine

Keywords: *region, regional market for banking services, banking services, development of regional market for banking services, strategy of development, regions of Ukraine.*

Стаття присвячена формуванню можливих стратегій розвитку регіональних ринків банківських послуг. У статті запропоновано авторський підхід до пошуку стратегічних орієнтирів. На основі дослідження може бути запропонована можлива стратегія розвитку регіональних ринків банківських послуг для регіонів України.

Ключові слова: *регіон, регіональний ринок банківських послуг, банківські послуги, розвиток регіонального ринку банківських послуг, стратегія розвитку, регіони України.*

Питання, пов'язані з вивченням та дослідженням банківської сфери регіонів, вважаються важливим елементом комплексної програми розвитку регіонів, направленої на зміцнення їх соціальних та економічних позицій. Як показав аналіз в діяльності регіональних ринків банківських послуг існують значні прогалини, не враховуються основні структуроутворюючі засади на яких повинен будуватися механізм функціонування регіональних ринків банківських послуг. Тому, виникає необхідність впровадження нових стратегічних орієнтирів та планів, котрі посприяють новому погляду та підходу до розвитку регіональних ринків банківських послуг.

Стратегія розвитку регіональних ринків банківських послуг повинно ґрунтуватися на територіальних особливостях регіонів, основних засадах ринкових відносин та специфіці надання і споживання банківських послуг. Комплексне врахування інтересів регіону, регіонального ринку в поєднанні з банківською діяльністю слугуватиме узгодженим та синхронним інструментом при подальшій побудові дієвих стратегій щодо розвитку регіональних ринків банківських послуг.

В свою чергу, стратегія розвитку регіональних ринків банківських послуг спрямована на вдосконалення функціонування банківської сфери в регіонах, зокрема, повинна

характеризуватися цілеспрямованими направленнями, котрі базуватимуться на нових поглядах щодо розвитку регіональних ринків банківських послуг. В даному випадку мова йде про функціонування регіональних ринків банківських послуг на користь та благо регіонів. Таким чином, стратегічне планування банківської сфери сфокусоване, в першу чергу, на покращенні територіальної організації та ґрунтовнішим аналізом банківської спеціалізації регіонів, на вдосконаленні структури та поглибленому дослідженні попиту і пропозиції на регіональних ринках банківських послуг. Іншими словами в роботі під стратегічними орієнтирами розумітимемо план дій по комплексному дослідженню регіональних та ринкових сегментів в поєднанні з банківською специфікою, що направлені на розуміння розвитку регіональних ринків банківських послуг крізь призму збалансованого та співмірного поєднання змістових характеристик перерахованих вище зрізів.

На сьогодні існує ряд нормативно-правових актів, котрі аргументують стратегічний розвиток регіонів. Одним із таким документів є Державна стратегія регіонального розвитку. Зокрема, 6 серпня 2014 року Кабінетом Міністрів України була затверджена Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Основною метою якої є розробка заходів та інструментів, які спрямовані на розкриття економічного потенціалу територій, збільшення продуктивності їх економіки, прибутковості місцевого бізнесу та рівня доходів населення. Даний документ націлений на досягнення важливих цілей: підвищення конкурентоспроможності регіонів, зменшення міжрегіональних та внутрішньорегіональних нерівностей у доступі населення до публічних послуг, розвиток міжрегіональної та внутрішньорегіональної інтеграції. Потрібно зазначити, що хід виконання даної стратегії обумовлюють програмні індикатори, котрі включають показники входу (необхідні ресурси для реалізації), показники процесу виконання заходів, проектів та програм (вказують шлях за яким здійснюються заходи із відповідними ресурсами), показники випуску та показники результату. Зауважимо, що жоден з індикаторів не включає навіть найменшого посилання на досягнення певних результатів через ефективну організацію банківської діяльності на регіональному рівні. На сьогодні територіальний розріз ринків банківських послуг повністю відсутній в регіональній стратегії України. Річ у тому, що за своїми цілями, оцінками ситуації, підходами до перспективного розвитку нинішні регіональні стратегії є документами суто виконавчої влади. Таким чином, дана Стратегія, як і її попередні аналоги, повністю виключає будь-які посилання на майбутні зміни по відношенню до регіональної банківської сфери. Зважаючи на сказане вище, сьогодні важко вести мову про досягнення позитивних результатів від функціонування регіональних ринків банківських послуг на загальний розвиток регіонів, оскільки на рівні держави такі кроки повністю нівелюються. На нашу думку, слід ретельніше звертати увагу на даний сегмент та докладати максимум зусиль для визнання його важливості та необхідності зміни існуючих стереотипів по відношенню до регіональних ринків банківських послуг.

Вважаємо, що будь-яка стратегія може бути репрезентована як інтегрована система, у якій усі елементи узгоджені між собою. Тоді дана система вважатиметься цінною та позбавленою внутрішніх суперечок. Стратегія повинна відповідати певній логіці, що складається з елементів: задум, концепцію або розуміння; мета, завдання, ресурси та способи реалізації (див. рис.1). Всі перераховані вище елементи повинні перебувати в тісному зв'язку, залежати та підтримувати один від одного і узгоджено працювати [1].

Визначившись із задумом та розумінням і загальним баченням майбутньої стратегії окреслимо подальші кроки щодо розробки заходів для забезпечення розвитку регіональних ринків банківських послуг. Слід зауважити, що логічну і методологічну основи стратегії розвитку регіональних ринків банківських послуг має складати розуміння того, що об'єкт нашого дослідження – це певна система, функціонування якої забезпечується безліччю вертикальних та горизонтальних взаємодій. Основу яких складають ті, котрі визначають основні цілі розвитку. Звичайно розробленню стратегії передують збирання, аналіз даних та інформації.

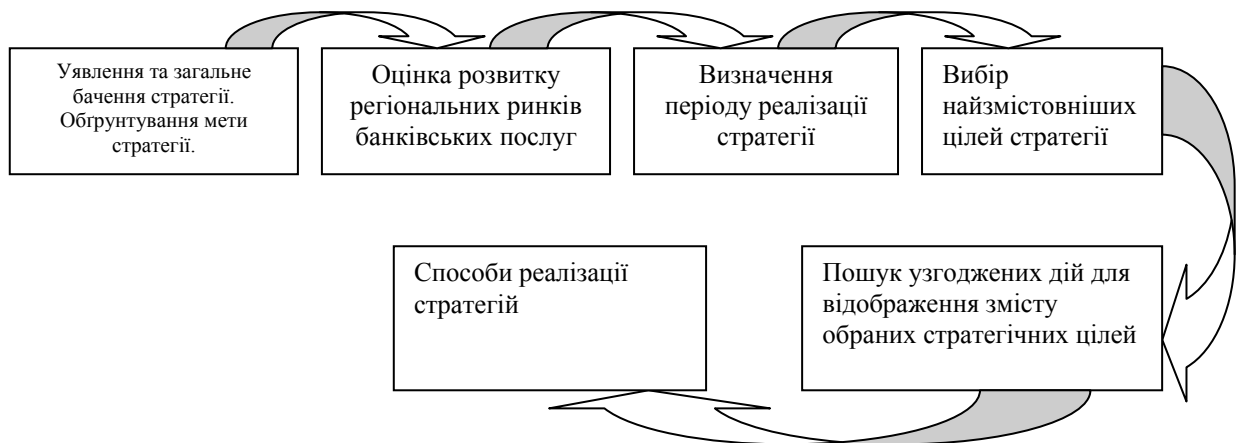


Рис. 1. Стратегія розвитку регіональних ринків банківських послуг

Метою формування стратегії слід вважати забезпечення необхідних умов для розвитку регіональних ринків банківських послуг, враховуючи при цьому регіональні особливості та ринкові механізми. Раціональне застосування та вдале поєднання останніх повинне мати чітке направлення спрямоване на посилення регіональних позицій, що проявлятиметься в підвищенні соціально-економічного розвитку. На даному етапі важливо окреслити завдання стратегії, що означають деякий кінцевий стан, до якого прагне об'єкт та визначатимуться загальною метою і обраними напрямками розвитку регіональних ринків банківських послуг.

Другим елементом є безпосередньо пошук ресурсів, які будуть задіяні для оцінки рівня розвитку регіональних ринків банківських послуг, що дозволить реально оцінити їх сильні та слабкі сторони. Даний процес повинен супроводжуватися аналізом тих напрямків, які впливають та визначають розвиток регіональних ринків банківських послуг. Обрання та визначення необхідної стратегії перебуває у залежності від рівня розвитку обраного нами об'єкта, в даному випадку регіональних ринків банківських послуг. Визначення даного рівня – складне питання. На практиці існують різні способи для визначення. В даній роботі нами було використано упорядкування об'єктів за значенням показників, котрі і визначили потрібний рівень розвитку.

Рівень розвитку регіональних ринків банківських послуг – є певною економічною категорією, котра використовується для характеристики його відносного становища у ринковому середовищі. Щоб визначити це становище потрібно застосувати теоретичні та практичні дослідження на основі різноманітних кількісних та якісних показників. Проведене таким чином дослідження забезпечить комплексне бачення ситуації і як наслідок відобразить місію та загальну стратегію подальшої організації [2].

Далі слід визначитися з періодом реалізації стратегії. При цьому слід враховувати мінливість та непередбачуваність економічного і політичного становища та правового регулювання.

Всі попередньо озвучені елементи були підготовчим етапом, а наступним кроком є пошук узгоджених дій для відображення змісту обраних стратегічних цілей або ж способів їх реалізації. Даний етап передбачає розроблення таких програм, застосування яких забезпечить підтримку сильних сторін, шляхом утримання на належному рівні існуючого потенціалу розвитку регіональних ринків банківських послуг та, враховуючи слабкі сторони, пошук засобів застосування яких забезпечить та дозволить охопити найбільшу площину для подолання або ж нейтралізації їх негативного впливу.

Для реалізації стратегії необхідно перш за все провести ретельний аналіз розвитку регіональних ринків банківських послуг. На основі отриманих результатів проводиться оцінка стратегічних орієнтирів розвитку регіональних ринків банківських послуг і на цій основі – вибір найбільш оптимальних стратегій. Даний етап є досить трудомістким та

складним завданням, оскільки вимагає не просто оцінки результатів, а пошуку шляхів для покращення існуючих тенденцій на регіональних ринках банківських послуг.

Таким чином, суть стратегії розвитку регіональних ринків банківських послуг полягає в науковій постановці цілей, виборі головних пріоритетів (напрямів) розвитку, визначення шляхів, якими потрібно рухатися, відборі потрібних технологій. Способами реалізації стратегії розвитку регіональних ринків банківських послуг виступають уже безпосередньо прогнозування та стратегічне планування розвитку, програмування та перспективне планування.

Література:

1. Добровенко О.А. Оцінка потенціалу стратегічного розвитку банківської установи / О.А.Добровенко // Економічний аналіз. – Тернопіль 2013. -Т.14. №2. – с.22-27.
2. Коллинс, Д. Дж. Корпоративная стратегия. Ресурсный поход. [Текст]/ Д. Дж. Коллинс, С.А.Монтгомери. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2007. –400с.
3. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік //Національне рейтингове агентство "РЮРИК"/ режим доступу: http://urik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf.

Kalinichenko L.L.

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Professor of Kharkiv national university of civil engineering and architecture

METHODS TO OPTIMIZE THE DISTRIBUTION OF PRODUCTIVE FORCES TAKING INTO ACCOUNT TRANSPORT COSTS

Калиниченко Л.Л.

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики

Харьковского национального университета строительства и архитектуры

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ С УЧЕТОМ ТРАНСПОРТНЫХ ИЗДЕРЖЕК

The article considers the problem of choosing criteria for the distribution of productive forces on the territory of the country and the methodology justification of the selected criteria. Proposed plans to optimize the distribution of productive forces taking into account the full transportation costs and by applying methods of nonlinear programming.

Key words: *transport, transport costs, production and transportation costs, mathematical models, nonlinear mathematical models, dependent and independent costs.*

В статье рассмотрены проблемы выбора критериев при размещении производительных сил на территории страны. Излагается методика обоснования выбранных критериев. Предложены планы оптимизации размещения производительных сил с учетом полных транспортных расходов и с применением методов нелинейного программирования.

Ключевые слова: *транспорт, транспортные расходы, производственно-транспортные расходы, экономико-математические модели, нелинейные математические модели, зависящие и независящие расходы.*

Постановка проблемы. Существующие подходы к размещению производительных сил недостаточно учитывают значимость транспортных издержек в критериях экономической эффективности.

Затраты на транспортировку сырья и готовой продукции к местам ее потребления во многих случаях служат главным фактором, влияющим как на объем выпускаемой продукции, так и на радиус ее распространения.

Удельный вес транспортных расходов в стоимости готовой продукции существенно различается по отраслям промышленности и составляет от 4-5% в машиностроении до 35-40% в промышленности строительных материалов, и до 80% в аграрном секторе. Значительную составляющую транспортных расходов приходится учитывать при добыче и транспортировке энергетических углей на обогатительные фабрики и электростанции.

Инвестируя значительные средства в строительство или реконструкцию предприятий, инвестору приходится учитывать с одной стороны значимость транспорта, как средство, обеспечивающее хозяйственные и экономические связи внутри страны, так и внешнеэкономические связи, с другой – ограниченные запасы провозной способности транспортных магистралей на отдельных этапах строительства или реконструкции.

Немаловажным фактором служат и значительные затраты в развитие транспортных коммуникаций (до миллиона гривен на один километр), и это только при средних условиях строительства.

Анализ последних исследований. Проблемам, связанным с экономическим обоснованием выбора критериев размещения производительных сил в региональном аспекте посвящены научные публикации многих видных экономистов прошлого и современности. Проблемы размещения производительных сил и региональной экономики всегда были и остаются в центре внимания экономической науки. В их разработку весомый вклад внесли ученые: Лившиц В.Н., Козлов Л.А., Алымов А. Н., Гончарова Н. П., Емченко В. Н., Лобанов В. В., Микитенко В. В. [1-4] и другие.

Нерешенная часть проблемы. Ввиду отсутствия учета транспортных расходов в государственной статистике, в бухгалтерском учете, неисследованной является проблема влияния транспортно-производственных расходов на оптимальный план размещения производительных сил в регионах страны.

Изложение основного материала. Созданию новых предприятий или реконструкции существующих предшествует научный поиск оптимального сочетания объемом выпускаемой продукции, уровня специализации и концентрации производства. Среди прочих факторов невозможно не учитывать и транспортные затраты.

Исследование влияния транспортных затрат имеет большое значение при выборе моделей, методов и алгоритмов решения перспективных задач размещения и развития отраслей экономики страны.

Размещение новых предприятий в экономических районах страны, освоение мощностей которых и транспортировка их готовой продукции повлечет значительные транспортные расходы. Решение этой задачи невозможно без использования математических методов.

Многовариантность выбора между объемом специализации производства, концентрацией и кооперированием, а также экономией транспортных расходов на всех стадиях производственно-сбытовых операций требуют применения специальных методов расчетов.

В отраслях с особенно значимым транспортным фактором методы линейного программирования могут оказаться недостаточными для обоснования выбора оптимального размещения производств, так как зависимость удельных транспортных затрат от величины грузопотока не линейны.

При рассмотрении линейной зависимости оптимальной считается мощность предприятий, при которой транспортные затраты на доставку единицы продукции от предприятия до места потребления за счет увеличения среднего расстояния перевозки не превышают снижения затрат на изготовление продукции.

$$C \geq \quad , \quad (1)$$

где

$C_{изг}$ – снижение затрат на производство продукции за счет увеличения объемов производства;

$T_{тр}$ – дополнительные транспортные затраты за счет увеличения радиуса транспортировки готовой продукции.

Приведенные затраты за весь жизненный цикл предприятия, выпускающего определенную продукцию можно определить по формуле:

$$\sum_n^k C_{np} = \sum_n^k (E_n + TR_{cp}) \quad (2)$$

где–

C_{np} - приведенные затраты на транспортировку продукции;

E_n – постоянная часть транспортных расходов (погрузо-разгрузочные, тара, реквизит;

T – приведенные затраты на перевозку единицы продукции;

$R_{ср}$ – средний радиус перевозки в км.

В тех отраслях, как отмечалось выше, затраты на транспорт значительны, для выбора оптимальной загрузки производственных мощностей, следует использовать методы нелинейного программирования.

Многочисленные исследования выявили, что удельные веса транспортных расходов в сумме затрат на производство и транспортировку сами по себе непоказательны и что значение имеют сопоставления разности транспортных и производственных расходов.

Встречаются случаи, когда транспортный фактор при выборе размещения производительных сил:

а) не влияет на выбор территориального размещения объектов;

б) существенно влияет на размещение предприятий в территориальном аспекте, но не оказывает влияния на выбор объема выпускаемой продукции;

в) существенно влияет на производственную программу и на транспортно-экономические связи между участниками рыночных отношений.

В качестве критерия отнесения задач к той или иной группе выступает разница между транспортными и производственными затратами

$$\mu = (\max C_i - \min C_i) - \max t_{ik} - \min t_{ik} \quad (3)$$

μ - показатель, характеризующий соотношения максимальных и минимальных значений производственных и транспортных затрат;

C_i – удельные приведенные затраты на производство продукции в i -ом пункте;

t_{ik} – удельные приведенные транспортные затраты на перевозку продукции от i -го отправителя к k -ому получателю.

Показатель μ может принимать три значения:

$$\mu \geq 0;$$

$$\mu \leq 0;$$

$$\mu = 0$$

Если разность производственных затрат больше транспортных, т.е., если $\mu \geq 0$, то транспортный фактор может не влиять, а в других случаях он может влиять на результаты оптимизационных расчетов, связанных с выбором размещения производительных сил.

Необходимо использовать значение μ для обоснования размещения новых производств по территории страны.

Объективно обусловленные оценки можно интерпретировать как такие показатели, которые благодаря учету всех условий и факторов задачи поиска оптимального выбора размещения производительных сил, делают совместимыми частные оптимумы с общим и на размерах которых отражается стремление найти общественные, а не индивидуальные затраты.

Оценки, получаемые в результате решения производственно-транспортной задачи, следует использовать в том случае, когда определяется влияние различных факторов (транспортных, энергетических, трудовых, экологических, социальных) на результаты промежуточных решений задач, с тем чтобы на заключительной стадии решать задачу лишь с учетом только существенных признаков.

При выявлении степени влияния отдельных показателей на формирование оптимального плана целесообразно использовать разложение оценок, иначе определение структуры оценок. При этом используются свойства элементов обратной матрицы окончательного базиса быть коэффициентами в разложении оценок на их составляющие.

Рассматривая задачи оптимального размещения производительных сил в экономических районах страны, следует уделить особое внимание структуре транспортных затрат, учитываемых в отраслевых задачах.

Существуют две классификации затрат на перевозки грузов тем или иным видом транспорта. Первая группа подразделяется на транспортные расходы, зависящие и независящие (условно постоянные) от расстояния перевозок.

Удельные показатели постоянных расходов определяются в расчете на тонну груза, зависящие на тонно-километр.

Зависящие расходы могут значительно различаться по отдельным участкам транспортной сети, а постоянные – по пунктам погрузки и выгрузки.

Зависящие расходы включают издержки на перевозочную работу с груженными и порожними вагонами, а условно-постоянные на подготовку грузов к перевозкам, на упаковку и тару, на подвоз к магистральному транспорту, на транспортно-экспедиционные нужды и, наконец, на погрузку и выгрузку грузов. К этой группе расходов также относятся издержки на подачу и уборку вагонов под грузовые операции, на простой грузовых вагонов в ожидании погрузки и выгрузки, на формирование грузовых ΨB состав зависящих расходов включаются затраты на обработку составов на технических станциях.

Удельные затраты на перевозку груза в определенном направлении, в соответствующем виде подвижном составе определяются по формуле:

$$\Psi ab = ka + kb + \sum_{r=1}^n CrLr \quad (4)$$

где,

a – пункт

b – пункт выгрузки;

$r = 1, 2, \dots, n$ – участки железной дороги, на которых осуществляется перевозка из a в b ;

Ψab – удельные расходы на перевозку из a в b в грн./т;

ka – условно-постоянные расходы в пункте погрузки a ;

kb – условно-постоянные расходы в пункте погрузки b ;

Cr – зависящие расходы на r -ом участке сети в грн./т;

Lr – расстояние перевозки по r -ому участку в км.

Различные схемы перевозок грузов отличаются друг от друга только величиной зависящих от размеров перевозок затрат. Наиболее часто именно они включаются в показатели критерия оптимальности.

Это объясняется исключительно практической целесообразностью, так как до настоящего времени не существует полного учета всех транспортных расходов.

Без учета всей суммы затрат на транспорт решение задачи размещения производительных сил не даст оптимального результата.

Проведенные исследования показывают, что в тех случаях, когда на период планирования имеются достаточно точные данные о объемах перевозок по участкам железнодорожной сети, о величине спроса по потребителям производимой продукции, расчеты по размещению производства целесообразно проводить по полным производственно-транспортным затратам.

Значительный теоретический вклад в разработку методики определения показателей транспортных расходов для оптимизации отраслевых программ размещения производительных сил принадлежит В.Н. Лившицу [1]. Ему принадлежит формула определения усредненной величины дополнительных транспортных издержек (включая предстоящие капиталовложения в усиление сети) за определенный период с учетом динамического характера грузопотока по участку.

Зависящие дополнительные затраты определяются по формуле:

$$\overline{Br} = \frac{\sum_{r=1}^t \frac{Br}{(1+e)^t}}{\sum_{r=1}^T \frac{\Gamma r t}{(1+e)^t}} \quad (5)$$

где

\overline{Br} – усредненная удельная величина дополнительных зависящих затрат на перевозки по r -ому участку за T лет;

Br – суммарная приведенная величина дополнительных приведенных зависящих затрат по r -ому участку в t -ом году;

$\Gamma r t$ – грузооборот на r -ом участке в t -ом году;

e – коэффициент дисконтирования;

$r = 1, 2, \dots, h$ – участки сети;

$t = 1, 2, \dots, T$ – годы периода, за который рассчитывается усредненная величина затрат.

Нелинейная транспортная модель, учитывающая характер зависимостей транспортных расходов от грузопотоков может быть представлена в виде следующей формулы:

Для однопутных линий

$$E^{одн}(X_1, X_2) = \left\langle \frac{K_1 \max(X_1, X_2)^2}{K_2 - K_3 \max(X_1, X_2)} \left[K_4 + K_5 \frac{2 \max(X_1, X_2)}{3 \max(X_1, X_2)} \right] + \frac{\min(X_1, X_2)}{3 \max(X_1, X_2)} + K_6(X_1, X_2) + K_7 \max(X_1, X_2) \right\rangle L \quad (6)$$

где

X_1 и X_2 – грузопотоки на участках в направлениях “туда” и “обратно”;

L – протяженность рассматриваемого участка.

Первое слагаемое выражает затраты, связанные с простоями поездов под скрещением, второе – с затратами на передвижение грузовых поездов, третье – с затратами на перевозку тары. Здесь также отражена заработная плата локомотивных бригад и обслуживающего персонала.

Решение задачи сводится к нахождению численных значений коэффициентов k_1, k_2, \dots, k_7 , которые не постоянны и зависят от уровней цен и тарифов, заработной платы обслуживающего персонала и других нормативов.

Выводы. Существующая методика оценки экономической эффективности инновационных проектов, основанная на определении чистого дисконтированного дохода, не позволяет делать экономически обоснованные выводы о территориальном размещении производительных сил, об объемах и номенклатуре выпускаемой продукции, уровне специализации и кооперирования производства. Это объясняется отсутствием учета всей суммы транспортных расходов, связанной с подвозом сырья, и доставкой готовой продукции к местам назначения.

Оптимальный план размещения производительных сил может быть достигнут только с учетом в общей сумме расходов и полной величины транспортных издержек.

Литература:

1. Лившиц В.Н. Выбор оптимальных решений в технико-экономических расчетах / В.Н. Лившиц.- М.: Экономика, 1997. – 287 с.
2. Лившиц В.Н. Системный анализ экономических процессов на транспорте / В.Н. Лившиц.- М.: Транспорт, 1986. – 240 с.
3. Козлов Л.А. Оптимальное планирование развития и размещения отраслей промышленности. М.: Экономика, 1971. – 311с.
4. Динамизм развития производственного потенциала : Моногр. / А. Н. Алымов, Н. П. Гончарова, В. Н. Емченко, В. В. Лобанов, В. В. Микитенко; НАН Украины. Ин-т экономики. - К., 2003. - 202 с.

Serbov M.G.

candidate of geographic sciences, associate professor
Odessa State Environmental University, Ukraine

**METHODOLOGY EVALUATION MECHANISMS SECURITY AND
SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY AND
ECOLOGICAL SYSTEMS (ON THE EXAMPLE OF WATER BASINS OF
UKRAINE)**

Сербов Н.Г.

кандидат географических наук, доцент
Одесский государственный экологический университет

**МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ МЕХАНИЗМОВ БЕЗОПАСНОГО И УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ (НА
ПРИМЕРЕ ВОДНЫХ БАСЕЙНОВ УКРАИНЫ)**

The research is devoted to the consideration of questions of economic evaluation guidelines and environmental mechanisms, secure and sustainable development of production and economic activity in water basins of Ukraine. The scheme of economic zoning of Ukraine on the watershed system.

Keywords: *sustainable development, ecologization, economic estimation, production and economic activity, water basins*

Исследование посвящено рассмотрению вопросов экономической оценки основных направлений и механизмов экологизации, безопасного и устойчивого развития производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах Украины. Представлена схема экономического районирования Украины на систему водных бассейнов.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, экологизация, экономическая оценка, производственно-хозяйственная деятельность, водные бассейны*

Современные условия хозяйствования в Украине предопределяют актуальность исследования проблем, связанных с функционированием экономических комплексов, территориально-административных регионов и экономики в целом. Необходимо отметить, что уровень административно-территориального единства любой системы, а также степень развития производительных сил и производственных отношений позволяют осуществить целостное и сбалансированное развитие экономической системы, основу стабильного развития которой, составляет принцип взаимодействия и автономности элементов ее образующих [1, с. 157].

Формирование системы водных бассейнов, как единых территориально-экономических единиц, на территории Украины должно быть основано с учетом структуры бассейнов крупнейших водных систем (объектов) страны, при этом необходимо учитывать следующие условия [2, 13; 5, 40]:

- территория водного бассейна по возможности должна соответствовать единицам административного деления Украины;
- по возможности территория водного бассейна должна характеризоваться общностью географических и гидрологических характеристик.

Учитывая всё сказанное выше, можно сделать заключение, что водный бассейн представляет собой территорию образованную водными объектами различной физико-географической основы и соответствующими административными образованиями.

Рассмотрение экономической сущности понятия “водный бассейн” в значительной мере пересекается с понятием “регион” как территориальным образованием на едином экономическом поле, которое по своей сути выполняет посредническую роль между макро- и микроэкономикой и обеспечивает оптимальное функционирование всех региональных систем: экономических, социальных, политических, национальных, экологических, в любой части пространства.

Таким образом, данный подход разрешает рассматривать водный бассейн как территориальную социально-экономическую систему, образованную водными объектами

разнообразной физико-географической основы, которая есть системным образованием в контексте национальной экономики Украины. Также необходимо отметить, что степень административно-территориального единства водного бассейна, а также уровень развития производственных сил и производственных отношений на его территории, разрешает осуществлять целостное развитие экономической системы страны, основу стабильного, постоянного и динамического роста которой составляет принцип взаимодействия и автономности элементов, которые ее составляют. Важным аспектом стабильного функционирования данной социально-экономической системы есть существование на территории водного бассейна экономических комплексов, а также отдельных видов экономической деятельности, динамика, развития которых не должна поднимать положение постоянства для целостности экономической системы страны.

Учитывая ландшафтные особенности территории, гидрографическую структуру и пространственное распределение основных объектов водного фонда, в целом территория Украины может быть представлена как совокупность системы 11 водных бассейнов [7, 175]:

В табл. 1 представлен экономический вклад каждого из водных бассейнов в общеэкономические показатели развития Украины.

Предложенный вариант представления территории Украины в виде совокупности водных бассейнов позволяет достаточно полно охарактеризовать данные административно-территориальные объединения как объекты природопользования, а также более эффективно провести анализ их влияния на состояние соответствующих экономико-экологических и социально-бытовых систем. Также с комплексных позиций можно определить влияние отдельных водных бассейнов на конкретные виды производственно-хозяйственной деятельности в стране и на состояние природных сфер [2, 14].

Учитывая первостепенную роль водных ресурсов в экономико-экологическом и социальном развитии государства, районирование территории с учетом существующего водноресурсного потенциала позволяет сформировать совокупность природоохранных мероприятий для каждого водного бассейна с более полным учётом специализации осуществляемой на его территории производственно-хозяйственной и бытовой деятельности, а также имеющихся начальных и граничных условий.

Таблица 1

Интегрированные экономические показатели развития водных бассейнов Украины [2]

№ п/п	Наименование водного бассейна	Вклад (в %) в экономику Украины *				
		РП	ПП	СП	ПЛХ	ПРХ
1	Северо-Западный Полесский	2,8	1,5	5,8	14,7	0,4
2	Центральный Полесский	24,8	20,1	11,4	27,8	7,9
3	Северо-Восточный	11,5	12,6	13,6	11,4	2,1
4	Восточный	16,9	18,9	7,5	2,9	4,4
5	Юго-Восточный	15,5	19,9	9,7	1,3	5,2
6	Центральный	3,4	1,8	10,2	4,8	2,8
7	Прикарпатский	4,9	3,1	13,2	9,8	1,2
8	Карпатский	6,5	7,2	8,8	17,4	1,0
9	Закарпатский	1,9	1,6	2,2	5,3	0,2
10	Южный	8,3	10,8	11,4	3,1	22,7
11	Крымский	3,5	2,5	4,3	1,4	52,2

* РП – доля в общем объеме регионального валового продукта; ПП – доля в общем объеме промышленной продукции; СП – доля в общем объеме сельскохозяйственной продукции; ПЛХ – доля в общем объеме продукции лесного хозяйства; ПРХ – доля в общем объеме продукции рыболовства и в рыболовстве.

Согласование экономических параметров природопользования с экологическим потенциалом территории предполагает, в первую очередь, определение ограничений в эксплуатации природных ресурсов, связанных со способностью окружающей природной среды адаптироваться к последствиям негативного антропогенного воздействия. С этой точки зрения экологизация производственной и хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов выступает в качестве одного из основных факторов, обеспечивающих

безопасное и устойчивое развитие соответствующих экономико-экологических систем, включая разработку задач обеспечения деятельности и потенциала экосистемы.

При формировании основных направлений экологизации производственной и хозяйственной деятельности в водных бассейнах необходимо учитывать, что на устойчивость и безопасность развития экономико-экологических систем водных бассейнов оказывают существенное влияние такие факторы как [3]:

- ресурсоемкость производственной и хозяйственной деятельности;
- сбалансированность системы природопользования;
- развитие и эффективность природоохранной деятельности;
- наличие и развитие экологически опасных производств;
- наличие вредных выбросов в атмосферу при осуществлении производственной и хозяйственной деятельности;
- наличие сбросов вредных веществ в водные объекты;
- наличие и развитие природно-заповедных мероприятий;
- применение новаций в природоохранной деятельности;
- экологическая ситуация в морском природопользовании;
- изменение климатических условий.

Современная экономико-экологическая обстановка такова, что при разработке и осуществлении основных направлений экологизации производственной и хозяйственной деятельности при развитии экономико-экологических систем водных бассейнов необходимо учитывать ограничения по соблюдению пределов возможности восстановительных процессов в природных сферах. При этом необходимо стремиться уменьшить негативные противоречия, вызываемые в природных сферах производственной и хозяйственной деятельностью с естественными закономерностями и естественным равновесием, чтобы не способствовать появлению и развитию необратимых процессов в окружающей среде. При разработке направлений экологизации производственной и хозяйственной деятельности для обеспечения устойчивого и безопасного развития экономико-экологических систем водных бассейнов во избежании возникновения различных конфликтных ситуаций необходимо осуществлять научно обоснованные прогнозы, которые дали бы возможность предвидеть характер последствий реализации разрабатываемых направлений развития указанных систем. Проведенные исследования [2, 73; 4, 64; 6, 46] показывают, что в достижении оптимальных результатов экологизации производственно-хозяйственной деятельности при развитии экономико-экологических систем решающую роль играет правильное использование достижений науки и техники, так как научно-технический прогресс представляет собой тесно связанное поступательное развитие науки и техники с постоянным воздействием на природные сферы.

Использование при разработке направлений экологизации производственно-хозяйственной деятельности для обеспечения устойчивого и безопасного развития экономико-экологических систем водных бассейнов достижений науки и техники обеспечивает развитие в нужном направлении и соответствующие преобразования средств труда, взаимоотношение людей в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Необходимо при этом также учитывать, что научно-технический прогресс представляет собой средство решения важнейших социальных задач, способствует изменению условий труда, способствует росту производительности труда, снижению негативного воздействия на природную среду.

При разработке концептуальных основ экологизации производственно-хозяйственной деятельности для обеспечения устойчивого и безопасного развития экономико-экологических систем водных бассейнов необходимо чётко определить взаимоотношение между научно-техническим прогрессом и охраной окружающей сред от негативного воздействия на неё со стороны производственных и хозяйственных объектов.

Необходимо учитывать, что развитие передовых методов производственной и хозяйственной деятельности должно обеспечивать рациональное использование вторичного

сырья, использование нетрадиционных источников энергии, снижение расходования сырьевых природных ресурсов, уменьшение выбросов и сбросов вредных веществ в природные сферы.

В настоящее время развитие экологизации экономико-экологических систем водных бассейнов оценивается следующими показателями [6, 47]:

- объём производственной и хозяйственной деятельности;
- удельное расходование природных ресурсов;
- удельные объёмы отходов производственной и хозяйственной деятельности;
- удельные объёмы загрязняющих веществ, поступающих в природные сферы;
- удельные объёмы появляющихся в природных сферах новых загрязняющих веществ искусственного происхождения;
- величина площадей, занятых различного рода карьерами, открытой разработкой рудных и энергетических ресурсов, отвалами пустой породы ;
- удельное количество нагретых промышленных вод, поступающих в водные объекты;
- удельная величина загрязнений , поступающая в природные сферы от всех видов транспорта (авиация, автомобильный и морской транспорт);
- удельные количества используемых в сельском хозяйстве удобрений и различных ядохимикатов;
- рост урбанизации, отток населения из сельской местности в города;
- развитие туризма и рекреационной деятельности.

Развитие процессов экологизации производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов должно осуществляться с комплексных позиций. Необходимо выделить следующие уровни развития экологизации: локальный, региональный и глобальный [2, 54].

Локальный уровень развития экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах предусматривает экстренное предотвращение негативного воздействия на отдельные природные сферы.

Региональный уровень экологизации производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов предусматривает комплексное использование природных ресурсов и комплексность решения задач охраны окружающей среды в конкретном водном бассейне.

Глобальный уровень развития экологизации производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов предусматривает решение всего комплекса проблем, связанных с экологизации всех видов деятельности во всех водных бассейнах страны.

При разработке концептуальных и методологических основ экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах необходимо учитывать, что природные ресурсы делятся на воспроизводимые (растительные и животные сообщества, плодородие земель, лес), невозпроизводимые (климатические условия, запасы полезных ископаемых и т.д.).

При формировании основных направлений развития экологизации производственной и хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов необходимо [4, 66]:

- оценить состояние окружающей среды на территории водного бассейна и степень влияния на сложившуюся ситуацию достижений научно-технического прогресса;
- определить возможности разработки и внедрения в производственную и хозяйственную деятельность малоотходных технологий и приёмов работы;
- оценить возможность коренной перестройки технологических процессов в направлении рационального использования природных и энергетических ресурсов;
- определить объём затрат на реализацию основных направлений экологизации производственной и хозяйственной деятельности в водных бассейнах и возможность включения этих затрат в бюджеты различного уровня (местные, региональные, национальный);

- проанализировать наличие и необходимость разработки законодательной и нормативной базы для осуществления разработанных направлений экологизации производственной и хозяйственной деятельности в водных бассейнах;

- определить необходимость разработки специального экономического инструментария, обеспечивающего практическую реализацию направлений экологизации всех видов деятельности в водных бассейнах.

Производственная и хозяйственная деятельность, осуществляемая в водных бассейнах, с каждым годом усиливает своё негативное воздействие на биосферу указанных бассейнов. Отсутствие учета такого воздействия на природные сферы приводит к ухудшению экологической ситуации в водных бассейнах, к возникновению и развитию различного рода кризисных ситуаций

Такое негативное влияние проявляется, в первую очередь, в истощении наиболее доступных месторождений полезных ископаемых и энергоресурсов. Всё это ведёт к удорожанию сырья, к увеличению затрат на энергоресурсы, к снижению производительности труда, ухудшению условий работы оборудования.

Одной из основных причин появления кризисных явлений – отсутствие экономической и материальной заинтересованности руководящего звена объектов промышленно-хозяйственного комплекса страны в развитии эффективного природопользования, в снижении энергоёмкости готовой продукции.

К настоящему времени в Украине в значительной степени сократились ассигнования на решение экологических проблем на территории водных бассейнов, и даже незначительные средства, направляемые на решение указанных проблем, осваиваются далеко не полностью и с малой эффективностью.

При разработке направлений устойчивого, безопасного и сбалансированного развития экономико-экологических систем водных бассейнов на основе их экологизации необходимо, чтобы эти направления базировались на экономической и материальной заинтересованности соответствующих производственно-хозяйственных объектов в практической реализации принятых направлений.

Литература:

1. Буркинский Б.В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития. / Буркинский Б.В., Харичков С.К., Степанов В.Н. – Одесса: Феникс, 2005.- 575 с.
2. Ковалев В.Г., Сербов Н.Г., Рекиш А.А. Производственно-хозяйственная и природоохранная деятельность в водных бассейнах Украины. – Одесса: «ПОЛИГРАФ», 2011. – 105 с.
3. Концепция национальной экологической политики Украины на период до 2020 года (17.10.2007 № 880-р), 2007. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-p> (дата обращения - 10.04.2014).
4. Сербов Н.Г. Экономические основы экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах Украины. – Вестник Днепропетровского университета, серия «Экономика». – 2011. - вып. 5(4). - Том.19. - № 10/1. – С. 63-68
5. Сербов Н.Г. Экономическая характеристика водного бассейна как объекта природопользования. – Вестник Одесского государственного экологического университета. 2012. - Вып. 13. – С. 38-43
6. Сербов Н.Г. Влияние природоохранной деятельности на расходование первичных природных ресурсов в водном бассейне. – Вестник Днепропетровского университета, серия «Экономика». 2012. - Вып. 6(2). - Том 20. - № 10/1. - С. 44-49
7. Сербов Н.Г. Некоторые подходы к экономико-экологической оценке водных бассейнов как совокупности объектов хозяйствования. – Вестник Одесского Национального политехнического университета. 2011. - Вып. 20.- Том 16. – С. 173-178.

Turlakova T.Zh.

Assoc. Prof. PhD

University of economics-Varna

APPEARANCE AND APPLICATION OF THE REGIONAL APPROACH IN THE RESEARCH OF THE ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

In the article we discuss the basic approaches for studying the entrepreneurship. For this purpose, other author's studies which similarly classify theories and researches of entrepreneurial activity from the historical perspective are used. On this basis, we reason the emergence and development of a regional approach. Over the last

few years, the relation "entrepreneurship- regional development" produces a growing scientific interest and is established as a new scientific field of study with a specific methodology and terminology.

Key words: regional entrepreneurship, rural areas, entrepreneurship, regional aspects

Prior to characterization of the regional approach and the occurrence of "regional entrepreneurship" it is necessary to know the basic beliefs and theories in the study of entrepreneurship and to consider the main conclusions of the scientists working in the field of general entrepreneurship. This would enable us to assess the place and the role of regional entrepreneurship and to understand its problems, starting from the common formulations.

The review and identification of the main formulations concerning the entrepreneurship is not an easy task since there is a large amount of literature belonging to different science disciplines. In order to achieve a broad consensus on the central role of entrepreneurship in the economy, theoretical and conceptual models of entrepreneurship vary widely. For the purpose of introducing systematization in the well-known economic literature views on entrepreneurship we can use and complement the experience of some authors [11] in order to classify the economic research in four main approaches: functional, individualistic, school "entrepreneurial activity", comprehensive approach.

The **functional approach** summarizes research and author's positions, which are aimed at detecting the functions of the entrepreneur and his role and place in the economic development. The first studies relating to entrepreneurial activity are attributed to this approach. Ignoring the detail that the term "entrepreneur" appears well before XVIII, we will emphasize the fact that this term was introduced into the scientific turnover by the French economist Richard Cantillon [1]. Here we can mention authors such as Adam Smith [5] J.B. Say and Schumpeter.

Two other well-known economists make an attempt in order to determine the entrepreneurial function in the economy, Hayek and Kirzner.

Another prominent economist of XX century, developing his own theory of entrepreneurship, is the Englishman M. Casson [2]. Like Schumpeter, Casson sees in the entrepreneur primarily the manager. A noticeable clue in determining the nature and functions of the entrepreneurship leaves the American management specialist Peter Drucker [10].

Therefore, we can note that the economists are the first scientists who are interested in the phenomenon of "entrepreneurship". The majority of them seek to define the role of the entrepreneur in the economic system and the impact of his activity on the economy

The **individualistic approach** appears at the beginning of XX century when representatives of other scientific disciplines become interested in the entrepreneurship. They pay attention to the behavioral stereotype of the entrepreneur.

The first sociologists to discuss the matters of entrepreneurship are the Germans Max Weber and Werner Zombart. Weber [9] characterizes the "spirit of capitalism" as "rational and systematic search of profit in the course of commitment to the profession." The image of the man-entrepreneur as a behavioral stereotype and psychological portrait is the subject of the scientific study by David Makkilind [4].

In the late 80s of the 20th century, some researchers of the entrepreneurial problems come to the conclusion that by the description of entrepreneurial functions and types of entrepreneurship we cannot exhaust the important issues related to the entrepreneurial activity. In this way a new direction which can be conditionally called "**a school of entrepreneurial action**" appears. The authors make an attempt to describe "the entrepreneurial process", a concept in which the authors include "all functions and actions aimed at a search of (new market) opportunities and a creation of enterprises that aim to use them."

The **complex models in the study of entrepreneurship** are established in the 90s when the personality of the entrepreneur, his function in the economy and his activity in creating a new organization are bound together. A big part of the complex researches set its goal at the modeling of the phenomenon entrepreneurship, based on the term "entrepreneurial activity".

In summary, without trying to be exhaustive in listing of authors and different schools and circumstances that cause these or other opinion we will illustrate research approaches in Table 1.

Main approaches for examining the entrepreneurship

<i>Approaches for examining the entrepreneurship</i>	<i>Representatives</i>	<i>Main views</i>
<i>1. Functional approach</i>	R.Cantillon, A.Smith, Say, Schumpeter, Kirzner, Hayek, Casson, Drucker etc.	The approach is aimed to identify the functions of the entrepreneur and his role in economic development.
<i>Individualistic: 2.1. "School „character trait"</i>	Weber, Sombart, McClelland, McMillan etc.	Character traits are studied in order to extract the main of them that form entrepreneurial potential of personality.
<i>2.2. Typological approach</i>	Deschamps, Daval and Geindre, Smith, Lorrain и Dussault, Laufer, Filion etc.	The typological approach is aimed at the analysis of the behavior of entrepreneurs from different positions: level of education, habits, management styles, motivation and values dominant, tendency to innovation, etc.
<i>3. School „Entrepreneurship activity"</i>	Gartner, Carland, Bygrave and Hofer etc.	The representatives of the school make an attempt to describe logically and scientifically recreate the process of creating a new organization
<i>4. Complex approach</i>	Shapero, Le Marois, Bruyat etc.	The focus of the complex approach is the process of creating a new firm entity with the specific stages and steps from the idea to the realization and its closure

For many years now, as evidenced by the presented approaches, entrepreneurial studies seriously ignore spatial characteristics despite the increasing importance of the contextual aspects of entrepreneurship.

The analyses of the activities around the start of a business and the tendency to create companies (represented in the third approach in Table 1) are long dominant approaches to study the concentration of companies on one hand and the personal factors of the entrepreneur (individualistic approach Table .1) that create motivation for starting a business on another.

Only the personal factors cannot explain the entrepreneurial initiatives, while a wide range of contextual factors are considered more relevant. The consideration of environmental factors over wide borders, including spatial proximity and characteristics of the regional environment are becoming more and more prevalent and popular. From a theoretical point of view, in accordance with Thornton [7] we can point that the analysis of contextual determinants of entrepreneurship defined as the creation of organizations can be derived from the theory of demand applied to entrepreneurship.

On the other hand, it is not necessary to assume that all business activities are dependent on variables within regional context. Some framework conditions that are able to explain entrepreneurial activities are national. Most of the empirical analyses suggest that regional aggregated data such as age structure of the population, growth of the unemployment rate, the structure of industries, the structure of firms by size could explain the regional predisposition to launch the business activities of a large part of the population of a particular region and at a particular time. These are some arguments to include spatial characteristics to the entrepreneurial theories.

Due to the significant spatial immobility (called by Sorenson and Audia[6] "local inertia") of the startups, they are mainly located in the places where their creators live or where they have previously worked as employees and there is no need for theoretical study of the area.

José M. Veciana [8] carries out a study of the analyses that have been made in the field of entrepreneurship. The study uses the presented scientific studies over the last 20 years to the Conference RENT, organized by the European Council for Small Business and Entrepreneurship (ECSB). Veciana also uses a scientific approach for classification of the author's research, based on his concept reflected in the article "Theoretical approaches to entrepreneurship" [8].

The cited study reflects both the trends in the entrepreneurial activities and their impact on the theoretical concepts and visions. In the field of applied economics, Veciana notes the progress in the research of the regional development and the development of endogenous theory, which focuses

on territorial units, cities and suburban agglomerations. Therefore, the focus on the aggregation of the territorial units today is the new direction in the field of entrepreneurship.

The same author notes that the current entrepreneurship researches increasingly accept the constructivist (complex) approach in order to analyze the entrepreneurship as a collective complex occurrence, which uses the space and the synergy of the industrial environment and the entrepreneurial culture. According to Veciana the research of the spatial aspects of entrepreneurship is a reflection of the need to explain why some regions are more entrepreneurial and more dynamic than others.

As a result of our cogitation we can conclude that the study of the spatial characteristics of entrepreneurship is not a new approach in studying of the phenomenon of "entrepreneurship". In a study of the regional dimension of entrepreneurship all the listed main approaches find place, but applied at a level region and focusing on the determinants of the environment. The characteristics of the environment change the typology of entrepreneurial action, the profile of the entrepreneur, modify the functions of entrepreneurial activity and transform the entrepreneurial process.

The study of the regional aspects of entrepreneurship is not a different approach but is a new level of research that is based on the approaches of the entrepreneurship, combined with theories of regional development, including exogenous and endogenous theory, the theory of multi-purpose rural development etc.

Literature:

1. Cantillon, R. *Essai sur la nature du commerce en general*, Paris: reedition INED, 1952.
2. Casson, M. L. *l'entrepreneur*. Paris: Economica, 1991.
3. Louis Jacques Filion, Leo-Paul Dana, Pierre-André Julien, José M. Veciana, Tor Aase Johannessen, Matthias G. Raith, *The Future of Entrepreneurship Research*, *International Journal of Entrepreneurship & Small Business*, Vol. 11, No. 2, 2010, pp. 105 - 120
4. Mc Clelland, D. C. *The Achieving Society*, Princeton, Van Nostrand, 1961.
5. Smith A. *Recherches sur la nature et les causes de la richesses des nations*. Paris: Flammarion, 1991
6. Sorenson, O., P. G. Audia, *The social structure of entrepreneurial activity: Geographic concentration of footwear production in the United States 1940-1989*, *American Journal of Sociology*, 2000, 106(2).
7. Thornton, P. H. *The sociology of entrepreneurship*, *Annual Review of Sociology* 25, 1999.
8. Veciana, J. M. (2007) 'Entrepreneurship as a scientific research programme', in Cuervo, A. et al. (Eds.): *Entrepreneurship, Concepts, Theory and Perspective*, Springer-Verlag Berlin, Heidelberg.
9. Veber, Max. *Protestantska etika i duhut na kapitalizma*. Prosveta, 2006
10. Drakar, P. *Inovacii i predpriemachestvo*, Mag. "Klasika i stil", 2002
11. Кислин, Д. В. *Основные подходы в исследовании феномена предпринимательства (на основе зарубежной литературы)*, *Экономика и финансы*, 2008, 6, с. 208-216.

5. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Bogolib T. M.

Dean of the Financial & Economic Department, Doctor of Economic Sciences, professor, academician of Academy of Economic Sciences of Ukraine
SHEE Pereyaslav-Khmelnytsky Hryhoriy State Pedagogical University

FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE: PROBLEMS OF DEVELOPMENT IN THE GLOBAL CHALLENGES

Боголиб Т. М.

доктор экономических наук, профессор
ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды»

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Studied the financial system of Ukraine as an important institution of social development. Due to problems of development of the financial system in the face of global challenges. The state of local budgets, disclosed the role and importance of intergovernmental transfers in the development of local governments. It presented a new paradigm of development of Ukraine's financial system in the face of global challenges.

Keywords. *The financial system, global challenges, economic cycles, local budgets, the crisis processes, institutional change.*

Исследовано финансовую систему Украины как важный институт общественного развития. Обусловлены проблемы развития финансовой системы в условиях глобальных вызовов. Проанализировано состояние местных бюджетов, раскрыты роль и значение межбюджетных трансфертов в развитии органов местного самоуправления. Представлено новую парадигму развития финансовой системы Украины в условиях глобальных вызовов.

Ключевые слова. *Финансовая система, глобальные вызовы, экономические циклы, местные бюджеты, кризисные процессы, институциональные изменения.*

Введение

В условиях трансформационных преобразований замедление темпов экономического роста, усиление влияния экзогенных факторов на социально-экономическое развитие страны важным является повышение действенности финансово-экономической политики с учетом институциональных изменений мировой экономики. Важным институтом общественного развития современности является финансовая система, которая должна адаптироваться к общим макроэкономическим колебаниям, оставаясь одновременно инструментом регулирования экономических циклов. В условиях кризисных процессов в украинской экономике необходимым является усовершенствование теоретико-методологических основ функционирования финансовой системы, углубления раскрытия ее экономической сущности как весомой составной экономического роста, усиления взаимосвязи финансового регулирования с динамикой общественного развития.

Механизм управления финансовой системой является способом реализации финансово-бюджетной, денежно-кредитной, инвестиционной социальной составных экономической политики государства. Регулирование соотношений финансовой системы должно быть направлено на достижение макроэкономической сбалансированности, стимулирования экономического роста за счет использования интенсивных факторов развития, поддержки высокого уровня занятости, обеспечения социальной справедливости, уменьшения дифференциации размеров получаемых доходов населения.

Среди весомых научных исследований ученых в сфере финансово-экономического регулирования, повышения адаптивности финансовой системы к экономическим трансформациям можно назвать труды Р. Барро, Дж. Бьюкенена, А. Вагнера, О. Василика, С. Глазьева, Дж. М. Кейнса, П. Кругмана, И. Луниной, В. Мау, Я. Маркина, Д. Рикардо, В. Родионовой, Р. Солоу, Д. Стиглица, С. Юрия.

Вместе с этим на данном этапе развития экономических отношений важным является определение перспективных направлений усовершенствования финансовой системы с

учетом опыта стран с развитой и трансформационной экономикой, современных макроэкономических тенденций, показателей финансовой устойчивости. С целью усиления результативности финансовой политики целесообразным является дальнейшее развитие положений относительно механизма бюджетно-налогового регулирования. Нуждаются в углублении исследования вопросов влияния финансовой системы на социально-экономическое развитие общества. Необходимым является осуществление структурных изменений экономики, формирование финансовой системы развития направленной, в том числе на концентрацию финансово-экономических ресурсов в тех секторах экономики, которые осуществляют производство инновационной продукции высокотехнологических укладов. Все выше сказанное определяет актуальность нашего исследования.

В условиях экономических преобразований важным является усиление роли государства в регулировании социально-экономических процессов, улучшения качественного уровня управления бюджетно-налоговой и денежно-кредитной системой с повышением действенности их координации. Вместе с этим, финансовая политика страны стала более зависимой от внешнеэкономических факторов, что обуславливает дальнейшую необходимость усовершенствования финансовой системы. Формирование финансово-экономической политики страны, в том числе в части регулирования бюджетных доходов и расходов, межбюджетных отношений, дефицита бюджета, государственного долга, денежной массы, валютного курса, платежного баланса происходит с учетом совокупности внешних факторов, которые направлены на повышение уровня инвестиционной привлекательности стран для международного капитала, конкурентоспособности украинских товаров на мировых рынках. Целесообразным является реализация взвешенного финансового регулирования учитывая тенденции экономического роста, снижения показателя удельного веса государственного долга в валовом внутреннем продукте и долговой нагрузки на бюджет. Важной задачей финансовой системы является обеспечение оптимального распределения валового внутреннего продукта между ее составными и финансово-экономическими ресурсами между экономическими субъектами, что направлено на стимулирование развития украинской экономики.

Роль финансовой системы в обеспечении роста экономического развития

Финансовая система осуществляет влияние на формирование и распределение сбережений, инвестиционных ресурсов. Улучшение инвестиционного климата страны требует достижения макроэкономического равновесия, осуществления структуры преобразований экономики, повышения качественного уровня институциональной составной общественного развития, дальнейшего усовершенствования бюджетно-налоговой и денежно-экономической системы, усиление действенности государственного финансового регулирования. Весомая роль в реализации финансового механизма экономического роста принадлежит инновациям. Важным является усиление значения информационных услуг, которые заключаются в разработке и внедрении инновационных технологий обработки, классификации и передачи информации, которая заключается в усовершенствовании производственных процессов в рамках научно-технического прогресса [16, с. 35]. К действенным инструментам стимулирования социально-экономического развития относятся повышение уровня образования и профессиональной подготовки работников, развитие научных исследований и их дальнейшая имплементация в процессе общественного производства. Важным вопросом является исследование особенностей структуры финансовой системы, ведь от степени ее развития значительным образом зависит эффективность распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода, что будет влиять на темпы и равномерность социально-экономического развития страны. Кроме того, уровень развития инфраструктуры финансовой системы и отдельных финансовых институтов определяет результативность преобразований в экономике и социальной сфере.

Изученные зарубежного опыта функционирования финансовой системы позволило выявить определенные особенности финансового регулирования экономики. Финансовая

система стран с развитой экономикой характеризуется значительным влиянием эндогенных факторов, высокой степенью развития банковской системы и финансового рынка в целом. Становление современной системы финансовых институтов осуществлялось на протяжении двадцатого века и постоянно адаптировалось к изменениям экономической среды [10, с. 8]. На данном этапе развития экономики различают американскую модель социально-экономического развития, которая основывается на умеренном вмешательстве государства в экономические процессы и основах финансово-экономического либерализма в целом; азиатскую модель экономического развития, которая направлена на развитие высокотехнологических укладов экономики, инновационной деятельности и содействует развитию человеческого капитала как наиболее важного фактора экономического роста; западноевропейская модель предусматривает единство положений либеральных экономических теорий и оптимального уровня государственного регулирования, направленного на обеспечение сбалансированного развития экономики и равномерного распределения доходов населения: скандинавская модель социально-экономического развития которая характеризуется значительным уровнем государства в регулировании социально-экономических процессов, высоким уровнем социальной защиты и социальных стандартов, равномерным распределением национального дохода.

С началом рецессии повысилась роль финансовой политики страны в регулировании экономического развития страны, наблюдается активное использование инструментов бюджетно-налогового и монетарного регулирования. Динамика показателей дефицита бюджета и государственного долга связана с реализацией стимулирующей финансово-экономической политики.

Финансово-бюджетная составная системы социально-экономического развития осуществляет соответствующее влияние на расширенное воспроизводство общества. Целесообразным является дальнейшее усовершенствование механизма бюджетно-налогового регулирования, углубленное исследование институциональных основ становления финансовой системы, усиление системности в реализации государственной политики в сфере формирования доходной части бюджета, планирования и использования бюджетных расходов, регулирование дефицита (профицита) бюджета, государственного долга и межбюджетных отношений. На современном этапе развития экономики важным является реализация стимулирующей финансовой политики направленной на возобновление положительной динамики экономического роста и повышения благосостояния населения.

Налоговое регулирование является действенным инструментом влияния на социально-экономическое развитие страны. Осуществляя налоговую политику государство обеспечивает необходимые источники финансирования социальной сферы, создавая соответствующие условия для структурных преобразований экономики и стимулирования экономического роста [7, с. 5]. После получения независимости усилия финансовых органов Украины были направлены на поиск баланса между интересами государства и налогоплательщиков, оптимальных форм и методов налогообложения, обоснованных подходов к использованию механизмов льготного налогообложения и повышения действенности администрирования налоговых платежей в бюджет. Становление и дальнейшее развитие механизма налогового регулирования было значительно усложнено отсутствием опыта формирования самостоятельной финансовой системы. Одновременно, постепенная адаптация экономики к трансформационным преобразованиям, развитие финансово-бюджетной системы, повышение качественного уровня институциональной среды содействовали положительным изменениям в сфере реализации механизма налоговой системы. Поэтапно было уменьшено количество налогов, снижены ставки и расширено базу налогообложения, повышена действенность администрирования налогов. Налоговая политика приобрела более четкую направленность и эффективность, внедрено упрощенную систему налогообложения субъектов малого предпринимательства, усовершенствованное взаимоотношение между налогоплательщиками и бюджетом, очерченную социальную составную регуляторного механизма налогообложения.

Структура налоговой системы должна содействовать росту объема налогов и сборов, которые поступают в бюджеты всех уровней, не снижая при этом стимулов к развитию предпринимательства. Наивысшее значение удельного веса в валовом внутреннем продукте в разрезе налоговых поступлений сводного бюджета занимает налог на добавленную стоимость. В период 2004-2014 гг. среднее значение этого показателя составило 7,9%. Соответственно, за этот период среднее значение удельного веса налога на доходы физических лиц в валовом внутреннем продукте составило 4,6%, налога на прибыль – 4,5%, акцизного налога – 2,0%, ввозной пошлины – 1,1%, местных налогов и сборов – 0,2% [13, с. 4].

Мы выделили следующие этапы развития бюджетной системы в Украине:

- начальный этап становления (1992-1994 гг.): бюджетная система с учетом дисбалансов общественного устройства, разрыва устойчивых экономических связей, значительных темпов падения промышленного производства и валового внутреннего продукта, снижения уровня жизни населения не смогла в достаточной степени адаптировать структурно-функциональный механизм регулирования к соответствующим условиям развития экономики и выполнять стабилизирующую функцию, наблюдается разбалансированность бюджетной системы в данный период;

- этап дальнейшего усовершенствования бюджетной системы, институционального становления (1995-2001 гг.), что характеризуется постепенным усилением уровня финансовой устойчивости, сбалансированности, повышением действенности механизма бюджетного регулирования социально-экономического развития, эффективности использования бюджетных средств;

- этап сбалансированного развития (2002-2007 гг.), характеризуется умеренными размерами дефицита бюджета и государственного долга, постепенным уменьшением значений показателей удельного веса государственного и гарантированного долга, обслуживанием государственного долга в валовом внутреннем продукте, что содействовало достижению макроэкономической стабилизации;

- этап функционирования бюджетной системы в условиях трансформационных преобразований 2008-2009 гг. и дальнейшего посткризисного возобновления экономики характеризуется усилением роли бюджета в системе государственного регулирования социально-экономического развития, увеличения удельного веса перераспределения валового внутреннего продукта через бюджетную систему, роста показателя бюджетного дефицита и государственного долга страны.

Бюджетная политика в сфере расходов должна быть направлена на выполнения задач социально-экономического развития страны, стимулировать деловую активность и инвестиционную деятельность, содействовать развитию социальной инфраструктуры. Одновременно, структура расходной части бюджета должна учитывать макроэкономическую динамику и адаптироваться к современным преобразованиям финансовой системы. Динамика удельного веса расходов сводного бюджета в валовом внутреннем продукте за период 2005-2015 годов свидетельствует, о том что наибольшее среднее значение этого показателя за указанный период составляют расходы на социальную защиту и социальное обеспечение – 7,50% (табл. 1).

Соответствующий показатель для расходов на образование составляет 6,32%, экономическую деятельность – 4,77%, здравоохранение – 3,71%, общегосударственные функции – 3,67%, общегосударственный порядок, судебную власть – 2,47%, оборона – 1,32%, жилищно-коммунальное хозяйство – 0,88%, духовное и физическое развитие – 0,83%, охрану окружающей среды – 0,31% [19, с. 12].

Бюджет является весомым инструментом регулирования социального развития общества. При помощи изменений размеров таких базовых показателей как минимальная заработная плата, прожиточный минимум в размере существующих категорий населения, использования механизма единой тарифной сетки должностных окладов работников

бюджетной сферы и регулирования размера оклада первого тарифного разряда осуществляет значительное влияние на уровень доходов населения, материальное благосостояние граждан.

Таблица 1

Динамика удельного веса расходов сводного бюджета в валовом внутреннем продукте в разрезе функциональной классификации, %

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общегосударственные функции	3,75	3,57	3,51	3,66	3,37	3,26	3,63	4,10	3,80	3,87	3,69
Оборона	1,97	1,79	1,34	1,17	1,33	1,24	1,06	1,04	1,01	1,03	1,05
Общественный порядок, безопасность, судебная власть	2,19	2,28	2,32	2,34	2,56	2,86	2,67	2,63	2,48	2,60	2,55
Экономическая деятельность	4,57	5,68	4,38	5,05	5,80	5,67	4,64	4,12	4,69	4,67	4,39
Охрана окружающей среды	0,34	0,35	0,28	0,30	0,31	0,29	0,28	0,26	0,30	0,38	0,33
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,68	0,78	0,89	1,47	0,82	0,95	0,82	0,50	0,67	1,45	0,77
Здравоохранение	3,63	3,52	3,51	3,63	3,71	3,54	4,00	4,09	3,73	4,15	0,83
Духовное физическое развитие	0,77	0,78	0,78	0,80	0,79	0,83	0,91	1,05	0,82	0,97	3,82
Образование	5,60	5,31	6,07	6,20	6,15	6,43	7,31	7,29	6,56	7,21	6,89
Социальная защита и социальное обеспечение	4,85	5,65	9,09	7,63	6,75	7,84	8,65	9,56	8,03	8,89	8,43
Всего	28,35	29,71	32,17	32,25	31,59	32,91	33,97	34,64	32,09	35,22	32,75

**Расчитано автором.*

С учетом существующих финансово-экономических возможностей государство постоянно стремится увеличивать социальные стандарты жизни, уровень материального обеспечения работников бюджетной сферы и нетрудоспособных категорий населения. Только за период 2005-2015 годов номинальный размер минимальной заработной платы увеличился более чем в восемь раз, реальный – в три раза.

Приоритетными направлениями бюджетной политики страны на среднесрочную перспективу с учетом постепенного возобновления темпов экономического роста должны стать снижение удельного веса перераспределения валового внутреннего продукта через бюджетную систему, сокращение удельного веса расходов на общегосударственные функции в части уменьшения расходов на обслуживание государственного долга, усовершенствование механизма финансирования бюджетных учреждений в сфере науки, образования, здравоохранения с одновременной оптимизацией их численности, что будет содействовать повышению уровня результативности расходов бюджета, постепенному росту значений удельного веса расходов на оборону в части обновления военной техники для повышения боеспособности отечественной армии, оптимизация структуры расходов на экономическую деятельность. Важным являться дальнейшее усовершенствование механизма бюджетного регулирования в сфере планирования расходов бюджета, оптимизации структуры и количества бюджетных программ [11, с. 8].

Взвешенная политика в сфере формирования доходов бюджета и налогового регулирования обуславливает усиление уровня конкурентоспособности отечественных предприятий на внешних рынках сбыта товаров и услуг и национальной экономики в целом. Снижение налоговой нагрузки на предприятия, которые реализуют инвестиционные проекты и внедряют инновационные продукты в серийное производство будет содействовать

увеличению оборотных средств в их распоряжение, усилению спроса и обновлению технологий и оборудования, снижению нужд субъектов предпринимательства в займах. Достаточный уровень обновления основных фондов предприятий ускорит структурные изменения отечественной экономики. С учетом цикличности экономического развития целесообразным является формирование долгосрочной стратегии управления финансовой системой, которая основывается на усилении государственного регулирования экономического развития в условиях экономического упадка или же дерегуляции экономики в условиях экономического роста [14, с. 342].

Целью осуществления влияния денежно-кредитной политики на финансовую систему страны является надлежащий уровень регулирования денежной и кредитной эмиссии, что будет содействовать экономическому росту в условиях стабильности цен. Использование инструментов монетарного регулирования должно быть взаимосогласованным и динамичным, что усиливает положительное влияние государства на реальный и финансовый сектор экономики и снижает уровень системных рисков финансовой системы.

Недостаточный уровень корреляции между политикой регулирования денежной массы, валютного курса, счета капиталов и кредитования ощутимо влияет на снижения уровня сбалансированности денежно-кредитной системы и приводит к долгосрочным трансформациям экономики. Важными задачами денежно-кредитного регулирования на среднесрочную перспективу являются обеспечение устойчивости финансовой системы, повышение конкурентоспособности финансовой системы, в том числе за счет обеспечения опережающих темпов внутреннего платежеспособного спроса, приоритетность стимулирования экономического развития с использованием механизмов влияния на уровень денежной ликвидности, курса национальной валюты поддержка финансовых институтов, которые осуществляют финансирование реального сектора экономики, усовершенствование механизма макропруденциального контроля за системными рисками [4, с. 25].

Весомым инструментом денежно-кредитного регулирования является валютное регулирование, что соответственно предусматривает влияние государства на резервы банковской системы, общий спрос и предложение денег в стране. Целесообразной является поддержка динамического равновесия валютного курса с учетом изменений совокупности макроэкономических показателей, что содействует обеспечению сбалансированности финансовой системы, усилению действенности таргетирования инфляции и обеспечивает соответствующие условия для сбалансированности платежного баланса. Кроме этого, необходимым является более углубленный учет институциональных факторов ценообразования, в том числе характер и тип взаимоотношений между государственным органом, который отвечает за разработку и реализацию валютной политики страны и других субъектов валютного рынка при определенном валютном режиме. Государственные финансовые институты в сфере валютного регулирования должны осуществлять валютную политику с учетом общих целей и задач финансовой политики на среднесрочную перспективу, принципов общего макроэкономического равновесия. Важным является дальнейшее усиление координации валютного регулирования с бюджетно-налоговым регулированием, что будет содействовать укреплению устойчивости финансовой системы.

Количественная оценка взаимосвязей показателей бюджета, в том числе доходов, расходов, бюджетного дефицита с макроэкономическими показателями, которые характеризуют общеэкономическое состояние государства, позволяет определить показатель финансовой устойчивости бюджетной системы с учетом динамики экономической ситуации, осуществить соответствующий анализ эффективности инструментов финансово-бюджетной политики страны. Кроме того, оценка эффективности влияния инструментов системы бюджетного регулирования социально-экономического развития позволяет выявить дисбалансы между отдельными составными, определенные недостатки в структуре механизма реализации бюджетной и налоговой систем, нарушения основных принципов их функционирования [5, с. 21].

Уровень долговой устойчивости финансовой системы страны в период трансформационных преобразований и посткризисного возобновления снизился, но в целом находится в рамках нормативных значений. Вместе с этим, по отдельным составным показателям долговой устойчивости было достигнуто граничных значений, прежде всего для показателей – отношение валового внешнего долга к валовому внутреннему продукту и соотношение объема краткосрочного внешнего долга к золотовалютным резервам страны, что свидетельствует о зависимости функционирования финансовой системы от внешних займов, несовершенной структуры валового внешнего долга и необходимости увеличения объемов международных резервов страны для улучшения уровня финансово-экономической стабилизации [15, с. 21].

Финансовая система является важным инструментом определения приоритетных направлений влияния страны на экономические и социальные процессы. Разработка и реализация механизма финансового регулирования должны учитывать особенности и структуру отечественной экономики, глубину глобализационных преобразований и степень развития финансовых институтов. Направленность механизма управления финансовой системы на решение совокупности имеющихся проблем предусматривает концентрацию, распределение на перераспределение финансово-экономических ресурсов, переориентацию экономики на инновационную модель развития и достижения сбалансированного социально-экономического развития страны, повышения уровня платежеспособности населения.

На современном этапе развития влияние финансовой системы на экономический рост состоит в стимулировании внутреннего спроса для поддержки высокого уровня занятости и объема товаров, предоставление услуг субъектами хозяйствования; увеличение объемов выпуска, обновление материально-технической базы производства, усиление инновационной составной экономического развития за счет активизации инвестиционной деятельности [10, с. 12].

Соединение данных направлений, значительной степенью, определяет результативность структурных преобразований экономики, сбалансированность финансово-экономической политики страны. Необходимым фактором стимулирования социально-экономического развития является расширение объемов внутреннего спроса, что даст возможность увеличить объемы заказов для отечественных предприятий, частично компенсировать определенные издержки частицы объемов экспорта на внешних рынках сбыта товаров и услуг, повысить уровень деловой активности. Важной является поддержка надлежащего уровня кредитования национальной экономики банковскими учреждениями, увеличение объемов государственных заказов за счет средств государственного и местных бюджетов, содействие привлечению иностранного финансового капитала путем создания преференций и обеспечение гарантий относительно права собственности и прозрачных условий осуществление предпринимательской деятельности. Значительное влияние на развитие инновационной составной экономики, привлечение инвестиций и ускорение структурных преобразований осуществляют государственные институты развития, деятельность которых направлена на проектное финансирование, принятие участия в управлении проектом в качестве партнера и поиск источников финансирования данного проекта. Одновременно, в современных условиях роль действующих государственных институтов развития в модернизации отечественной экономики является незначительной и требует постоянного роста.

Финансовая политика страны должна быть направлена на выполнение в достаточной степени функций социальной защиты и социального развития, что требует согласования целей социально-экономического развития с целями финансовой политики, усовершенствования среднесрочного и внедрения долгосрочного механизма планирования расходов социальной сферы, формирования показателей обеспечения социальных услуг исходя из расчета необходимых объемов данных услуг на одного жителя. На данном этапе экономических преобразований важной является оптимизация социальной инфраструктуры соответственно к особенностям и нуждам территориальных общин, принципов

субсидиарности, экономической обоснованности. Функционирование финансовой системы должно содействовать оптимизации и направленности финансовых ресурсов на развитие человеческого капитала, что в свою очередь будет содействовать дальнейшему экономическому росту.

Бюджетное регулирование социально-экономического развития общества

Одной из весомых составных системы финансового регулирования экономики является бюджет, который отображает соответственные отношения в процессе перераспределения валового внутреннего продукта с целью удовлетворения нужд общества.

Бюджетная политика является действенным инструментом экономического роста, существенно влияет на трансформационные преобразования в отраслях экономики, повышение качественного уровня человеческого потенциала, инновационного развития экономики. Исходя из необходимости усиления эффективности управления финансовыми ресурсами государства и достижения соответствующих экономических и социальных показателей важной является результативность бюджетного регулирования, основной целью которой является разработка и проведение сбалансированной финансово-бюджетной политики, в том числе в сфере доходов, расходов бюджета, налогообложения, межбюджетных отношений, дефицита бюджета, государственного долга, направленной на обеспечение надлежащей степени общественного развития.

Институциональный подход предусматривает рассмотрение бюджетного регулирования как динамической системы, которая постоянно усовершенствуется и адаптируется к основным задачам социально-экономического развития страны.

Среди весомых научных исследований зарубежных ученых в сфере государственных финансов, бюджетного регулирования можно назвать труды Н. Афанасьева, О. Богачевой, Дж. Бьюкенена, С. Витте, А. Илларионова, Дж. М. Кейнса, Дж. Стиглица, А. Лаврова, И. Озерова, В. Родионовой, М. Сперанского.

Вопросам бюджетного регулирования социально-экономического развития страны посвящены труды украинских ученых: С. Буковинского, О. Василика, И. Луниной, В. Опарина, В. Федосова, С. Юрия.

В современных условиях развития экономики целесообразным является определение соответствующих институциональных основ бюджетного регулирования, разработка и проведение взвешенной финансово-бюджетной политики, повышение результативности исполнения бюджетных программ, усиление взаимосвязи бюджетного планирования и основных приоритетов социально-экономического развития страны, усовершенствование системы управления государственными финансами с учетом необходимости обеспечения надлежащего уровня социальных стандартов, внутреннего потребления, стимулирования экономической деятельности страны. Формирование и осуществленные бюджетной политики как составной государственного регулирования общественного развития должно основываться на подходах направленных на достижения финансово-экономической сбалансированности, действенности экономических преобразований, обеспечения экономического развития страны и административно-территориальных единиц.

Бюджет является экономической категорией, которая олицетворяет отношения, которые возникают в процессе целенаправленного влияния государства на общественное воспроизводство. С целью усиления влияния бюджетной системы на социально-экономическое развитие страны нужно проводить мероприятия, нацеленные на повышение уровня сбалансированности бюджета, эффективности использования бюджетных средств, усовершенствование межбюджетных отношений, обеспечение качественного исполнения бюджетов всех уровней, осуществление действенного государственного финансового контроля. Бюджетная стратегия должна быть направлена на соответствующие экономические преобразования, эндогенные факторы экономического роста. При этом бюджет как весомый инструмент системы государственного регулирования экономики должен основываться на долгосрочной программе экономического и социального развития страны.

Возникновение бюджетных отношений и изменения в них происходят в следствии развития экономики, которая является предусловием и одновременно объектом их влияния. Необходимо сказать, что возможности использования бюджета в макроэкономическом регулировании связанные с условиями и результатами производства, уровнем развития экономических отношений. Бюджет является адаптивным механизмом в системе регулирования экономики, направленным на обеспечение адекватности регулятивных мероприятий внутренним и внешним изменениям экономической среды с целью экономического развития страны. Бюджетная система является одним из основных инструментов регулирования социальной, производственной, инвестиционной, региональной, внешнеэкономической деятельности страны [16, с. 234].

Объем и структура доходной и расходной частей бюджета осуществляют значительное влияние как на отдельные отрасли, так и на экономику в целом. От степени оптимизации объемов и структуры доходной и расходной частей бюджета зависит уровень бюджетного роста. Бюджетный механизм должен обеспечивать внедрение бюджетного регулирования, отображать определенную направленность бюджетных отношений на решение экономических и социальных задач на конкретном этапе развития страны.

Основным заданием бюджетного регулирования является обеспечение исполнения задач социально-экономического развития государства и административно-территориальных единиц, но при этом важной является поддержка в необходимых рамках запаса стойкости бюджетной системы. Бюджет является одним из основных макроэкономических инструментов воспроизводных процессов, направленных на реализацию стратегических приоритетов развития общества. Отношения по поводу перераспределения валового внутреннего продукта формируют основу системы государственного регулирования социально-экономических процессов.

Институциональные основы бюджетного регулирования основываются на интеграции составных финансового механизма в сфере формирования доходов бюджета, планирования расходов бюджета, межбюджетных отношений, состояния государственных финансов, что содействует повышению действенности бюджетной политики как весомого инструмента развития социально-экономических отношений общества. Необходимость обеспечения целенаправленного влияния на темпы экономического роста требует формирования соответствующего качественного уровня системы бюджетного регулирования, которая основывается на совокупности бюджетных механизмов, усовершенствовании институциональных основ финансово-экономических преобразований [10, с. 18].

Использование финансовых методов в системе бюджетного регулирования социально-экономического развития страны предусматривает корректировку уровня налогообложения, направленный и объемов использования расходов бюджета. Преобразования системы бюджетного регулирования значительной степенью связано с изменением институциональной среды общества, составные бюджетной политики усовершенствуются исходя из экономической стратегии, состояния экономического развития страны.

С целью разработки и реализации сбалансированного бюджетного регулирования на протяжении определенного часового интервала бюджетная политика должна определяться исходя, с одной стороны, из цикличности экономического развития, с другой из состояния государственных финансов и запаса устойчивости бюджетной системы, существенное уменьшение которого может привести к осложнениям в проведении эффективного бюджетного регулирования для положительного влияния на экономический рост. На каждом этапе экономического развития есть необходимость разработки такого бюджетного механизма который обеспечил бы внедрение поставленных задач перед государством. С экономической точки зрения, бюджетный механизм является совокупностью определенных видов бюджетных отношений, методов формирования и использования бюджетных средств [14, с. 278].

Развитие общества на данном этапе требует использования бюджетной политики как действенного инструмента государственного регулирования экономических и социальных отношений. Важным является определение приоритетов бюджетной политики, в том числе на среднесрочную перспективу исходя из основных направлений социально-экономического развития страны, усовершенствования государственного регулирования в сфере формирования доходов бюджета, планирования и использования расходов бюджета, межбюджетных отношений, что повысит уровень эффективности функционирования экономической и бюджетной системы в целом [15, с. 23].

Бюджетная политика, которая реализуется через систему бюджетных механизмов обеспечивает бюджетное равновесие и эффективное влияние на социально-экономические процессы. Бюджетный механизм и реализация соответствующей политики в сфере государственных финансов из использованием регулирующих возможностей бюджета являются весомыми инструментами влияния государства на развитие экономики, обеспечение необходимого уровня социальных стандартов. Особенно большое значение имеет бюджетный механизм при условии трансформационных преобразований экономики и необходимости ее стабилизации в условиях финансово-экономической рецессии. Экономическая сущность бюджетной политики в качестве инструмента регулирования экономического развития состоит в использовании бюджетной архитектуры, которая определяется оптимальными соотношениями между элементами бюджетной системы для влияния на динамику экономического роста [11, с. 9].

Бюджетная политика как весомый инструмент системы государственного регулирования экономики должна делать опору на долгосрочную программу экономического и социального развития страны. Упорядочение регулирующих целей бюджетной политики, позволяет достичь соответствующего сбалансирования процесса перераспределения финансовых ресурсов в обществе, уровня удовлетворения общественных нужд.

Необходимым является обеспечение преобразования бюджетного механизма в действенное средство реализации социально-экономической стратегии, повышения эффективности использования бюджетных средств. Социальные приоритеты бюджетной политики должны уменьшить неравномерность рыночного механизма распределения доходов, решения вопросов преодоления бедности. Развитие института бюджетной политики, которая включает разработку соответствующих норм, правил, институций будет содействовать решению проблем, которые существуют в сфере государственных финансов.

Архитектура бюджетной политика должна создавать надлежащие институциональные условия функционирования финансовой модели в обществе, которые в совокупности должны формировать механизм влияния на экономический рост, содействовать повышению благосостояния общества [4, с. 28].

Опыт бюджетного регулирования в странах с развитой трансформационной экономикой показывает повышение влияния бюджета на экономическое и социальное развитие стран.

Внедрение среднесрочного планирования бюджета, которое основывается на соответствующих прогнозных макроэкономических показателях экономического развития имеет место в ряде стран. Большинство стран мира на протяжении последних лет придерживаются политики жесткой экономии бюджетных средств, бюджетной дисциплины, прозрачности бюджета, что содействует уменьшению долговых обязательств, дефицита бюджета. Современный опыт зарубежных стран относительно применения бюджетной стратегии основывается на необходимости осуществления бюджетного среднесрочного планирования и прогнозирования во время подготовки годового бюджета. Основные параметры налоговой, бюджетной и долговой политики должны основываться на ориентирах, разработанных в системе долгосрочного планирования, которые должны актуализироваться с учетом фактических условий развития экономики, возможного уточнения приоритетных экономических задач с учетом изменения внешней среды. Ряд

стран используют действенные механизмы интеграции кратко-, средне- и долгосрочного бюджетного планирования.

Бюджетная стратегия является составной государственного регулирования общественного развития, совокупностью финансовых отношений, институционального обеспечения относительно формирования и использования бюджетных средств, направленных на достижение финансово-экономической сбалансированности, результативности экономических преобразований [5, с. 29]. Целесообразным является усовершенствование институциональных основ результативности бюджетной системы, в том числе формирование доходов бюджета с учетом взвешенной налоговой политики, эффективного планирования и использования расходов бюджета, регулирования межбюджетных отношений, управления государственным долгом исходя из цикличности экономического развития, состояния государственных финансов, что будет содействовать повышению динамической сбалансированности бюджета как весомого инструмента развития социально-экономических отношений страны.

Бюджетное регулирование выступает как совокупность механизмов, которые координируют финансовые взаимосвязи относительно формирования и использования бюджетных средств. Основной задачей финансового, в том числе бюджетного регулирования, является обеспечение выполнения задач социально-экономического развития страны и административно-территориальных единиц, но при этом важной является поддержка, прежде всего запаса устойчивости бюджетной системы. Механизм реализации бюджетной политики должен интегрироваться в единую систему государственного регулирования экономики.

Достаточно важным в процессе разработки и реализации финансово-бюджетной политики является вопрос формирования доходной части бюджетов всех уровней. Доходы бюджета определенным образом определяют направления использования нагромаждений, которые образуются в процессе экономической деятельности, регулируют спрос, структуру объемов изготовленной продукции и конечного потребления. Налоговая политика является важной частью бюджетной политики, поскольку именно налоги являются основной составной доходов бюджета, прямо и косвенно осуществляют влияние на общественное развитие. Налоговая система должна быть прозрачной, что предусматривает простоту механизмов уплаты налогов, выполнения необходимых обязательств налогоплательщиками.

Прогнозирование доходной части бюджета является важным и необходимым этапом бюджетного процесса, который определенным образом позволяет определить стратегические направления развития бюджетно-налогового регулирования, особенности формирования бюджетных доходов на отраслевом и территориальном уровне [21, с. 90].

Повышение качественного уровня прогнозирования налоговых поступлений будет содействовать усилению результативности институциональных изменений бюджетной системы. Обоснованные подходы к формированию бюджетных доходов обеспечивают усиление финансовой стабильности и создания благоприятных условий для долгосрочного экономического роста. Взвешенность и результативность прогнозирования и планирования доходов бюджета имеет определяющее влияние на объемы бюджетных расходов. Удельный вес доходов сводного бюджета Украины в валовом внутреннем продукте в 2005-2015 годы составил 29,51%, в том числе 2005-2010 годы – 27,89%, 2010-2015 годы – 30,49% [19, с. 64].

Важным является определение на указанном интервале времени показателя запаса устойчивости бюджетной системы, который должен учитывать показатели удельного веса дебиторской и кредиторской задолженности сводного, государственного и местных бюджетов к общей сумме расходной части соответствующего бюджета, аналогичный показатель задолженности по социальным выплатам, налоговую нагрузку на экономику, уровень выполнения доходной и расходной части бюджета, уровень финансирования дефицита бюджета, удельный вес государственного долга в валовом внутреннем продукте.

Для реализации социально-экономических приоритетов развития страны необходимым является повышение качественного уровня функционирования бюджетной системы, в том числе внедрение среднесрочного бюджетного планирования в разрезе главных распорядителей бюджетных средств, бюджетных программ, усовершенствования методологических основ программно-целевого метода планирования бюджета, применения действенных подходов управления государственными финансами. Усовершенствование государственной поддержки отраслей экономики является важным заданием исходя из необходимости обеспечения экономического роста и достижения результатов, которые предусмотрены общегосударственными и региональными целевыми программами [5, с. 25].

Бюджетное регулирование в сфере расходов является важной составной финансовой политики, которая существенно влияет на социально-экономическое развитие административно-территориальных единиц и государства в целом. От качества и своевременности принятия решений относительно формирования бюджетных расходов зависит сбалансированность государственных финансов, уровень эффективности государственного регулирования экономических процессов. Через расходы бюджета осуществляется влияние на формирование размера фондов потребления и накопления, необходимые изменения структуры отраслей экономики и соответственно производства, уровень поддержки и развития социальных стандартов. Бюджетная политика определяет и регулирует темпы роста бюджетных расходов, их структуру и объемы, как в общем, так по отдельных направлениях, бюджетными программами. Важным является определение приоритетов и степень обеспечения финансирования программ общественного развития. Перечень расходов, их состав и структура не являются постоянными и меняются зависимо от изменения приоритетов в направленности средств, текущей экономической ситуации.

Весомым является повышение роли бюджетной политики в системе государственного регулирования экономики. Механизм формирования объема и структуры доходов и расходов бюджета является важной составной бюджетного регулирования для обеспечения развития общества. Важным является повышение эффективности расходов бюджета как действенного инструмента влияния на развитие общества, на современном этапе развития государственных финансов. Экономическая сущность эффективности государственных расходов как составной бюджетного регулирования социально-экономического развития страны состоит в совокупности достигнутых результативных показателей, которые соответствуют основным целям и задачам бюджетных назначений с учетом объема осуществленных расходов бюджета. Удельный вес расходов сводного бюджета Украины в валовом внутреннем продукте за 2005-2010 годы составил 31,47%, в том числе 2005-2010 годы – 28,82%, 2010-2015 – 33,15% [12, с.9, 13, с.14].

Исходя из стратегии развития экономики, связанной с повышением уровня ее эндогенной составной, необходимы соответствующие институциональные изменения в системе бюджетного регулирования экономики, которая формируется в определенной среде общества. Решение задач бюджетной политики зависит от выбора та реализации методов бюджетного регулирования. При разработке бюджетной политики необходимо определить основные приоритеты, которые должны быть достигнуты в результате ее реализации. Развитие общества обуславливает необходимость соответствующих институциональных изменений во взаимоотношениях между участниками бюджетного процесса, повышения эффективности бюджетной политики в системе государственного регулирования экономики.

Бюджетная политика должна исходить из понимания возможностей экономики страны, приоритетов общественного развития, обеспечивать обоснованность формирования бюджетов всех уровней.

Повышение уровня бюджетного регулирования возможно при условии разработки действенных стратегических программ экономического развития с учетом задач основных секторов экономики, определения взвешенных механизмов решения социальных вопросов. Установление среднесрочных целей и задач бюджетной политики является необходимым условием повышением качества бюджетного планирования. Формирование и реализация

последовательной бюджетной политики на перспективу даст возможность обеспечить поддержку макроэкономической стабильности, сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, удерживание бюджетного дефицита в экономически безопасных рамках, повышение качества предоставления социальных услуг и усиления социальной защиты граждан, будет содействовать стабильному общественному развитию. Весомым инструментом бюджетного регулирования, который позволяет обосновывать основные направления и объемы использования финансовых ресурсов бюджета в будущих периодах, согласовывать бюджетную политику в сфере доходов, расходов, дефицита бюджета является перспективное прогнозирование расходов бюджета.

Среднесрочное бюджетное планирование и прогнозирование является основой последовательной, взвешенной бюджетной политики и достижения достаточного уровня результативности расходов бюджета, направленных на экономический рост.

Удельный вес показателя доходов сводного бюджета Украины в валовом внутреннем продукте на 2015-2019 годы составляет 30,07%, наибольшее значение в 2015 году – 30,45%, наименьшее значение в 2017 году – 29,75%, соответствующий показатель расходов бюджета – 32,45%, наибольшее значение в 2015 году – 32,75%, наименьшее значение в 2018 году – 32,25%, дефицит бюджета – 2,38%, наибольшее значение в 2017 году – 2,65%, наименьшее значение в 2019 году – 2,15% (табл. 2).

Таблица 2

Прогноз удельного веса расходов сводного бюджета Украины в валовом внутреннем продукте на 2015-2019 годы, в процентах

Функциональная классификация	2015	2016	2017	2018	2019
Общегосударственные функции	3,69	3,66	3,64	3,63	3,63
Оборона	1,05	1,05	1,04	1,03	1,03
Общегосударственный порядок, безопасность и судебная власть	2,55	2,53	2,53	2,52	2,52
Экономическая деятельность	4,39	4,36	4,33	4,30	4,32
Охрана внешней природной среды	0,33	0,33	0,32	0,31	0,31
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,77	0,77	0,76	0,75	0,75
Духовное и физическое развитие	0,83	0,83	0,82	0,81	0,81
Здравоохранение	3,82	3,80	3,80	3,79	3,79
Образование	6,89	6,85	6,83	6,81	6,82
Социальная защита и социальное обеспечение	8,43	8,37	8,33	8,30	8,32
Всего	32,75	32,55	32,40	32,25	32,30

**рассчитано автором*

Основной целью бюджетной политики является обеспечение долгосрочной сбалансированности бюджетной системы, которая предусматривает формирование стабильной налоговой базы на основе создания благоприятных условий для развития экономики, своевременного и достаточного уровня финансирования эффективного механизма межбюджетного регулирования, что будет влиять на темпы экономического роста, уровень благосостояния населения.

Бюджетная стратегия выступает одним из весомых инструментов финансовой политики, определяется заданиями социально-экономического развития общества и должна быть направлена на соответствующие экономические преобразования, эндогенные факторы экономического роста. При этом бюджет как действенная составная системы

государственного регулирования экономики должен согласовываться с основными направлениями экономического и социального развития страны. При формировании бюджетной политики необходимо определять ее приоритеты в соответствии с нуждами общественного развития. Эффективная бюджетная политика является важным фактором регулирования социально-экономического развития страны [14, с. 79]. Определение основных направлений использования бюджетных средств, внедрение механизма формирования бюджетных программ, порядка использования средств для финансирования этих программ, установление соответствующих показателей результативности является необходимым условием действенной бюджетной политики. Исходя из стратегии экономического развития, повышения уровня ее эндогенной составной необходимы соответствующие институциональные изменения в системе бюджетного регулирования экономики, которые будут влиять на формирование определенной общественной среды. Весомыми являются проведенные соответствующие оценки уровня действенности и эффективности бюджетной политики, в том числе в разрезе направлений ее действий с установлением соответствующих критериев оценивания, прежде всего это показатели выполнения плановых уровней доходов бюджета и расходных обязательств, соотношение роста доходов и расходов бюджета, размеры и динамика изменений дефицита бюджета и государственного долга страны, роста валового внутреннего продукта, уровень внутреннего потребления и уровень безработицы, увеличение фонда оплаты труда работников. Применение макроэкономических показателей в качестве критериев эффективности является важным исходя из взаимовлияния бюджетной политики и общего состояния экономики. Важным является дальнейшее развитие институциональных основ бюджетного процесса, в том числе повышение обоснованности прогнозных показателей бюджета, системы управления государственным долгом, усиление бюджетной прозрачности, эффективности планирования расходов бюджета [21, с. 98]. Перспективное бюджетное планирование, которое заключается в разработке основных направлений формирования и использования бюджетных средств на перспективу соответственно к задачам, которые стояли перед обществом на определенном этапе его развития является одним из основных инструментов государственного регулирования социально-экономического развития.

В процессе среднесрочного бюджетного планирования создаются условия для решения важных вопросов государственного влияния на экономическое развитие. Усовершенствование программно-целевого метода планирования бюджета требует использования принципов перспективного бюджетного прогнозирования и планирования. Распорядители бюджетных средств должны составить стратегические планы своей деятельности, которые определяют основную цель, задачи, перечень программ и ожидаемые результаты в долгосрочной перспективе соответственно к установленным государством приоритетам. Бюджетное планирование на основе программно-целевого подхода дает возможность устанавливать четкие приоритеты в сфере бюджетных расходов, разрабатывать и реализовывать четкие приоритеты в сфере бюджетных расходов, разрабатывать и реализовывать эффективную бюджетную политику, усиливать бюджетный контроль и повышать ответственность главных распорядителей по распределению и использованию бюджетных средств. Отмеченное будет содействовать усилению положительного влияния бюджетной политики на социальное развитие и экономический рост как предусловия повышения жизненного уровня и благосостояния населения.

Перспективное прогнозирование расходов бюджета является важным инструментом государственного регулирования экономических и социальных процессов, поскольку обосновывает направление использования бюджетных средств в будущем с учетом определенных целей и приоритетов социально-экономического развития государства на средне- и долгосрочную перспективу.

Современный этап развития бюджетных отношений характеризуется усилением роли бюджетных расходов в процессе регулирования социально-экономического развития страны и территорий. За последние годы осуществлено соответствующие мероприятия

относительно усиления обоснованности планирования расходной части бюджета, ее влияние на экономический рост и социальное развитие общества.

Формирование бюджетной политики на среднесрочную перспективу позволяет определить стратегические цели бюджетной политики, обеспечить прозрачность и открытость относительно достижения социально-экономических задач на протяжении запланированного периода, достижения реалистических прогнозов доходов бюджета; устанавливать основные приоритеты в сфере бюджетных расходов, обеспечивать своевременное корегирование бюджетной политики, усилить государственный финансовый контроль за реализацией целей, установленных основными направлениями бюджетной политики, ответственность главных распорядителей бюджетных средств за эффективность использования бюджетных средств.

Механизм повышения эффективности расходов бюджета

Бюджетная политика является основой социально-экономического развития государства, модернизации национальной экономики, ее конкурентоспособности, обеспечения достойных условий жизни населения. Через бюджетную систему проходят средства, эквивалентные трети ВВП, она обеспечивает финансирование всех направлений деятельности государства: поддержание безопасности страны и общественного порядка, бесплатное образование, здравоохранение, создание условий развития экономики, предоставление пенсий по старости и инвалидности, снижение бедности, сглаживание межрегиональных различий.

Конечная цель бюджетной политики – обеспечение макроэкономической стабильности и повышение качества жизни населения. Создание условий для устойчивого экономического роста в полной мере зависит от эффективности бюджетной политики и государственных расходов. Однако на протяжении многих лет это является проблемой для бюджетной системы Украины. Неэффективность бюджетных расходов признается и на государственном уровне, и местными органами самоуправления, и простыми гражданами, но проблема не решается, а остается на уровне констатации фактов. Поэтому тема повышения эффективности государственных расходов актуальна и важна для совершенствования бюджетной системы и реализации возложенных на нее функций.

Вопросы эффективности бюджетной системы и расходов бюджета всегда находились в поле зрения ученых. Исследованию этой проблематики посвятили свои работы такие зарубежные ученые, как Ш. Бланкарт, Д. Бьюкенен, А. Вагнер, К. Виксель, Дж. Гелбрейт, К. Ерро, К. Рау, П. Самуэльсон, Дж. Стиглиц, Р. Штурм, российские авторы О. Александрова, Д. Аллахвердян, В. Лавров, К. Плотников, В. Родионова, украинские ученые В. Андрущенко, М. Боголепов, А. Буковецкий, О. Василик, В. Глущенко, А. Даниленко, Т. Ефименко, О. Кириленко, И. Лунина, Ц. Огонь, Г. Пятаченко, М. Туган-Барановский, И. Чугунов, С. Юрий, И. Янжула, Л. Яснопольский.

Принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств заложен в ст. 7 Бюджетного кодекса Украины [2, с. 68]. Под эффективностью расходов бюджета мы понимаем достижение наилучшего результата при использовании определенного объема бюджетных средств.

Развитие общества и изменение экономической среды предъявляют все новые требования к бюджетной политике. Граждане Украины ожидают от государства повышения качества образования и здравоохранения, решения проблем бедности, а бизнес – развития производственной инфраструктуры. Для того чтобы соответствовать этим ожиданиям недостаточно провести определенные изменения в сфере бюджетной политики, требуется решительное повышение ее качества и, прежде всего, эффективности бюджетных расходов.

Главной целью реформы в бюджетной сфере должно стать создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления государственными финансами в соответствии с приоритетами экономической политики. Эффективным следует считать такое управление бюджетными ресурсами, которое направлено на соблюдение жестких бюджетных ограничений, что обеспечивает сбалансированность бюджета и выполнение

бюджетных проектов. При этом особое внимание необходимо уделять финансовой отчетности органов государственной власти и крупных государственных организаций, результаты деятельности которых должны подтверждаться независимыми и авторитетными аудиторами.

Анализируя украинскую бюджетную политику за последние пять лет, следует отметить влияние на нее политических факторов. Во время перманентных выборов политические партии декларировали в своих программах расширение государственных социальных гарантий как основного средства борьбы за электоральные симпатии [8, с. 59]. В 2009 году, несмотря на глобальный финансово-экономический кризис, расходы на социальные нужды из Государственного бюджета составили 86,2 млрд. грн., со сводного – 190,4 млрд. грн. [8, с. 137]. В целом на социальные мероприятия было израсходовано 62% бюджетных средств. Этот год ознаменовался для Украины президентской избирательной кампанией, которая изобиловала социальными лозунгами. В результате новое правительство страны в марте 2010 года не досчиталось в Пенсионном фонде Украины 37 млрд. грн. [8, с. 124]. Увеличение числа пенсионеров, повышение пенсий уже в 2004 году привело к тому, что из госбюджета начали выделяться дотации ПФУ. В феврале 2013 года на заседании Кабинета Министров Украины было принято решение о дотациях Пенсионному фонду в сумме 27 млрд. грн., в 2014 году – 74 млрд. грн., в 2015 году – 100 млрд. грн. Такое положение дел в стране является критическим, ибо Пенсионный фонд должен быть полностью самостоятельным, иметь сбалансированный бюджет за счет социальных взносов. В целом расходы на социальную сферу в период 2000–2010 годов выросли с 14,7 до 21,5% совокупных расходов сводного бюджета Украины, в 2010-2015 году расходы на социальную сферу выросли до 24,8% [6].

Очень бедное население составляет в Украине 5,7%, бедное – 42,8%, среднего достатка – 50,8%, богатые – 0,7%, в сельской местности очень бедных – 8,4% [6]. Расходы на социальные гарантии осуществляются за счет социальных внебюджетных фондов. В 2008 году общая сумма этих расходов составила 318,2 млрд. грн., в 2009-м – 338,4 млрд. грн., в 2010-м – 320,6 млрд. грн., в 2011 г. – 338,6 млрд. грн., в 2015 году – 581 млрд. грн., в 2016 году – 673 млрд. грн. За период 2004–2011 гг. они выросли в 3,7 раза [20, с. 112].

В стране существуют 24 различных вида помощи, льгот, которые закреплены в 46 законодательных актах. Система социальной защиты сложна, отдельные социальные программы не имеют стабильного финансирования или на момент их утверждения не предусматривались целевые источники финансирования, некоторые виды социальных услуг дублируются. Проблема распыления средств в социальной сфере в условиях финансового кризиса приводит к значительному уменьшению основных социальных выплат и помощи даже для тех граждан, которые в них действительно нуждаются. Как свидетельствует статистика Международной организации труда (МОТ), в нашей стране 8,4% трудоспособного населения (3,5 млн. человек) являются безработными. В Министерстве социальной политики Украины другая статистика – 1,5 млн. безработных [9, с. 46]. Такое несоответствие вызвано разной методологией расчета.

В 2015 году очень бедное население составило 38,7%; бедное – 32,4%; среднего достатка – 20,4%; богатое население составило 8,5%. Структурный экономический кризис разрушил социальную основу общества – средний класс [6].

Вместе с тем 52% населения незаконно получают льготы на жилищно-коммунальные услуги, а бедное население не всегда может получить субсидию на коммунальные услуги, для такой категории населения существует много барьеров.

Следует согласиться с теми учеными и практиками, которые предлагают создать в стране такой институт социальной политики, где социальный инспектор будет сопровождать весь пакет социальных услуг отдельным гражданам, которые имеют на это право. Вторым институтом социальной политики может стать механизм государственного заказа социальных услуг. Мы разделяем мнение ученых о том, что социальные услуги должны предоставлять негосударственные учреждения. Государственная монополия на социальное

обслуживание исчерпала себя. В качестве весомого института социальной политики целесообразно также признать социальный аудит всех пользователей социальными услугами.

На наш взгляд, все безработные, получающие соответствующее пособие, обязаны трудиться не менее 24 дней на социальных работах (благоустройство населенных пунктов, работа в медицинских учреждениях).

Пришло время решить вопрос детских домов. Родители, которые лишены родительских прав, должны оплачивать пребывание своих детей в детских домах.

Государству необходимо четко определить стратегические направления развития национальной экономики и, в соответствии с ними, разработать Бюджетную долгосрочную стратегию, которая бы в финансовом плане обеспечивала реализацию стратегии экономического развития страны. За годы независимости в Украине принимались многочисленные экономические стратегии, но они не имели финансовой основы, что рано или поздно приводило к их крушению. Из-за отсутствия стабильных источников финансирования оказались нереализованными и сотни целевых программ. С приходом каждого нового правительства, как правило, разрабатываются новые стратегии и целевые программы, а старые сворачиваются. Истраченные на их подготовку и выполнение средства дают крайне низкую отдачу. Можно ли при этом говорить об эффективности расходов государственного бюджета?

Международные тенденции показывают, что существенно сокращается прямое финансирование из бюджета, то есть выделение средств под смету расходов. Такое расходное финансирование малоэффективно и требует больших издержек на контроль реализации сметы. Неэффективность этой системы также связана и с тенденцией завышения организациями смет с целью получить больше средств, а в конце года их израсходовать. Данная система имеет и такой недостаток – избыточное регулирование статей расходов, что связывает деятельность учреждений, лишает их возможности гибкого реагирования на изменения экономической ситуации, что ведет к снижению эффективности отдачи от вложенных средств.

В международной практике, чтобы преодолеть указанные недостатки, перешли на другую систему выделения государственных средств, заменив финансирование затрат на финансирование программ. При осуществлении финансирования под программы действует механизм государственного заказа на определенный социальный продукт, заключаются договоренности относительно цены этого продукта, которая подкрепляется сметой.

Чтобы эффективно управлять финансированием программ и гибко реагировать на изменения цен на рынке, бюджетное учреждение должно быть самостоятельным. Такая система позволяет проводить тендер на государственный заказ. При этом возрастает роль последующего контроля в форме государственного аудита [1, с. 55]. Однако в Украине бюджетные организации являются несамостоятельными, а казначейская система и тендерные процедуры – несовершенными.

Чтобы обеспечить переход на программно-целевое планирование, необходимо обеспечить стабильность бюджетной системы и провести структурные преобразования в государственном управлении. Важной задачей при этом является инвентаризация бюджетных обязательств, особенно социальных расходов. Долгосрочные целевые программы следует сосредоточить на реализации крупномасштабных инвестиционных, структурных и научно-технических проектов, которые направлены на решение проблем, входящих в зону ответственности органов государственной власти. На уровне местных органов самоуправления должны выполняться подпрограммы.

Повышение эффективности государственных расходов в значительной степени зависит от приоритетности расходов. В этой связи перед государством стоят непростые задачи. Необходимо, во-первых, принять решение об оптимизации бюджетных расходов, определить приоритеты бюджетных ассигнований; во-вторых, найти способы ускорить экономический рост, который впоследствии даст положительный эффект в виде увеличения

собственных доходов. Решению второй задачи должен предшествовать анализ реального состояния промышленности и агропромышленного комплекса для последующего выделения тех отраслей, которые может финансировать госбюджет с помощью капитальных расходов и инвестиций, а остальные отрасли следует отдать в концессию. Отметим, что в истории имеется опыт Российской империи, когда железные дороги, железорудные, угольные рудники были отданы в концессию и успешно развивались.

Не менее важным является вопрос повышения заработной платы работникам бюджетной сферы, но он требует инвентаризации каждой бюджетной организации. Особенно это касается органов государственной власти, поскольку ежегодно расходы на содержание государственных органов растут, а эффективность управленческой деятельности падает.

Должна быть проведена полная ревизия расходных полномочий органов местного самоуправления. В этой связи необходимо усовершенствовать механизм предоставления субсидий, предоставляемых в рамках осуществления госпрограмм, сконцентрировав большинство из них на уровне местных бюджетов. В Российской Федерации в настоящее время внедряется такой подход: одна госпрограмма – одна субсидия, и перечень субсидий должен соответствовать перечню госпрограмм. Считаем, что подобный принцип можно применить при формировании современной бюджетной политики Украины, что будет способствовать повышению эффективности расходов госбюджета.

Важным на местном уровне является осуществление комплексной автоматизации процесса составления и рассмотрения проектов бюджетов в системе «АЦК (Комплексная автоматизированная система управления) – Планирование». Это позволит собрать первичную информацию по прогнозированию и планированию бюджета в единой базе данных, обеспечит формирование реестра расходных обязательств органов местного самоуправления и переход к программному бюджету. Использование программно-целевых принципов в бюджетном планировании даст возможность органам местного самоуправления создать условия для повышения эффективности бюджетных расходов. Такой подход отработан, в частности, в городе Нефтеюганск РФ, где он дал большой экономический эффект и позволил эффективно использовать бюджетные средства [22, с. 20]. Благодаря этому, в конечном итоге, были внедрены проекты «Электронный бюджет» и «Прозрачный бюджет».

Опыт зарубежных стран показывает, что повышение эффективности бюджетных расходов обеспечивает развитие и устойчивость бюджетной системы, рост макроэкономических показателей. В Украине должна быть разработана программа по повышению эффективности бюджетных расходов. Такая программа, например, успешно работает в Республике Татарстан [17, с. 12].

Выводы

Финансовая система является одним из наиболее весомых институтов обеспечения социально-экономического развития страны. В период экономических трансформационных процессов требуют усиления действенности институциональные механизмы регулирования макроэкономической динамики, обеспечения устойчивости экономического роста, увеличения частицы высокотехнологической и наукоемкой экономики в общей структуре, формирования соответствующего баланса между обеспечением приоритетных мероприятий финансово-бюджетной политики и сбалансированностью бюджетной системы. Формирование современной структуры финансовой системы значительной степенью находится под влиянием изменений мировой экономики, которая осуществляет влияние на усовершенствование механизма ее реализации, результативность экономической политики.

Бюджетная система как составная системы государственных финансов и финансовой системы является важным инструментом регулирования социально-экономического развития страны и ее административно-территориальных единиц. Надлежащий уровень обоснованности решений относительно планирования основных показателей функционирования бюджетной системы, в том числе уровня дефицита бюджета, удельного

веса перераспределения валового внутреннего продукта через государственный и местный бюджеты, частицы налоговых поступлений в структуре доходной части бюджета, сбалансированности межбюджетных отношений, структуры расходной части бюджета содействует повышению действенности регулирующей функции бюджетного механизма экономического роста.

Государственное регулирование экономики является весомой, динамической составной частью финансового механизма, который направлен на обеспечение сбалансированного развития экономики и социальной сферы. В условиях возобновления экономического роста наблюдается усиление и активизация роли государства в регулировании производственного и финансового сектора экономики, что подтверждается увеличением частицы государства в общей структуре валовых капиталовложений, объема государственных заказов, частичной национализации и экономической поддержки деятельности субъектов предпринимательства, значительной частицей финансирования научно-исследовательских работ за счет бюджета и государственного сектора экономики.

Бюджетная система является одним из весомых инструментов государственного регулирования экономики и отражает соответствующие отношения в процессе распределения и перераспределения валового внутреннего продукта по поводу производства, потребления услуг с целью удовлетворения нужд общества. От эффективности бюджетного процесса, формирования и выполнения бюджетной стратегии зависит успешность реализации регулирующей функции государства, обеспечение экономического роста. Бюджетная стратегия существенно влияет на создание надлежащих условий для повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной экономики, улучшения инвестиционных средств, обеспечение соответственного уровня социально-экономического развития общества с учетом сбалансированности и прозрачности государственных финансов, что реализуются через межбюджетное регулирование, государственного финансового контроля.

Бюджетное регулирование является весомой составной частью бюджетной политики общественного развития, которая основывается на совокупности финансово-экономических взаимоотношений и состоит в использовании бюджетной архитектоники, которая определяется оптимальными соотношениями структуры доходной и расходной части бюджета с учетом динамики экономической цикличности. В условиях экономической рецессии бюджетная политика должна реализовывать адаптационно-регуляторный потенциал с целью уменьшения ее продолжительности и влияния на экономические процессы. Основными предусловиями достижения качественного уровня осуществления бюджетного регулирования является усиление взаимосвязи бюджетного планирования и основных приоритетов социально-экономического развития.

Основной целью бюджетного регулирования является разработка и проведение сбалансированной финансово-бюджетной политики, прежде всего, в сфере доходов, расходов бюджета, межбюджетных отношений, дефицита бюджета, государственного долга, направленной на повышение социально-экономического развития страны. Бюджетная политика как инструмент государственного регулирования общественного развития является совокупностью финансовых отношений, институционального обеспечения относительно формирования и использования бюджетных средств, направленных на достижение финансово-экономической сбалансированности, результативности экономических преобразований и является адаптивным механизмом в системе регулирования экономики, направленным на обеспечение адекватности регулятивных мероприятий внутренним и внешним изменениям экономической среды с целью экономического развития государства и административно-территориальных единиц.

На развитие бюджетной системы Украины оказывает сдерживающее воздействие ряд внешних факторов. Из-за этого значительно ограничены возможности для бюджетного маневра в целях существенного увеличения бюджетных расходов в те сектора, которые обуславливают экономический рост страны. При этом принятые бюджетные обязательства

не могут быть сокращены вследствие социальной направленности значительной их части. В настоящее время структура бюджетных расходов в Украине не является оптимальной для стимулирования экономического развития. Выделяемых из бюджета средств на реализацию отвечающих потребностям экономического развития инфраструктурных проектов в сфере образования и науки, которые фактически определяют перспективный облик украинской экономики, крайне недостаточно.

Низкий уровень финансово-экономического обоснования решений в сфере разработки и реализации бюджетной политики ведет к новым расходным обязательствам. Недостаточно качественной является и оценка долгосрочных последствий от выполнения подобных обязательств для социально-экономического развития Украины.

В основе бюджетной политики должен лежать инструмент бюджетирования, ориентированный на результат.

Мы считаем важным создание в стране Фонда национального благосостояния, что позволит успешно преодолевать кризисные явления без снижения уровня жизни населения, поддерживать финансовую инфраструктуру и реальный сектор экономики.

Проблемными являются расходы на социальные выплаты – они не всегда обоснованы и правомерны, что увеличивает нагрузку на бюджет. Эффективность осуществляемых бюджетных расходов является низкой, а получаемый социально-экономический эффект несоразмерен объему израсходованных на те или иные социальные цели средств.

Для обеспечения устойчивого социально-экономического роста необходимо, чтобы бюджетная политика стала более эффективным инструментом реализации государственной социально-экономической политики.

Механизмы государственной социально-экономической политики должны иметь надежное, точно просчитанное бюджетное обеспечение. Следует отходить от ставшего привычным измерения исполнения бюджета лишь фиксацией расходования средств на те или иные цели.

Объемы расходования бюджетных средств должны соответствовать уровню достигнутой цели, если цель не достигнута необходимо устранять причины неэффективности использования бюджетных средств.

В целях повышения эффективности бюджетных расходов предлагаем разработать и внедрить систему ежегодного анализа их эффективности и динамики по каждому направлению. Соответствующий анализ динамики объемов расходов и значений целевых показателей следует проводить и по госпрограммам с публичным рассмотрением отчетов.

Повышению эффективности расходов бюджета будет способствовать разработка бюджетной стратегии. Она поможет обеспечить предсказуемость реагирования бюджетной системы на вызовы и возможности, которые могут возникать в рамках различных вариантов развития мировой экономики, предусмотреть превентивное применение адекватного набора мер при негативном воздействии внешних экономических факторов.

Формируя бюджетную стратегию, важно учитывать как действующие расходные обязательства, так и те обязательства, возникновение которых можно ожидать исходя из экономических и социальных прогнозов, оценки перспективного воздействия внутренних и внешних экономических, социальных и других факторов.

В бюджетной стратегии необходимо определить механизмы обеспечения связи между долгосрочными целями государственных программ, конкретными индикаторами их выполнения и проектными показателями на определенный период. Стратегия должна содержать четкие ориентиры по ресурсному обеспечению государственных программ и оценку рисков бюджетной разбалансированности в различных прогнозных сценариях, а также рекомендуемый алгоритм действий при их реализации. Эффективность осуществления бюджетных расходов на государственные программы справедливо принимается в расчет и при оценке качества инвестиционного климата, поскольку данные расходы рассматриваются как инвестиции в человеческий капитал.

Литература:

1. Бюджетная стратегия РФ на 2007–2013 гг. – М.: Минфин, 2007. – 75 с.
2. Бюджетный Кодекс України. – К., 2016 – 124 с.
3. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о Бюджетной политике в 2013-2015 годах // Финансы. – 2013. – № 3. – С. 3-10.
4. Вожжов А.П., Гринько О.Л. Теоретичні аспекти формування архітектури фінансового стимулювання економічного зростання / А.П. Вожжов, О.П. Гринько // Фінанси України – 2012 – №10. – с. 20-34.
5. Формування системи індикаторів фінансової стійкості сектору загального державного управління / С.С. Гасанов, В.П. Кудряшов, Р.Л. Балакін // Фінанси України. – 2012 – №9 – с. 18-37.
6. Государственная служба занятости – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dcz.gov.ua>.
7. Даниленко А.І., Зимовець В.В. Теоретико-методологічні засади ідентифікації ризиків і загроз безпеці сектору державних фінансів / А.І. Даниленко, В.В. Зимовець // Фінанси України – 2012. – №10 – с. 3-20.
8. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ. Напрямки реалізації на підвищення ефективності; за заг. ред. М.Я. Азарова. – К. : ДННУ «Академія фінансового управління», 2011, Т.4. – 608 с.
9. Доклад о развитии человека 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех; пер. с англ.; ПРООН. – М.: Весь мир, 2011. – 188 с.
10. Єфіменко Т.І. Фінансова наука та економічні реформи: інституціональний контекст / Т.І. Єфіменко // Фінанси України. – 2012 – №8. – с.5-23.
11. Єщенко П.С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки / П.С. Єщенко // Фінанси України. – 2013. – №10. – с. 4-21.
12. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» - К.: Юринком, 2013. – 86 с.
13. Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» – К.: Юринком, 2016. – 186 с.
14. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання / І.В. Запатріна – К.: Інститут соц.-екоп. стратегій., 2007. – 528 с.
15. Илларионов А. Размеры государства и экономический рост / А. Илларионов, Н. Пивоварова // Вопросы экономики. – 2002. – №9. – с. 18-45.
16. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс; пер. с англ. под ред. Л.П. Куранова. М.: Гемос АРВ. – 1999.- 351 с.
17. Расширенное заседание Коллегии Федерального казначейства 27-28 февраля 2013 года в г. Москве на тему: «Итоги деятельности за 2012 год и основные направления развития Федерального казначейства на 2013 год» // Финансы. – 2013. – №3. – С. 3-11.
18. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 654 с.
19. Статистичний щорічник за 2014 рік. – К. : Держслужба статистики, 2015 – 734 с.
20. Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы: Доклад Всемирного банка. – М. : Весь мир, 2010. – 234 с.
21. Циганов С.А., Табакова Т.В. Еволюція концептуальних підходів щодо ролі видатків бюджету в розвиток економіки / С.А. Циганов, Т.В. Табанова // Фінанси України. – 2013 – с. 89-100.
22. Щегульская Л.И. Отлаженный механизм повышения эффективности бюджетных расходов в г. Нефтеюганске / Л.И. Щегульская // Финансы. – 2013. – № 3. – С. 19-21.

Galaguz H. M.

Postgraduate

*The Higher Educational Institution of Ukoospilk
"Poltava University of Economics and Trade"*

RANKING OF INSURANCE COMPANIES TO DETERMINE THE LEVEL OF THEIR FINANCIAL STABILITY

Галагуз Г. М.

здобувач

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

РЕЙТИНГУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ З МЕТОЮ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

In the article the ranking of insurance companies based on their assessment of financial stability in conditions of risk and changes in external conditions.

Keywords: *financial stability of insurance companies, rating, insurance risks, insurance premiums.*

В статті розглянуто рейтингування страхових компаній на основі оцінювання їх фінансової стійкості в умовах впливу ризиків та зміни зовнішніх умов функціонування.

Ключові слова: фінансова стійкість страхових організацій, рейтингування, страхові ризики, страхові премії.

Успішне функціонування страхових компаній значною мірою залежить від рівня їх фінансової стійкості. Забезпечення власної фінансової стійкості дозволяє страховику генерувати чинники позитивних кількісних і якісних змін для нормального функціонування в умовах сучасності та зростання фінансового потенціалу в майбутньому. Тому в центрі уваги мають постійно перебувати дослідження щодо аналізу діяльності страхових організацій, а також впровадження нових удосконалених методик оцінки фінансової стійкості страхових компаній.

Особливість здійснення страхової діяльності визначається низкою специфічних причин, прояв яких полягає у можливих відхиленнях запланованих показників функціонування від фактичних. До таких причин можна віднести невизначеність діяльності страховика, що виникає при взятті зобов'язань за компенсацію шкоди, що виникла внаслідок випадкових подій. Виділяють три джерела невизначеності: ризик випадковості, ризик оцінки та ризик змінності.

Ризик випадковості діяльності страховика обумовлюється тим, що на практиці його страховий портфель завжди обмежений за обсягом та залишається залежним від випадковості. У своїй діяльності страховик намагається зменшити залежність власних показників від ризику випадковості шляхом здійснення оцінки ймовірності настання страхової події в рамках відповідного договору страхування, а також оцінки збитку, який спричинить настання даної події.

Підґрунтям для проведення подібної оцінки є наявні ретроспективні статистичні дані. Проте отримана оцінка в певній мірі завжди є відмінною від реального значення, що дає підстави виявити наявність ще одного джерела невизначеності в діяльності страхової компанії, яке називають ризиком оцінки, тобто діагностування. Крім того, навіть у випадку проведення максимально точного визначення правил настання випадкових подій в минулому завжди залишається загроза того, що дані правила частково або повністю з будь-якої причини можуть змінитися в майбутньому. На підставі того, що оплата послуг страхування має попередній характер, встановлюється за інформацією про події, що відбулися та, як правило, не передбачають здійснення додаткових платежів у майбутньому, можна передбачати виникнення третього джерела невизначеності - ризику змінності, тобто прогнозування.

Ці джерела невизначеності, які мають подібний поділ лише при їх формальному описі, оскільки вони завжди діють сумісно та в сукупності, називають технічним страховим ризиком [2].

Вплив даних ризиків на функціонування страхових компаній може спричинити значні погіршення та відхилення їх фактичних показників від планових навіть нижче критичного рівня. Ця особливість діяльності вимагає від страховиків наявності додаткового потенціалу, котрий гарантує збереження значень основних показників в результаті дії факторів невизначеності та ризику.

Слід зауважити, що при плануванні своєї діяльності будь-який економічний об'єкт виходить скоріше не з того, які зовнішні умови можуть вплинути на нього, а з того, які ресурси і в якому обсязі він може використовувати для досягнення мети своєї діяльності. Для страхової компанії основними ресурсами є фінансові, а основним продуктом - надання фінансових послуг. Отже її позиціонування на ринку визначається фінансовими процесами, які здійснюються безпосередньо всередині самої страхової компанії як системи, і її внутрішніми фінансовими характеристиками, на підставі яких можна зробити висновок про рівень фінансової стійкості страховика.

Отже, однією з визначальних характеристик діяльності страхової компанії є поміркований підхід до моделювання її можливої поведінки у зовнішньому середовищі, оцінка якої в значній мірі визначає роль і місце економічного об'єкта в межах певного ринку, галузі, країни. З цією метою найбільш прийнятним вважаємо виділення показника обсягу

страхових премій, на підставі якого можна проводити порівняльну характеристику як окремих суб'єктів ринку страхування, так і відхилень від власних планових показників розвитку страховика. Тому нами пропонується визначення рівня необхідної фінансової стійкості страхової компанії з урахуванням змін умов функціонування, а також визначення порядку розрахунку меж відхилень показника обсягу страхових платежів на основі складових визначеного чинним законодавством розрахунку нормативного запасу платоспроможності та передумов втрати фінансової стійкості страховою компанією. Отже, на внутрішньому рівні можна вважати, що страховик зберігає власну фінансову стійкість, якщо фактичні отримані результати є близькими або вищими від запланованих.

Як внутрішні характеристики, так і властивості, що значною мірою впливають на стійкість страхової компанії, цілком піддаються відповідному управлінню і контролю. Стосовно оцінки складових та рівня фінансової стійкості страхової компанії, необхідно проводити детальне вивчення взаємозв'язку і взаємовпливу її основних фінансових показників, таких як платоспроможність, ліквідність, реагування адекватно змінам зовнішніх чинників, відхилення від нормативних значень показників, та факторів, що впливають на них в динамічних умовах зовнішнього середовища, що є можливим в процесі рейтингування оцінки фінансової стійкості страхової компанії. Для визначення напрямів забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості доречним є моделювання можливих дій, за яких страхова компанія зможе втримувати стійке положення на ринку страхування під впливом динамічних умов його функціонування.

Для проведення дослідження поведінки страхової компанії у зовнішньому середовищі необхідно виділити показник, на підставі якого можна проводити порівняльну характеристику відхилень від власних планових показників розвитку страховика. Такою оцінкою в діяльності страхової компанії є обсяг здійснюваних страховиком операцій, величина якого визначається на підставі використання таких показників, як розмір страхових премій або розмір щорічних страхових виплат [1].

Оскільки щорічний розмір страхових виплат є величиною випадковою і використання даного показника можливе на рівні середньої за кілька років величини, то більш доцільно для оцінки поточного становища страхової компанії на ринку надання страхових послуг використовувати розмір страхових платежів, який, з одного боку, обмежений рівнем наявного в розпорядженні страхової компанії капіталу, а з іншого - показує активність страхової діяльності і ступінь використання наявного в розпорядженні страхової компанії потенціалу.

Внутрішня оцінка фінансової стійкості страхової компанії може здійснюватися шляхом порівняння отриманих результатів з запланованими. Якщо впродовж певних періодів фактичні результати діяльності страховика відповідають запланованим, то можна робити висновок, що страховик зберігає власну фінансову стійкість.

З огляду на вищевикладене доречним є проведення рейтингування фінансової стійкості страхових компаній. Результати рейтингу можуть слугувати вихідною інформацією і для Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, і для страховальників, яким такий рейтинг допоможе обрати найбільш прийнятну та надійну страхову компанію.

Відносно власників або керівників страхових компаній їх рейтингування дозволяє визначитись з напрямками реформатування страхової, маркетингової, інвестиційної політики, а саме: перегляду й оцінки страхових ризиків; скорочення дебіторської та кредиторської заборгованості; внесення змін у структуру активів; коригування тарифних ставок; удосконалення методів інвестування резервів; згуртування фінансового потенціалу через злиття з іншими страховими компаніями; використання альтернативних шляхів просування страхових продуктів.

Якщо на ринку діятимуть декілька рейтингових агентств, то результати проведеного рейтингування можуть дещо відрізнятись внаслідок різних використовуваних ними методик. Однак, враховуючи те, що загальні умови фінансово-економічного аналізу приблизно

однакові, можна припустити, що і результати рейтингу різних агентств будуть принаймні подібними. А це означає, що в середньому можна буде виділити групу лідерів ринку страхових послуг та групу тих, хто займає останні позиції в рейтингах. Лідерські позиції компаній слугують своєрідним барометром їх надійності, що стимулюватиме укладання нових договорів та зростання прибутків. Поряд з цим, менш успішні компанії вимушені будуть підвищувати ефективність своєї діяльності, потребуватимуть втручання наглядового органу або на фазі консультативного регулювання, або вже на фазі припинення дії ліцензій на здійснення страхової діяльності. Саме в цьому полягає роль рейтингу як механізму саморегуляції ринку страхових послуг.

Проте проведення рейтингування не дає повної картини щодо абсолютної фінансової стійкості страхових компаній. З цього приводу ми ведемо мову не про абсолютні характеристики кожної з них, а про відносні порівнювальні. Така функція властива рейтингуванню: показати найкращих представників серед страхових компаній відносно інших.

Таким чином, ми вважаємо доречним проведення рейтингування діяльності страхових компаній з метою визначення рівня їх фінансової стійкості за використання показника обсягу страхових премій, на підставі якого можна проводити порівняльну характеристику як окремих суб'єктів ринку страхування, так і відхилень від власних планових показників розвитку страховика. На внутрішньому рівні можна вважати, що страховик зберігає власну фінансову стійкість, якщо фактичні отримані результати є близькими або вищими від запланованих.

Литература:

1. Берлін М.С. Моделирование уровня необходимой финансовой устойчивости страховой компании с учетом динамики условий ее функционирования / М.С. Берлін // Модели управления в рыночной экономике: Зб. наук. пр. – Донецьк: ДонНУ, 2006. – Вип. 9. – С. 326 – 337.
2. Іванюк І.С. Теоретичні підходи до визначення категорії «фінансова стійкість страхової компанії» / І.С. Іванюк, Д.С. Маруженко // Фінанси України. – 2006. – №11. – С. 77–89.

Carpa I. S.

Postgraduate

Ternopil National Economic University, Ukraine

FINANCIAL-ECONOMIC BASES OF MARKET OF THE HOUSING REAL ESTATE DEVELOPMENT

Карпа И. С.

соискатель

Тернопольский национальный экономический университет, Украина

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛИЩНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Financial-economic essence of development of the housing real estate, bringing in and use of dwellings investments is considered in the article, priorities of transmission of the built accommodation in property of citizens by means of the use of organizational and legal bases of confidence property. Expediency of forming of criteria of financing of the housing real estate is reasonable taking into account the criteria of financial vagueness; estimations level of the housing real estate crediting in the cut of groups of borrowers; formings of types groups of the housing real estate taking into account social parameters.

Keywords: *financing, financial resources, housing real estate, financial policy, financial providing, form of financing.*

В статье рассмотрена финансово-экономическая сущность развития жилищного строительства, привлечения и использования жилых инвестиций, приоритеты передачи построенного жилья в собственность граждан с помощью использования организационно-правовых основ доверительной собственности. Обоснована целесообразность формирования критериев финансирования жилищной недвижимости с учетом критериев финансовой неопределенности; оценки уровня ипотечного жилищного кредитования в разрезе групп заемщиков; формирования типологических групп жилищной недвижимости с учетом социальных параметров.

Ключевые слова: *финансирование, финансовые ресурсы, жилищная недвижимость, финансовая политика, финансовое обеспечение, форма финансирования.*

Финансово-экономические основы развития жилищной недвижимости позволяют сформулировать модель финансирования строительства жилья с учетом современных тенденций развития рынка недвижимости в Украине.

Масштабные структурные сдвиги ставят сложные задачи перед мировой экономикой, рынками капитала, инвестиций и недвижимости. Эксперты МВФ считают, что по мере того как страны становятся более экономически взаимосвязанными, проявления волатильности потоков капитала превращаются в постоянный элемент «экономического ландшафта» [1]. В связи с этим необходимо укрепить мировую систему финансовой и социальной защиты. В условиях конвергентной экономики формирования системы финансирования жилой недвижимости содействует повышению доступности жилья для всех слоев населения.

Теория экономического роста является актуальной в современных условиях финансовой нестабильности. Устойчивость является внешней формой, внешним проявлением внутренней структуры системы, поскольку основы устойчивости экономики заложена внутри макросистемы [2, с. 29–32]. В этом контексте понятие «развитие» можно рассматривать через такие определения: необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов; переход от одного качественного состояния к другому, от старого к новому; необратимое, направленное, закономерное изменение объектов, в результате которого возникает их новое качественное состояние; постепенное движение, эволюция, переход от одного состояния к другому. Мы определяем развитие как движение вперед, формирование новых структурных характеристик объекта и расширение сегмента его деятельности.

Вероятность наступления продолжительного депрессивного состояния национальной экономики требует от финансовой науке исследования возрастающего интереса к методам обеспечения финансирования жилой недвижимости. Современные методологические дискуссии актуализируются в финансовой науке в условиях конвергентной экономики, поскольку действующие подходы вступают в противоречие с новыми социально-экономическими задачами, выдвинутыми практикой перед научным сообществом.

Концептуализацию финансирования развития жилой недвижимости целесообразно формализовать с учетом обеспечения «проактивной» реакции на изменения в экономической системе государства. В условиях политико-экономического противостояния и обострения кризисных процессов в экономике Украины, которое сопровождается макроэкономической дестабилизацией, углубляют девальвационные явления, которые предопределяют раскручивание инфляционных процессов в стране, соответственно обесценивает доходы граждан.

Положения теории и практики финансового обеспечения жилищного строительства исследуются в работах украинских и зарубежных ученых: Ю. М. Сафонов, В. Г. Евсева (формирование и функционирование механизмов привлечения источников финансирования инвестиций в строительство жилья) [3, с. 19–21]; Д. О. Фарион (научно-методические подходы финансового обеспечения жилищного строительства) [4]; А. А. Цыганов, Д. В. Брызгалов, А. Д. Языков, А. Г. Семенюк (усовершенствование механизмов страхования для повышения доступности ипотечных кредитов для населения) [5, с. 3–9]; И. Р. Чанышев (особенности кластеризации жилищно-коммунального комплекса) [6, с. 56–59]. Большинство проблем финансирования жилой недвижимости, известных из экономической теории и практики, во многих случаях не исследуют специфику влияния финансовой нестабильности и не имеют соответствующих научно-методических разработок.

В конвергентной экономике особое внимание заслуживают методологические подходы к научной концептуализации постулатов жилищной политики, то есть совокупность принципов, методов и процедур, которые используются в процессе финансирования. В своих исследованиях мы придерживаемся определения финансовой политики как формы реализации финансовой идеологии и финансовой стратегии развития экономического агента в разрезе наиболее важных аспектов финансовой деятельности на отдельных этапах ее

осуществления с целью достижения главной стратегической цели этой деятельности [7, с. 156–160].

Финансово-экономическая сущность обеспечения строительства жилой недвижимости сводится к выбору источников финансирования; отбору форм привлечения внешних источников финансирования и их оптимизации с частными жилыми инвестициями граждан; выбору схем минимизации налоговых платежей. Реализация финансирования проявляется в определении источников, форм и методов обеспечения и использование финансовых ресурсов. К основным источникам финансового обеспечения жилищного строительства можно отнести: собственные финансовые ресурсы инвестора; заемные финансовые ресурсы инвестора; привлеченные финансовые ресурсы инвестора; бюджетные инвестиции; частные инвестиции физических лиц.

В современной экономике дефицит собственных финансовых ресурсов субъектов экономики дополняется нестабильностью финансового состояния институциональных инвесторов: банков, страховых компаний, инвестиционных компаний. Достаточно высокой остается стоимость банковских услуг и поэтому использование кредитной формы финансирования вынуждает инвесторов тщательнее оценивать экономическую эффективность с целью ее максимизации, то есть обеспечение не только погашения кредита, но и уплаты соответствующих процентов [8, с. 212; 9, с. 95].

Финансово-экономическая составляющая развития жилой недвижимости требует совершенствования системы и процессов финансирования с учетом макроэкономической дестабилизации. Кабинет министров Украины согласно постановлению «О внесении изменений в Порядок определения размера и предоставления военнослужащим и членам их семей денежной компенсации за надлежащее им для получения жилого помещения» от 16 марта 2016 года № 183 расширил круг военнослужащих, которым будет предоставляться денежная компенсация за жилое помещение, предоставление которой предусмотрено законодательством [10; 11]. Решением правительства установлен перечень категорий лиц, которым будет предоставляться денежная компенсация за надлежащее для получения жилищного помещения, дополненное категорией лиц, которые пользуются правом первоочередного получения жилых помещений. К внесению изменений денежная компенсация предоставлялась только военным, которые находились на учете, которые нуждались в улучшении жилищных условий на общих основаниях, и военнослужащим, которые пользуются правом внеочередного получения жилья. Такое решение будет оказывать содействие усилению социальной защиты военнослужащих и членов их семей.

Кроме того, Кабинет министров Украины предлагает предоставлять государственную компенсацию в размере 50% стоимости строительства (приобретения) доступного жилья или льготного ипотечного жилищного кредита участникам антитеррористической операции.

При разработке программ жилищного строительства целесообразно использовать постулаты «модели проектного цикла», разработанной Европейской комиссией [12, с. 13–4], которая определяет такие этапы: программирование внедрения проекта; определение и отбор предложенных программ на основе определенных критериев оценивания; формулирование проектов с учетом технической и финансовой «реалистичности»; финансирование проекта; внедрение проекта и сдаче объекта в эксплуатацию; оценивание реализации проекта. При подготовке жилых программ необходимо определять временные рамки проекта; разработать логическую схему реализации проекта; управлять проектом; выбрать финансовые инструменты; осуществить технический и технологический анализ; сравнить альтернативные операционные и организационные решения; осуществить мониторинг реализации проекта.

Целесообразно сделать следующие выводы относительно повышения эффективности финансирования жилой недвижимости: необходимо разработать новые механизмы финансирования, которые будут оказывать содействие не только развитию строительства, привлечению и использованию жилых инвестиций, но и передачи построенного жилья в собственность граждан, в частности использование правовых основ доверительной

собственности. Также при формировании критериев финансирования и определения методов оценки потенциала жилой недвижимости учитывать особенности финансовой неопределенности; оценку уровня развития ипотечного жилого кредитования в разрезе групп заемщиков; формирование типологических групп жилой недвижимости с учетом социальных параметров.

Литература:

1. МВФ начинает обсуждения будущего международной валютно-финансовой системы. – 17 марта 2016 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2016/POL031716AR.htm>.
2. Бойко А. Еволюція концепції стійкості: від природничого до економічного контексту / А. Бойко // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 27–37.
3. Сафонов Ю. М. Про механізми залучення та джерела фінансування інвестицій у будівництво житла в Україні / Ю. М. Сафонов, В. Г. Євсєєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 16. – С. 18–21.
4. Фаріон Д. О. Фінансове забезпечення житлового будівництва в Україні [Електронне наукове фахове видання] / Д. О. Фаріон // Ефективна економіка. – 2010. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=396>.
5. Цыганов А. А. Применение механизмов страхования для повышения доступности ипотечных кредитов для населения России / А. А. Цыганов, Д. В. Брызгалов, А. Д. Языков, А. Г. Семенюк // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 1 (235). – С. 2–10.
6. Чанышев И. Р. Кластеризация жилищно-коммунального комплекса как одно из направлений его реформирования / И. Р. Чанышев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 2 (236). – С. 55–62.
7. Петрук І. Р. Фінансова стратегія як передумова успішного функціонування та розвитку банку / І. Р. Петрук, Т. В. Дивульська // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Зб. наук. праць: Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 1(49). – С. 154–161.
8. Старицька О. П. Вдосконалення системи фінансування інноваційної діяльності в Україні / О. П. Старицька, Т. М. Старицький. – С. 209–213. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/30_12.pdf.
9. Ільченко-Сюйва Л. В. Довгострокове проектне фінансування у забезпеченні державної політики економічного зростання / Л. В. Ільченко-Сюйва // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – С. 94–98.
10. Кабмін розширив коло військових, яким буде надаватися грошова компенсація за житло. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/371917/kabmin-rozshyryv-kolovijskovyuh-yakum-bude-nadavatysya-groshova-kompensatsiya-za-zhytlo>.
11. Про внесення змін до Порядку визначення розміру і надання військовослужбовцям та членам їх сімей грошової компенсації за належне їм для отримання жиле приміщення: Постанова Кабінет міністрів України від 16 березня 2016 р. № 183. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248902834>.
12. Посібник з підготовки заявок на фінансування проектів розвитку інженерної інфраструктури територіальних громад // З. Єнджеєвські; за ред.: Д. Літча, В. Лисенка. – К.: «К.І.С.», 2009. – 128 с.

Kachula S.V.

PhD in economics

University of Customs and Finance, Ukraine

BUDGET POLICY HUMAN DEVELOPMENT IN UKRAINE

Качула С.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів

Університет митної справи та фінансів, Україна

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

The article says about the role of budget policy in financial support human development. Displaying priorities of fiscal policy in times of crisis. The attention to the need to increase investment in human and institutional and program implementation measures for human development.

Keywords: *budget, budget policy, priorities, human resources, decentralization, financial potential.*

У статті розглянуто роль бюджетної політики у фінансовому забезпеченні розвитку людського потенціалу. Показано пріоритети бюджетної політики в умовах кризи. Акцентовано увагу на необхідності збільшення інвестування у людину та запровадження інституційних і програмні заходів щодо розвитку людського потенціалу.

Ключові слова: бюджет, бюджетна політика, пріоритети, людський потенціал, децентралізація, фінансове забезпечення

Розвиток людського потенціалу являє собою процес задоволення сукупності потреб людини в охороні здоров'я, освіті, праці і доступу до ресурсів. Обмеженість коштів бюджету актуалізує питання удосконалення бюджетної політики щодо реалізації пріоритетів розвитку людського потенціалу.

Питання формування державної політики суспільного розвитку та необхідності удосконалення фінансових механізмів її реалізації знайшли відображення у працях таких вітчизняних вчених, як В. Дем'янишина, Д. Полозенка, В. Тропіної, І. Чугунова та інших. У той же час, проблема формування дієвих механізмів забезпечення реалізації державної, зокрема бюджетної, політики фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу не вичерпана та потребує подальшого дослідження.

Метою даної статті є узагальнення теоретичних засад та визначення практичних напрямів реалізації бюджетної політики розвитку людського потенціалу в Україні.

Як свідчать дослідження, поняття «людський потенціал» є складною структурно-системною категорією, результатом і мірою використання можливостей певного індивіда у розвитку суспільства та окремої людини [1; 2; 3]. Усі складові потенціалу існують та реалізуються за певної діяльності головного елемента суспільства – людини, у соціальній сутності, у свідомості і поведінці якої приховані діяльнісні потенції, можливості, резерви.

У розвиненій ринковій економіці, де від 60 до 90% власності переважно приватна, є функції, які приватний капітал не може виконувати. Загальна освіта, екологія, велика частина охорони здоров'я, тобто сфери розвитку людського потенціалу, що мають тривалий термін окупності витрат - це ті сфери, функцію забезпечення яких не може і не зацікавлений виконувати приватний бізнес. Тому на кожному етапі життєвого циклу людини вагома роль у регулюванні процесу розвитку людського потенціалу належить бюджетній політиці щодо цільового спрямування бюджетних коштів.

Як відомо, провідною функцією суспільних фінансів виступає функція перерозподілу, згідно з якою відбувається формування централізованого фонду грошових коштів та його використання з метою задоволення загальнодержавних потреб. Водночас, в умовах ринкової економіки вагома роль належить регулюючій функції держави, що пов'язана з формуванням і використанням бюджетного фонду державних і місцевих фінансів, які формуються за рахунок податків, державних запозичень, доходів від державної власності та ін. Застосовуючи різні види та ставки податків, держава може стримувати чи активізувати (стимулювати) процес розвитку людського потенціалу.

Фінансове забезпечення, як ресурсна основа розвитку людського потенціалу, є невід'ємною складовою системи державного регулювання соціально-економічних процесів. Водночас його розмір обмежується заходами державної фінансової політики, зокрема бюджетної, що відображається у загальному обсязі коштів, які перерозподіляються через бюджет, та часткою бюджетних коштів, яка спрямовується на збереження і розвиток людського потенціалу.

Потреба оптимізації бюджетних коштів за умови їх обмеженості вимагає концептуальних засад фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу, основу яких складає системно-динамічний підхід до комплексного задіяння державних і ринкових інноваційних фінансових інструментів та важелів у процесі державного регулювання.

В умовах поширення новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, що спричиняють якісні зміни у формуванні інтелектуального потенціалу людини, домінантою державної політики фінансового забезпечення його розвитку стає стимулювання інноваційного, креативного потенціалу людини, що передбачає пріоритетний розвиток освіти і науки у невід'ємному взаємозв'язку з інноваційним розвитком економіки. Концентрація фінансових ресурсів на пріоритетних, з точки зору держави, напрямах розвитку людського потенціалу здійснюється через цільові видатки, тобто, здійснюючи бюджетні видатки, держава здатна проводити певні соціальні зрушення.

Аналіз структури видатків Зведеного бюджету України свідчить, що в 2012-2014 р. частка видатків на охорону здоров'я, освіту, духовний та фізичний розвиток знизилася порівняно навіть із кризовими 2010-2011 рр. Натомість зросла частка видатків на житлово-комунальне господарство, соціальний захист та соціальне забезпечення. В умовах, за яких дотаційними є 5419 бюджетів місцевого самоврядування в Україні, що на сьогодні становить понад 70%, а 483 територіальні громади на 90% утримуються за рахунок коштів державного бюджету в умовах децентралізації владних повноважень, гостро стоїть питання насамперед зміцнення фінансової спроможності місцевого самоврядування щодо забезпечення виконання планових видатків на розвиток людського потенціалу. Тим більше, що статистичні дані свідчать, що в Україні все більше поширюються такі явища, як високий ступінь бідності (відносної та абсолютної); висока майнова диференціація суспільства; соціальна нерівність; відчуженість значної кількості громадян від суспільного життя, звуження їх доступу до освіти, медицини і культури.

В умовах децентралізації державних фінансів об'єктивною вимогою сучасного етапу розвитку економіки України стає зміна ролі місцевих бюджетів. З цих позицій, доцільно здійснювати удосконалення планування видатків місцевих бюджетів в контексті реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Зокрема, це стосується удосконалення бюджетного планування, підвищення фіскальної спроможності місцевих бюджетів. З огляду на наявність проблем планування видатків місцевих бюджетів необхідним є удосконалення бюджетного процесу в частині формування та реалізації бюджетних програм. Серед основних заходів повинні бути: посилення бюджетної дисципліни, вільного руху та водночас збереження залишку бюджетних коштів, дієвості контролю за рухом бюджетних коштів тощо. Виконання перелічених заходів дозволить підвищити ефективність управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів та забезпечить можливість забезпечення пріоритетних напрямів розвитку людського потенціалу. Зазначене зумовлене потребою у формуванні фінансово самостійних територіальних громад, які вирішуватимуть питання власного розвитку, включаючи розвиток людського потенціалу за рахунок ефективного формування та використання власних фінансових ресурсів.

Пріоритети бюджетної політики щодо розвитку людського потенціалу мають зменшувати нерівномірність ринкового механізму розподілу доходів, вирішувати проблеми подолання бідності з огляду на створення умов для поступового зниження рівня соціальних зобов'язань держави.

В Україні створено правове забезпечення реалізації соціальних пріоритетів збереження людського потенціалу, серед яких – гарантії у сферах медичного та пенсійного забезпечення, соціальних виплат і допомог, соціального страхування, охорони материнства, мінімального рівня оплати праці тощо. Проте бюджетна політика фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу потребує удосконалення, адже рівень зобов'язань держави у соціальній сфері істотно відстає від рівня не тільки західних країн, але й від ряду країн близького зарубіжжя. У процесі ринкових перетворень в Україні конституційно визначені пріоритети суспільного розвитку не виконувалися внаслідок гострої невідповідності між їхньою кількістю та фінансовими можливостями держави.

Якість та обсяг людського потенціалу держави – важливий чинник забезпечення її економічного зростання на інноваційній основі, тому спрямування коштів на реалізацію пріоритетних завдань держави, що мають на меті розробку й використання інноваційних технологій, розвиток людського потенціалу є важливим напрямом ефективної бюджетної політики. У розвинених країнах держава бере на себе значну частину витрат на відтворення людського потенціалу, стимулюючи попит на наукові знання та фінансування програм інноваційного розвитку. Держава, впливаючи на поступове підвищення якості людського потенціалу, збільшення кількості висококваліфікованих кадрів та їх відповідне використання, підвищує можливості у забезпеченні економічного зростання.

Пріоритетними напрямками розвитку людського потенціалу, які мають опікуватися державою, зокрема забезпечуватися за рахунок видатків державного та місцевих бюджетів є

створення умов його зміцнення й ефективного використання, покращання рівня життя кожної людини, забезпечення соціальної безпеки.

Розвиток людського потенціалу в Україні, який би відповідав сучасному світовому рівню, потребує забезпечення працездатного населення робочими місцями, легалізації трудових доходів, упровадження системи медичного страхування, встановлення реального прожиткового мінімуму та вдосконалення методики його розрахунку, що має узгоджуватися як зі змінами соціально-економічних умов у країні, так і з необхідністю переходу до міжнародних стандартів в умовах глобалізації. Це вимагає розробки цілісної державної політики фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу як двоєдиного процесу його формування (відтворення) та використання.

Фінансове забезпечення розвитку людського потенціалу в умовах соціально-економічних перетворень виступає передусім формою реалізації бюджетної політики. Бюджетна політика створює забезпечувально-стимулюючий вплив на суб'єктів соціально-економічних відносин і таким чином сприяє розвитку людського потенціалу як двоєдиного процесу його відтворення, зміцнення і включення у суспільно корисну діяльність. Бюджетна політика розвитку людського потенціалу має поєднуватися з активним стимулюванням розвитку економіки, науково-технічного прогресу, створенням сприятливих умов у країні для зростання інвестиційно-інноваційної активності.

Відображаючи конкретну спрямованість фінансово-бюджетної політики на вирішення завдань розвитку людського потенціалу, на певному етапі розвитку суспільства через механізм фінансового забезпечення здійснюється практична реалізація політики розвитку людського потенціалу. Механізм фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу є динамічною регуляторною системою. До складових цього механізму, які носять адаптивний характер, належать: фінансові інструменти, методи планування, регулювання, контролю, включаючи зворотні зв'язки, які визначають наслідки економічної політики в умовах змін інституційного середовища, циклічності розвитку економіки, що уможливорює своєчасне коригування бюджетної і податкової політики держави та підвищення їх результативності. Ефективно налагоджений дієвий, динамічний, адаптивний регуляторний механізм фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу сприятиме підвищенню дієвості бюджетної політики, що, у свою чергу, передбачає необхідні зміни його складових: важелів, інструментів, типів планування, методів регулювання тощо через розвинену систему зворотних зв'язків.

З метою недопущення критичних негативних соціально-економічних наслідків на процес розвитку людського потенціалу в Україні, видається за доцільне збільшити інвестування у розвиток людського потенціалу та запровадити такі інституційні й програмні заходи:

- у державних та регіональних програмах соціально-економічного розвитку визнавати розвиток людського потенціалу як чинник зміцнення конкурентоспроможності держави і пріоритет її розвитку, а наслідки втрати людського потенціалу - як загрозу національній безпеці України;

- необхідно передбачити приведення фінансування людського розвитку до рівня груп країн з відповідним рівнем ВВП на одну особу та розробити цільову програму стимулювання самозайнятості і підприємництва;

- унормувати питання благодійної діяльності у сфері фінансування соціальних програм, упорядкувати загальнонаціональні й регіональні програми розвитку людського потенціалу (охорона здоров'я, освіта, культура та ін.);

- сформувати та забезпечити реалізацію концепції багатоканального фінансового механізму розвитку людського потенціалу як системи фінансового забезпечення і механізмів його фінансового регулювання на основі теоретико-методологічних положень, які розкривають роль людських ресурсів не тільки як економічного ресурсу, що приносить прибуток, але і як домінанти розвитку соціальної цінності суспільства в цілому.

На сучасному етапі розвитку в Україні основними пріоритетами соціальної політики має стати максимальне збереження фізичного, інтелектуального, духовно-етичного людського потенціалу країни; формування трудової мотивації, що відповідає вимогам ринку, але не його тіньовій складовій. Також необхідно протидіяти відтоку обдарованої молоді і висококваліфікованих фахівців за кордон, ухилянню від суспільно корисної діяльності в країні. Вагома роль у зв'язку з цим покладається на бюджетну політику, яка здатна задіяти механізм фінансового забезпечення на ключових точках докладання зусиль держави щодо розвитку людського потенціалу. Також вагомим є забезпечення соціальної безпеки населення України в умовах поглиблення глобалізаційних процесів. Такий підхід передбачає підвищення рівня якості життя людей, створення умов формування середнього класу та подолання бідності; вихід із демографічної кризи; удосконалення правової системи щодо захисту та забезпечення реалізації соціальних прав і гарантій населення країни; протистояння руйнуванню людського потенціалу, забезпечення його розвитку.

Державна політика розвитку людського потенціалу має поєднуватися з активним стимулюванням розвитку економіки, науково-технічного прогресу, створення сприятливих умов для зростання інвестиційної та інноваційної активності. Для цього необхідний ефективно налагоджений, дієвий, динамічний, адаптивний регуляторний механізм фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу, в розбудові якого доцільно використовувати зарубіжний досвід. Подальший розвиток та удосконалення системи фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу в Україні, з огляду на зарубіжний досвід, доцільно здійснювати в частині поєднання процесу розвитку інститутів громадянського суспільства, програмних документів уряду і стратегічних напрямів бюджетної політики.

Література:

1. Бюджетна складова реалізації домінантних напрямів суспільного розвитку: монографія / Л.В. Лисяк, О.В.Гриценко, С.В. Качула, К.М.Роменська [та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. Л.В. Лисяк – Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. – 396 с.
2. Заславская Т. И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе / Т. И. Заславская // *Общественные науки и современность*. - 2005. - № 4. - С. 13-25.
3. Стефанишин О. В. Людський потенціал економіки України : монографія / О.В.Стефанишин. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. - С. 16.

Kovalenko V.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Zolotarova K. Y.

Graduate student

Odessa National University of Economics

PLACE MONITORING TO ENSURE THE FINANCIAL SECURITY OF THE BANK

Коваленко В.В.

д.е.н., професор

Золотарева К.Ю.

аспірант

Одеський національний економічний університет

МІСЦЕ МОНІТОРИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ

In a publication are subject consideration of question in security features to ensure financial banks. Analyzes internal and external threats to the financial security of banks. The ways to reform financial security philosophy banks.

Keywords: *banking system, banks, banking supervision, financial security, threats, solvency, monitory.*

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей забезпечення фінансової безпеки банків. Проаналізовано зовнішні та внутрішні загрози фінансової безпеки банків. Наводяться шляхи реформування філософії фінансової безпеки банків.

Ключові слова: *банківська система, банки, банківський нагляд, фінансова безпека, загрози, платоспроможність, моніторинг.*

Формування ефективної політики щодо забезпечення фінансової безпеки банків потребує всебічного обґрунтування пріоритетних напрямів і шляхів проведення моніторингу загроз, що перешкоджають динамічному, збалансованому та стабільному функціонуванню банків. Тому для стабільності функціонування банків необхідні нові ефективні інструменти моніторингу. Більше того, моніторинг виступає як важлива складова при прийнятті рішень як стосовно банківської системи в цілому, так і в окремому банку. В основу здійснення моніторингу банків мають бути покладені методологічні принципи та здійснені відповідні заходи для радикального підвищення безпеки використання моніторингових систем та вдосконалення роботи працівників та управлінців, що здійснюють моніторинг.

Даний підхід передбачає визначений напрямок дій стосовно проведення моніторингу, що в контексті посилення процесів глобалізації та лібералізації капіталу на національну фінансову систему набуває особливого значення і потребує підвищеної уваги як практиків, так і теоретиків.

Вирішенню питань моніторингу безпеки банків присвячено наукові праці значної когорти науковців, зокрема: О. Барановського [1], Т. Болгар [2], Л. Гараги [3], С. Добринь [4], О. Кириченка [5], В. Коваленко [6], І. Крупки [7], А. Кузнецової [8], Б. Самородова [9], В. Соловійова [10], З. Сороківської [11], В. Сухоноса [12] та багатьох інших. Поряд з цим слід зазначити, що актуалізується питання перегляду місця безпеки банків у подоланні структурних дисбалансів економіки України.

Мета статті – обґрунтування теоретико-методологічних засад моніторингу фінансової безпеки банків в умовах трансформаційних змін, що відбуваються в економіці держави.

Не викликає сумніву той факт, що тотальна інформатизація сучасного суспільства призвела не тільки до підвищення продуктивності праці, колосальному скороченню термінів фінансових транзакцій, реальному підвищенню якості обслуговування клієнтів, а й створила нові загрози, і не тільки для самих банків, але і для їх клієнтів. Але ще раз констатуємо, що зміни ці стосуються тільки технології здійснення банківської діяльності, але не її суті. У цих обставинах набуває актуальності проведення моніторингу загроз, що спричиняють підрив фінансової безпеки банків.

Таблиця 1

Систематизація загроз фінансовій безпеці банку

Чинники	Заходи нейтралізації негативного впливу
Сплановане швидке вилучення групою клієнтів, вкладників значного обсягу коштів з банку, що призводить до погіршення його платоспроможності;	Диверсифікація пасивів, для забезпечення незалежності банку від джерел фінансування, поведінку яких важко прогнозувати;
Блокування іншими фінансовими установами активів банку;	Розміщення коррахунків лише в авторитетних фінансових установах. Моніторинг їх фінансового стану і політичних залежностей;
Доведення до фіктивного банкрутства підприємств - позичальників банку, обсяги заборгованості яких перед банком знижують його платоспроможність;	Введення в керівництво підприємств - великих позичальників представників банку;
Використання засобів масової інформації для дискредитації банківської установи;	Проведення постійної іміджевої рекламної кампанії; проведення заходів, спрямованих на забезпечення прозорості фінансового стану банку;
Політичний вплив на рух капіталів;	Незалежність або зменшення залежності від політичних капіталів; дотримання всіх вимог нормативно-правових актів при здійсненні таких операцій;
Витіснення банку з певних сегментів ринку банківських послуг;	Проведення виваженої цінової політики, інтеграція банку в регіональні економічні проекти;
Демпінгування ринку послуг;	Проведення постійної роботи з підвищення ефективності та зменшення собівартості банківських послуг;
Втрата ключового кваліфікованого персоналу через їх перехід в інші, конкуруючі банки	Проведення виваженої кадрової політики, оплати праці та надання соціального захисту працівникам банку

**Джерело: систематизовано авторами за матеріалами [1; 14, с. 58]*

Економічна сутність моніторингу полягає у комплексі наукових, технічних, технологічних, організаційних та інших засобів, які забезпечують систематичний контроль за станом та тенденціями розвитку природних, техногенних та суспільних процесів[13].

Як зазначає автор у монографії, основними завданнями фінансового моніторингу є такі: збір і накопичення інформації, яка відображає основні показники економічного розвитку країни у контексті динамічного розвитку банків; збір і накопичення інформації, яка відображає діяльність банків; аналіз і прогноз показників фінансової стійкості банків; оцінка системних ризиків банків; виявлення і оцінка ступеня впливу основних чинників, які визначають стійкість банків [6, с. 96].

Виходячи з вище зазначеного, моніторинг фінансової безпеки банків, доцільно проводити, виходячи з чинників, які можуть спричинити погіршення банківської безпеки, а також розробці заходів, що сприяють зменшенню негативного впливу зазначених чинників (табл. 1).

Забезпечення безпеки банків – це процес досягнення стану захищеності економічних інтересів банку, що виявляються у процесі реалізації його статутних цілей і завдань, і полягає в створенні сприятливих умов для реалізації всіх передбачених статутом видів банківської діяльності. Рівень забезпечення безпеки банків визначається загальноприйнятими критеріями його надійності, а також іншими показниками, що характеризують його здатність протистояти різним негативним явищам.

Індикатори за допомогою яких доцільно проводити моніторинг фінансової безпеки банків представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Індикатори фінансової безпеки банків за період 2010-2015 рр., станом на кінець періоду*

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Рівень доларизації у банківській системі, %	29,1	42,0	43,7	36,8	44,1	47,1
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі, %	40,6	41,9	39,5	34,0	32,5	43,3
Питома вага проблемних кредитів у загальній сумі кредитів, %	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1
Співвідношення власних і залучених коштів банку, %	17,12	17,30	17,68	17,74	12,66	9,01
Адекватність регулятивного капіталу, %	20,83	18,90	18,06	18,26	15,60	12,74
Рентабельність активів, %	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,46
Рентабельність капіталу, %	-10,19	-5,27	3,03	0,81	-30,46	-51,91
Покриття кредитів сформованими резервами, %	19,71	19,13	17,33	14,40	20,36	33,29
Покриття кредитів власним капіталом, %	18,24	18,84	20,77	21,13	14,71	10,75

*Джерело: Розраховано автором за матеріалами – Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

Як свідчать наведені дані у таблиці 2, індикатори фінансової безпеки банків мають тенденцію до погіршення. Банки продовжують збиткову діяльність. Так, станом на 26.01.2016, до неплатоспроможних банків у яких введено тимчасову адміністрацію віднесено: «Банк Софіївський», «Банк Унікомбанк», «Національні інвестиції», «Радікал Банк», «Фінансова Ініціатива». До неплатоспроможних банків, які знаходяться у стадії ліквідації віднесено 67 банків.

Однією з вагомих причин визнання банків неплатоспроможними, крім порушення законодавства, що регулює питання запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, був недостатній рівень їх капіталізації та неспроможність акціонерів забезпечити належний рівень фінансової підтримки.

Але поряд з цим слід звернути увагу на те, що в сучасних умовах функціонування

вітчизняного банківського сектору банки з іноземним капіталом входять до ТОП-10 надійних банків України, а саме: Креді Агриколь Банк (Credit Agricole, Франція); Укрсиббанк (BNP Paribas Group, Франція); Райффайзен банк Аваль (Raiffeisen Bank, Австрія); Сітібанк Україна (Citigroup, США); ІНГ Банк Україна (ING Groep, Нідерланди); Кредобанк (PKO Bank Polska, Польща); ПроКредит Банк (ProCredit Bank, Німеччина); Правекс-банк (Intesa Sanpaolo, Італія); Укрсоцбанк (ABN Holdings, Люксембург); ПУМБ (СКМ Фінанс); ОТП Банк (OTP Bank, Угорщина). Тому, залишається актуальним питанням дослідження місця іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі щодо ефективності їх функціонування.

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що фінансова безпека банків залежить від наступних чинників: політична та економічна нестабільність як на національному, так і на міжнародному рівнях; рівень залежності банків від внутрішніх та зовнішніх джерел залучення; рівень концентрації активів банків в інших транснаціональних корпораціях; рівень концентрації активів банків за галузями економіки або фінансово-промисловим групам; структура власності на банки.

Питання макроекономічного спрямування відносять до привілеї Національного банку України, а саме: мінімізація витрат для платників податків при капіталізації банків, які мають недостатній капітал; створення спеціального фонду для рекапіталізації банків, подальше функціонування яких визначене доцільним; розвиток третейських судів та досудового вирішення проблем між кредиторами та боржниками; підвищення відповідальності позичальників за надання в банки або кредитні бюро недостовірної інформації; реформу законодавства про банкрутство боржників з метою прискорення процесу банкрутства та наближення його до найкращих практик Європейського Союзу; створення банку «поганих активів банків», який акумулював проблемні кредити на балансі єдиної національної інституції; приведення законодавства щодо процесів злиття і поглинання банків до найкращих практик Європейського Союзу, що дозволить швидше провести процес консолідації банків та знизить негативний вплив на їх ефективність; активізація політики сприяння підвищенню ролі іноземних банків в Україні та вжиття заходів задля залучення іноземного капіталу, передусім з глобальних фінансових установ.

Питання мікроекономічного спрямування націлені на створення єдиної системи фінансової безпеки у банках. Оскільки головним завданням підрозділу фінансової безпеки банку є захист його фінансових інтересів, одним з напрямків роботи по забезпеченню такого захисту є створення сприятливих умов перш за все для ведення фінансових операцій, що дозволяють отримувати максимальний дохід при мінімальних ризиках. Однак щоб цілеспрямовано формувати такі умови, в структурі банку перш за все необхідно виділити ті об'єкти і явища, які впливають на фінансову безпеку банку, що дозволить надати роботі більш системний і комплексний характер.

Література:

1. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – №1. – С.7-25.
2. Болгар Т. М. Управління проблемними кредитами вітчизняних банків у сучасних умовах господарювання / Т.М. Болгар // Бізнес Інформ. – 2014. – №. 1. – С. 248-255.
3. Гаряга, Л. О. Місце моніторингу у банківській діяльності / Л. О. Гаряга // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 153–165.
4. Добринь С. В., Убілава І. Б. Аналіз впливу факторів фінансової безпеки на фінансову стійкість банків / С.В. Добринь, І.Б. Убілава // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №. 29. – С. 92-96.
5. Кириченко О.А. Економічна безпека банківської системи України в умовах глобальної фінансової кризи / О.А. Кириченко, С.В. Мелесик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - № 8 (98). – С. 223-232.
6. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В. В. Коваленко. - Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 228 с.
7. Крупка І. М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І.М. Крупка // Бізнес Інформ. – 2012. – №. 6. – С. 168-175.
8. Кузнєцова А.Я. Антикризовий аспект моніторингу стійкості банківського сектору України / А.Я. Кузнєцова, В.О. Джулай / Фінанси України. – 2010. -№ 5. – С. 86-97.

9. Самородов Б. Моніторинг підвищення рейтингу банку на основі оптимізації його фінансових показників / Б. Самородов // Вісник Національного банку України. -2012. - №10.. – С. 36-39.
10. Соловійов В. І. Сучасний стан банківської безпеки України / В.І. Соловійов //Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – №. 4. – С. 79-82.
11. Сороківська З. До питання фінансової безпеки банку в умовах світової економічної кризи / З. Сороківська //Економічний аналіз.–2011.–Вип. – 2011. – Т. 8. – С. 404-408.
12. Сухонос В. В. Концептуальні організаційно-правові засади функціонування системи економічної безпеки банків В.В. Сухонос //Правовий вісник Української академії банківською справи. – 2011. – №. 1. – С. 64-66.
13. Моніторинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>.
14. Коваленко В.В. Концептуальні основи формування системи безпеки банківської діяльності / В.В. Коваленко / Економічний часопис-XXI. – 2013. – №1. – С. 56-59.

Rubtsova M.Y.

PhD (Econ.), associate Professor

Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv,

Gasanov M.M.

PhD (Econ.), Research Associate

Oriental Institute, Kharkiv

**DISCIPLINING EFFECT OF BUSINESS-MODELS OF ISLAMIC BANKING
IN MARKET ENVIRONMENT**

Рубцова М.Ю.

к.е.н., доцент

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Шевченка

Гасанов М.М.

к.е.н., науковий співробітник

Інститут сходознавства, м. Харків

**ДИСЦИПЛІНУЮЧИЙ ЕФЕКТ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ІСЛАМСЬКОГО БАНКІНГУ В
РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

The article discloses the disciplining effect of the business models of Islamic banking. Analysis of the Islamic banking system has allowed to reveal the principles of elimination of market risks in the conditions of financialization of the global economy.

Keywords: *Islamic banking, market risk, capital flows, mudaraba, murabaha.*

У статті розкрито дисциплінуючий ефект бізнес-моделей ісламського банкіngu. Аналіз ісламської банківської системи дозволив розкрити принципи елімінування ринкових ризиків в умовах фінансiалiзацiї свiтової економiки.

Ключові слова: *ісламський банкіng, ринкові ризики, потоки капіталу, мудараба, мурабаха.*

Більш висока ринкова дисципліна, яка є сильною стороною ісламської фінансової системи, є запорукою досягнення здорового і стабільного функціонування світової фінансової системи. В ісламській системі такої дисципліни намагаються досягти через участь банків у ризиках контрагентів та пряму або опосередковану участь вкладників у ризиках, пов'язаних з банківською діяльністю. Такий розподіл ризиків має на меті мотивування вкладників до ретельного вибору банку, в якому вони відкривають депозити; забезпечення вимог щодо підвищення рівня прозорості при проведенні операцій банком, який вони обрали; спонукання банків до здійснення глибокого кредитного аналізу не тільки стану контрагента, а й проекту, запропонованого для фінансування, а також до більш ефективного оцінювання ризиків та управління ризиками.

Структура ісламських банків традиційно базується на двох теоретичних моделях: дворівневій моделі мудараба та моделі «два вікна». Аналіз досліджень З. Ікбала та А. Мірагора доводить, що дворівнева модель мудараба ґрунтується на понятті розподілу прибутку та об'єднує активи і зобов'язання балансу банків на основі принципу «дворівневого договору мудараба» [1]. В принципі, договори мудараба є угодами з розподілом прибутків, в яких банк (мударіб) надає весь капітал, необхідний для фінансування проекту, а користувач або інвестор (раббул-мал) здійснює експертизу та управління. Прибуток від реалізації проекту

розподіляється між двома сторонами за заздалегідь узгодженим правилом (фіксоване співвідношення), але у випадку збитків загальні втрати несе банк. В такому договорі інвестор (раббул-мал) має гіршу позицію відносно інвесторів у боргові інструменти, однак має кращу позицію відносно власників акцій (мушарік). У сучасних фінансах договори мудараба аналогічні договорам про розподіл заздалегідь визначених відсотків за привілейованими акціями.

Зазначена модель, на думку М.-Н. Сіддікі [2], вимагає, щоб залучення та використання капіталу здійснювалось на основі принципів мудараба. Модель мудараба є дворівневою. Перший рівень – договір між інвестором або вкладником та банком (мударіб), де інвестор виступає в якості постачальника капіталу, а банки інвестують кошти від його імені. Частка прибутку або збитку інвестора заробляється через бізнес банку, який пов'язаний з інвестиціями інвестора. Кошти, що розміщені банком на інвестиційному рахунку через те, що вони визначаються як інвестиції, не мають ніяких гарантій їх повернення. На рис. 1. зображено цей тип договору, звідки видно, що інвестиційні депозити з варіантом розподілу прибутку не є зобов'язаннями банку (капітал не гарантований, і інвестори несуть збитки, якщо такі будуть). Другий рівень – договір між банком, який є постачальником капіталу, та підприємцями (яким потрібні кошти). Вони згідні поділитися з банком прибутком відповідно до певного передбаченого договором відсотка. Іншими словами, за допомогою цього типу моделі мудараба ісламські фінансові установи можуть виступати в якості посередника між інвесторами і підприємцями.

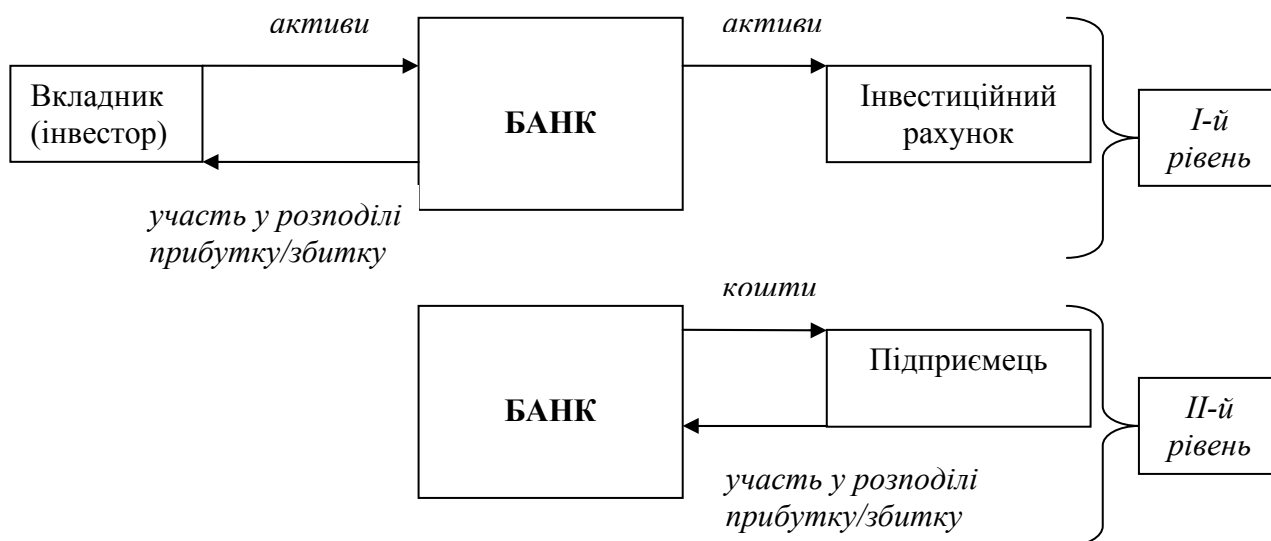


Рис.1. Розподіл прибутків та збитків у дворівневій моделі Мудараба [4]

Слід зазначити, що важливою і відмітною рисою дворівневої моделі мудараба є те, що в ній інтегровані активи і зобов'язання банку. Таким чином, якщо вартість активів банку знизиться внаслідок яких-небудь потрясінь, то в зв'язку з особливостями розподілу прибутку в депозитних договорах зобов'язання банку також відповідно знизяться, зберігаючи цим власний капітал банку. Отже, не виникає проблема невідповідності управління активами і зобов'язаннями, що мінімізує необхідність активного управління цими активами і пасивами, а відтак підвищує захищеність банків від економічних потрясінь.

Коли концепція розподілу прибутку між вкладниками реалізується з більш низькою нормою прибутку в порівнянні з іншими фінансовими інституціями в економіці, тоді розподілений між вкладниками прибуток не тільки забезпечує більшу стабільність банку, а й стає дисциплінарним інструментом, який може покарати банк за неефективність. Відповідно до ісламської моделі розподілу прибутку, коли існує спад в економіці, вкладники розуміють, що загальна норма прибутку в економіці знизилася, а відтак збільшиться ймовірність вилучення вкладів з банків. Отже, цю ситуацію можна інтерпретувати так, що використання договорів мудараба матиме дисциплінуючий вплив на банки, оскільки погане управління та неефективність каратимуться вкладниками. Модель «два вікна» також широко

використовується, але відрізняється від моделі мудараба поглядом щодо резервних вимог, оскільки кошти, що внесені як депозити до запитання, вимагають стовідсоткового резервного забезпечення, в той час як інвестиційні рахунки не передбачають цього [3]. Відповідно, в рамках цієї моделі пасиви ісламського банку складаються з депозитів до запитання, а також інвестиційних депозитів.



Рис.2. Принципи формування ісламських банківських систем, моделі ісламського банкінгу та основні види банківських продуктів [4]

Таким чином, обидві моделі ісламського банкінгу – дворівнева модель мудараба та модель «два вікна» – вказують на те, що збитки розглядаються як результат інвестиційної діяльності банків та відображають зниження вартості багатства вкладника (Рис.2). Проте ймовірність збитків зводиться до мінімуму шляхом диверсифікації інвестиційного портфелю банку та ретельного відбору, розвитку та контролю. Договори мудараба краще підходять для управління ризиками, оскільки плата підприємців (позичальників) ісламським банкам (кредиторам) за користування коштами знижується в періоди економічного спаду. В системі, що оснований на відсотковій ставці, коли підприємець стикається з тимчасовими труднощами з обслуговування боргу, наприклад, через короткостроковий несприятливий шоківий стан попиту, існує ризик посилення цього ефекту, оскільки позичальники можуть відмовитися від виплати кредиту внаслідок поганих новин. Це пов'язано з тим, що частка відсоткових платежів за борговими зобов'язаннями в звичайному банку може зменшитися внаслідок причин, незалежних від прибутковості фізичних інвестицій, та будь-яких труднощів з обслуговування боргу позичальниками.

А. Томас розглядає різні варіанти нормування банками видачі кредитів: по-перше, коли банки перед видачею кредиту не бачать різниці між позичальниками з різними рівнями кредитного ризику; по-друге, коли кредитні договори є предметом обмеженої відповідальності (якщо очікувані прибутки менше боргових зобов'язань, позичальники не несуть відповідальності за здійснення платежів). Підвищення відсоткових ставок може спричинити несприятливий процес відбору форми кредитування, що призведе до більш ризикового набору позичальників на ринку капіталу. Як підкреслює Х. Уллах, при більш

високих боргових зобов'язаннях (внаслідок підвищення відсоткової ставки) лише позичальники з високим рівнем ризику і з високими доходами будуть готові укласти банківський договір, тим самим створюючи для себе моральний ризик [5]. Тоді банки швидше за все кредитуватимуть позичальників з високим рівнем ризику, оскільки ті, хто готовий платити високу відсоткову ставку, зазвичай створюють для себе більший ризик. Отже, підвищення відсоткових ставок збільшує частку ризикових позичальників і знижує загальну норму прибутковості звичайного банку.

Однак відповідно до ісламської банківської моделі мудараба кредитори для розрахунку своєї частки прибутку зазвичай регулярно отримують всю інформацію щодо бізнесу клієнта. Така стабільність потоку інформації забезпечує ісламські банки від тимчасових потрясінь, про які йшлося вище, які не матимуть значного впливу на їх функціонування. Для уникнення дефолту, вважають Т. Захер і М. Хассан [6], необхідно по можливості давати кредит під заставу, щоб бути впевненим у поверненні запозичених коштів. Але якщо кредитори кредитуватимуть тільки тих позичальників, які не зазнавали краху, то можна буде скласти вигідні контракти, які перешкоджають дефолту. Це дозволить людям брати кредит без застави. Тоді для максимізації прибутку кредитор повинен буде укласти договір, в якому частка участі позичальника фіксується у розрахунку на мінімальні економічні результати. Це дуже схоже на договори мудараба, які є договорами з розподілом прибутків. З огляду на це, дослідник стверджує, що за низьких обсягів виробництва загальна сума платежів за цими договорами може бути більше, ніж при дефолті позичальника або якщо капітал надається під відсоток (ріба) комусь іншому під заставу.

Таким чином, контракти з розподілом прибутку дозволяють взяти з кожного позичальника якомога більше, не наражаючи його на крах. Це дуже схоже на договори за дворівневою моделлю мудараба. У випадку, коли позичальник володіє невеликим обсягом боргового забезпечення, змішана позика буде оптимальною, якщо співвідношення між власними і запозиченими коштами зростатиме разом із покращенням справ самого позичальника. Тут можна провести аналогію з договором мудараба «два вікна», який передбачає резервні вимоги. Таким чином, можна з упевненістю зробити висновок про ефективність договорів мудараба, які можуть мінімізувати неплатоспроможність в банківській системі, до якої залучені позичальники і кредитори.

Оскільки спекулятивний рух капіталу, який є головною причиною нестабільності обмінного курсу, не є прийнятним в рамках ісламської фінансової системи, скорочення обсягів короткострокового капіталу (внаслідок чого особливо зростає нестабільність обмінних курсів на відміну від довгострокового капіталу) для спекулятивних цілей дозволить звести до мінімуму шоки попиту на валютному ринку і в кінцевому підсумку призведе до більшої стабільності валютного курсу. Це відбувається тому, що короткостроковий капітал в ісламському договорі буде чутливим до норми прибутковості (замість відсоткових ставок), а відтак матиме меншу еластичність, ніж за звичайних умов. Це пов'язано з тим, що ісламське кредитування прив'язано до реальних угод, воно не може бути ліквідовано щойно зміниться норма прибутку. Важливим аргументом є й те, що відсутність торговельного боргу з нарахуванням відсотків також знизить мінливість обмінного курсу, оскільки в ісламській банківській системі відсоткові ставки (ріба) не використовуються, і тому борг не можна обміняти на ринках, що зменшує мобільність капіталу і знижує волатильність обмінного курсу.

Можна також стверджувати, що ісламські банки, що працюють за угодами мудараба, створюють менше або взагалі не створюють стимулів для утворення бульбашок на ціни активів на ринку. Це відбувається тому, що і постачальники капіталу (ісламський банк), і його користувачі (підприємці) володіють частиною прибутку від інвестицій, але ніхто з них не має гарантованих прибутків. Таким чином, розподіл збитків забезпечуватиме стабільне поліпшення фінансового ринку та зменшуватиме економічні і соціальні витрати внаслідок банківської кризи, коли вона відбувається. І, нарешті, модель мудараба зменшить структурні та інституціональні витрати, а також витрати, пов'язані з міжнародними фінансовими

ринками. Оскільки механізм розподілу прибутку та збитків не передбачає вимогу щодо безризикового інвестування, він сприятиме кредитуванню проектів та прямим іноземним інвестиціям, які вважаються найбільш придатними формами потоків капіталу в країнах, що розвиваються.

Висновки. Ісламські банки змушені конкурувати з традиційною банківською системою, в якій усі вклади повністю гарантуються незалежно від того, строкові вони або ні. Якщо концепція порятунку банків (шляхом перенесення на них і на вкладників кредитних витрат), яка зараз почала висловлюватись в західних академічних колах, застосовуватиметься у традиційних банках, то ісламським банкам стане простіше рухатись в напрямку класичних методів розподілу прибутків та збитків. Фінансування за ісламськими методами може збільшуватися лише паралельно зі зростанням економіки і внаслідок цього стримувати надмірну кредитну експансію, яка є однією з основних причин нестабільності на міжнародних фінансових ринках.

Литература:

1. Iqbal Z. An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice / Z. Iqbal, A. Mirakhor. – Singapore: Wiley, 2007. – 346 p.
2. Siddiqui M.N. Riba, Bank Interest and the Rationale of Its Prohibition [Electronic resource] / M.N. Siddiqui. – Mode of access: http://www.globalwebpost.com/farooqm/study_res/i_econ_fin/nejatullahs_riba.pdf
3. Sundararajan V. Islamic Financial Institutions and Products in the Global Financial System: Key Issues in Risk Management and Challenges Ahead [Electronic resource] / V. Sundararajan, L. Errico. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp02192.pdf>
4. Thomas A. Structuring Islamic finance transactions / A. Thomas, S. Cox, B. Kraty. – London: Euromoney Books, 2005. – 144 p.
5. Ullah H. Shariah compliant real estate finance / H. Ullah // New Horizon. Global Perspective on Islamic Banking & Insurance. – 2009. - № 161. – P. 18-22.
6. Zaher T.S. A comparative literature survey of Islamic finance and banking / T.S. Zaher, M.K. Hassan // Financial Markets, Institutions and Instruments. Blackwell Publishers. – 2001. – Vol.10 (4). – P. 185-187.

Smirnova E.A.

Candidate of economic sciences, Associate Professor

Saprykina A.S.

Undergraduate 2nd year

Crimean Federal University V.I. Vernadsky

Institute of Economics and Management, Russia

THE PROBLEM OF ATTRACTION OF FINANCIAL RESOURCES OF SMALL BUSINESS

Смирнова Е.А.

к.э.н., доцент

Сапрыкина А.С.

магистрант 2 курса

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

Институт экономики и управления

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА

The article is devoted to methods of solving the problem of raising finance by small businesses. The main sources of attracting financial resources, the study highlights challenges faced by small businesses in attracting external funding, proposed options to attract financial resources, which are an alternative to bank lending.

Keywords: *small business, financial resources, lending, funding, factoring, investment*

Статья посвящена способам решения проблемы привлечения финансирования субъектами малого бизнеса. В работе определены основные источники привлечения финансовых ресурсов, выявлены сложности, с которыми сталкивается малый бизнес при привлечении внешнего финансирования. Предложены варианты привлечения финансовых ресурсов, которые являются альтернативными по отношению к банковскому кредитованию.

Ключевые слова: *малый бизнес, финансовые ресурсы, кредитование, акционирование, факторинг, инвестирование.*

Успешность деятельности малых предприятий зависит от способности их руководства принимать обоснованные решения, которые полностью соответствуют ситуации. Но для того, чтобы любая хозяйственная деятельность была успешной, нужны финансовые ресурсы. Сегодня для успешного привлечения финансовых средств в малые предприятия, как одного из важнейших условий дальнейшего развития сферы малого бизнеса необходимы финансовые механизмы и технологии поддержки предпринимательства, которые могут быть заимствованы в мировой практике, но при этом должны быть адаптированы к условиям отечественной экономики.

Альтернативой кредитам могут быть такие источники: собственный капитал, акционирование реализация ликвидных ценных бумаг, продажа некоторых активов предприятия, получение государственных льготных кредитов, привлечение иностранного капитала, акционирование или факторинг.

Анализ последних литературных источников посвященных привлечению финансовых ресурсов в сферу малого бизнеса обнаружил, что в научной литературе недостаточно освещена проблема, которая заключается в почти полном отсутствии банковского кредитования малого бизнеса, поэтому за основу будут приняты альтернативные средства привлечения финансовых ресурсов, которые смогут помочь малым предприятиям привлечь финансовые ресурсы. Проблема привлечения внешнего финансирования рассматривалась такими учёными как В.Я. Горфинкель, Г.Б. Поляк, Рич Джейсон, В.В. Кашкин, Л.М. Куприянова, Н.Э. Соколинская, А.Н. Мордвикин, А.В. Фомина, Н.К. Смирнова и др.

Вместе с тем, внимание большинства учёных сфокусировано на использовании одного из основных инструментов финансирования – банковского кредитования и недостаточно уделяется внимания альтернативным способам привлечения финансовых ресурсов, таким как акционирование или факторинг.

Цель статьи - рассмотреть одну из главных проблем, с которой сталкиваются предприниматели - привлечение финансовых ресурсов в малый бизнес, и предложить возможные пути решения (частичного решения) недостатка финансов.

Финансирование малого бизнеса осуществляется не только за счет собственных средств предпринимателей и прибыли, поскольку зачастую собственных средств катастрофически не хватает. При этом, недостаточность финансовых средств может ощущаться как при создании бизнеса, так и в процессе его текущей деятельности [4, с. 68].

Можно выделить три основных вида внешних источников привлечения финансовых ресурсов: кредиты, займы (у физических и юридических лиц), и бюджетное финансирование [3, с. 54].

Существенной проблемой малого бизнеса является привлечение инвестиций для создания предприятия или увеличения основных фондов. Для этой цели частный предприниматель может использовать либо собственные денежные средства, средства внешних инвесторов либо получить банковский кредит. В большинстве случаев, малое предприятием нуждается в небольшом кредите для развития бизнеса, но, к сожалению, большинство банков предпочитают работать с крупными компаниями, а не с малым бизнесом [5, с. 32].

Основными причинами, препятствующими кредитованию или делающими этот процесс невыгодным для малого бизнеса, являются следующее:

- высокая плата за привлеченные финансовые ресурсы (проценты);
- короткие сроки погашения;
- невозможность обеспечения кредита залоговым имуществом, поскольку у многих малых предприятий отсутствует или недостаточен стартовый капитал;
- ограниченное предложение по кредитования малого бизнеса и отсутствие конкурентного рынка кредитных услуг;
- сложность и длительность процедуры получения банковского кредита [2, с. 83].

Перечисленные проблемы для предпринимателя являются существенными барьерами, которые во многих случаях приводят к недоступности для него кредитных средств. Однако

это только основные проблемы, касающиеся всех субъектов малого бизнеса. Развитие малого и среднего предпринимательства в России является одним из важнейших направлений решения социально-экономических проблем, вместе с этим, имеет место уделить внимание и проблемам кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации между кредитором и заемщиком, что отображено на рис. 1.



Рис. 1. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России

**составлено авторами*

Вместе с этим, необходимо выделить основные проблемы развития малого бизнеса, сдерживающие кредитование малого предпринимательства, в том числе, которых отсутствие стратегических ориентиров банковского кредитования, низкая инновационная активность предпринимательских структур, отсутствие системы профессиональной подготовки, соответствующей требованиям инновационной экономики и др.

Необходимо отметить, что между кредитными организациями и малым бизнесом существует взаимная заинтересованность: малые предприятия нуждаются в денежных средствах для финансирования своих проектов, а кредитные организации - в сферах прибыльного вложения капитала. В связи с этим, проблему кредитования малого бизнеса можно рассматривать с одной стороны на уровне малого предпринимательства, а с другой стороны на уровне кредитных организаций.

Одним из методов привлечения финансовых средств в малый бизнес является акционирование. Под акционированием применительно к малым предприятиям следует понимать процесс преобразования частной компании в компанию, обладание которой проводится совместно. Малые предприятия в данном случае могут быть преобразованы в такие организационно-правовые формы как общество с ограниченной ответственностью, полное товарищество, кооператив.

При предоставлении средств инвесторы анализируют состояние предприятия в прошлом, настоящем и перспективы развития в будущем предприятия-кредитора. Особое внимание инвесторы обращают на следующие аспекты: размер сегмента рынка предприятия, объемы ресурсной базы предприятия, финансовое состояние предприятия, перспективы увеличения рынков сбыта, возможные риски предприятия, вероятность возникновения

проблем со сбытом продукции, нормативно-законодательные вопросы деятельности бизнеса [6, с. 96].

Факторинг является формой финансирования, в основе которой лежат активы предприятия, в первую очередь такие, как дебиторская задолженность. Объем финансовых средств, которые может получить предприятие, напрямую зависит от величины дебиторской задолженности и качества его дебиторов (клиентов предприятия). Дебиторы предприятия также обеспечивают возврат финансирования факторинговой компании. По сравнению с другими формами финансирования, основанными на оценке активов предприятия, при использовании факторинга сама компания-фактор выкупает права требования к дебиторам предприятия, тогда как в случае кредитования активы служат, скорее, обеспечением выданного финансирования. Таким образом, в случае применения факторинга право собственности и право требования дебиторской задолженности переходят к факторинговой компании [1, с. 321].

Факторинг, в большинстве случаев не ограничивается финансированием и включает дополнительные услуги: защиту от риска неплатежей или несвоевременных платежей, сбор и управление дебиторской задолженностью. Возможность использования перечисленных дополнительных услуг является одним из основных преимуществ факторинга по сравнению с кредитованием, что особенно важно для предприятий малого бизнеса, которые не обладают качественной кредитной экспертизой и достаточными человеческими ресурсами для управления собственной дебиторской задолженностью [7, с. 62].

Также необходимо учитывать, что в такой деятельности, как учет платежей, оформление и обработка счетов имеет место эффект масштаба (то есть потенциальная экономия при увеличении объема операций). Иными словами, малому предприятию осуществление такой деятельности приведет к значительным издержкам, а для компании-фактора издержки будут сведены к минимуму. Кроме этого, сбор долгов - это особый бизнес, требующий специальных знаний и опыта. Малому предприятию будет невыгодным введение в штат кредитного менеджера.

Таким образом, у малых предприятий существует выбор источников привлечения финансовых средств, однако использование конкретных финансовых инструментов требует учет специфических особенностей развития предприятия, параметров рынка, на котором оно действует, качества построения системы учета и отчетности и других параметров.

В заключении стоит отметить, что потребность малого предпринимательства в финансово-кредитных ресурсах всегда была актуальной, как для начинающих, так и для уже работающих субъектов в сфере малого бизнеса. Финансово-кредитная поддержка остается важным источником развития предпринимательства, следовательно, во всех региональных программах уделяется внимание мероприятиям, направленным на улучшение доступа малого бизнеса к этому виду ресурсной помощи.

В настоящее время ситуация такова, что необходимо принимать системные решения, а также конструктивные меры по повышению доступности внешних источников финансирования для малого и среднего предпринимательства, именно поэтому добиться этой цели поможет применение институциональных мер, направленных на развитие малого бизнеса.

Литература:

1. Горфинкель В.Я. Предпринимательство. Учебник. - 5-е изд., перераб. и доп. / В.Я. Горфинкель, Г.Б. Поляк. - М.т: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 687 с.
2. Джейсон Рич. Краудфандинг. Справочное руководство по привлечению денежных средств./ Рич Джейсон — М. : И-Трейд, 2015. — 410 с.
3. Кашкин В. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса / В. В. Кашкин // Банковское дело. 2010. — № 4 — С. 54—58.
4. Куприянова Л.М. Тенденции развития и особенности кредитования малого бизнеса в России. Монография. / Л.М. Куприянова, Н.Э. Соколинская — М. : Социально-политическая мысль, 2011. — 188 с.
5. Мордвикин А.Н. Кредитование малого бизнеса: мифы и реальность. / А.Н. Мордвикин // Журнал Банковское дело. 2010. — № 2 — С. 32 — 35.

6. Фомина А.В. Привлечение финансирования: от нуля до бесконечности /А.В. Фомина, Н.К. Смирнова — М. : Бератор-Паблишинг, 2008. — 240 с.
7. Шемет Е.С. Механизм венчурного финансирования малого предпринимательства. /Е.С. Шемет // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008.— Том 6. — № 2 — Часть 3.— С. 62— 64.

6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kravchenko O.V.

Ph.D., Senior Lecturer

Cherkasy State Technological University, Ukraine

CONFESSION AND ESTIMATION OF ACUESTSS OF PUBLIC SECTOR'S SUBJECTS

Кравченко О.В.

кандидат економічних наук, старший викладач

Черкаський державний технологічний університет, Україна

ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКА ДОХОДІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА

In the article investigational classification of acuestss of subjects of public sector, the order of their confession and estimation is considered in accordance with the national standards of accounting in a public sector.

Keywords: *acuests, national standards of accounting in a public sector, classification of acuestss, estimation of acuestss, confession of acuestss.*

У статті досліджена класифікація доходів суб'єктів державного сектора, розглянуто порядок їх визнання та оцінки відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Ключові слова: *дохід, національні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі, класифікація доходів, оцінка доходів, визнання доходів.*

Основною метою функціонування системи бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору є забезпечення управління бюджетними коштами, контроль за їх наявністю та витрачанням. Доходи суб'єктів державного сектору є специфічними об'єктами обліку, у зв'язку з чим набувають особливої актуальності питання визначення їх сутності визнання та оцінки в умовах реформування вітчизняної облікової системи.

До суб'єктів державного сектору відносяться бюджетні установи - органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету, які є неприбутковими [1]. Особливості діяльності бюджетних установ впливають на визначення сутності, визнання та оцінку доходів.

Відповідно до Бюджетного кодексу [1] доходи бюджету й бюджетних установ поділяються на доходи загального фонду та доходи спеціального фонду. Доходи бюджету класифікуються за такими розділами: податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом; трансферти.

Податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) та місцеві податки і збори (обов'язкові платежі).

Неподатковими надходженнями визнаються:

- 1) доходи від власності та підприємницької діяльності;
- 2) адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності;
- 3) інші неподаткові надходження.

Трансферти - кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі.

У зв'язку з тим, що суб'єкти державного сектору можуть отримувати бюджетні асигнування та мати власні надходження у НП(С)БОДС 124 «Доходи» [2], передбачено здійснення обмінних та необмінних операцій. Необмінна операція - це господарська операція, яка не передбачає передачі активів, послуг (робіт) в обмін на отриманий дохід або активи, але може передбачати виконання певних умов. Обмінна операція - це господарська операція з продажу або придбання активів в обмін на грошові кошти, послуги (роботи), інші активи або погашення зобов'язань.

В бухгалтерському обліку доходи суб'єктів державного сектору класифікуються за групами у розрізі обмінних та необмінних операцій.

Дохід визнається у разі, якщо існує ймовірність надходження суб'єкту державного сектору економічних вигід або потенціалу корисності, пов'язаних з обмінною операцією. Визнаний дохід не коригується на ту його частину, яка не оплачена покупцем (замовником тощо), з визнанням цієї суми витратами. Особливості визнання доходів суб'єктів державного сектора наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Визнання доходів суб'єктів державного сектору

№ п/п	Вид	Порядок визнання
<i>Доходи від обмінних операцій</i>		
1	Бюджетні асигнування	при визнанні понесених витрат, пов'язаних із виконанням суб'єктом державного сектору своїх повноважень, визначених законодавством, або отриманні активу, послуг (робіт) на виконання заходів, не пов'язаних із основною діяльністю
2	Дохід, пов'язаний з наданням послуг (виконанням робіт),	визнається виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг (виконання робіт) на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції
3	Дохід від продажу активів	визнається, якщо суб'єкт державного сектору передав споживачеві суттєві ризики, пов'язані з контролем над активом; суб'єкт державного сектору не здійснює надалі управління та контроль за проданим активом; суму доходу можна достовірно визначити; існує ймовірність надходження до суб'єкта державного сектору економічних вигід або потенціалу корисності; витрати, пов'язані з продажем, можна достовірно визначити.
4	Дохід у вигляді відсотків роялті та дивідендів	визнається, якщо існує ймовірність надходження до суб'єкта державного сектору економічних вигід або потенціалу корисності; сума доходу може бути достовірно оцінена
5	Інші доходи від обмінних операцій, (доходи від курсових різниць, від реалізації необоротних активів (крім нерухомого майна), оборотних активів)	визнаються доходом на дату балансу та на дату операції.
<i>Доходи від необмінних операцій</i>		
6	Дохід від податкових надходжень	визнається на дату настання податкової події.
7	Дохід від трансфертів у разі цільового призначення (субвенція тощо)	визнається в міру виконання умов його отримання з одночасним зменшенням зобов'язання, обумовленого отриманням ресурсу у сумі понесених витрат, пов'язаних з його виконанням.
8	Суми зовнішньої безоплатної допомоги	визнаються активом (дебіторською заборгованістю) та доходом на момент набуття чинності договором.
9	Суми штрафів, неустойки, пені, отримані за рішенням сторін договору або відповідних державних органів, суду	включаються до складу доходів звітного періоду за датою фактичного їх надходження.
10	Сума зобов'язання бюджету, що не підлягає погашенню, списаного у цьому звітному періоді.	визнається доходом звітного періоду

Відповідно до НП(С)БОДС 124 «Доходи» [2] оцінка доходів від обмінних операцій здійснюється у такому порядку.

Дохід від обмінних операцій оцінюється за вартістю активів, яка була отримана або підлягає отриманню. Якщо дохід від надання послуг (виконання робіт) не може бути достовірно визначений або ймовірність його отримання є низькою, то він оцінюється у сумі понесених витрат, що підлягають відшкодуванню.

Оцінка ступеня завершеності операції з надання послуг (виконання робіт) проводиться шляхом:

- вивчення виконаної роботи;
- визначення питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані;
- визначення питомої ваги витрат, яких зазнає суб'єкт державного сектору у зв'язку із наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат. Сума витрат, здійснених на певну дату, включає тільки ті витрати, які відображають обсяг наданих послуг на цю саму дату.

Якщо дохід від надання послуг не може бути достовірно оцінений і не існує ймовірності його отримання, то дохід не визнається, а понесені витрати визнаються витратами звітного періоду. Якщо надалі дохід буде отриманий, то він оцінюється за сумою фактичного надходження.

Інші доходи (доходи від курсових різниць, від реалізації необоротних активів (крім нерухомого майна), оборотних активів, зобов'язань, які не підлягають погашенню, тощо) оцінюються у сумі визнаного доходу.

Порядок оцінки доходів від необмінних операцій наступний.

Отриманий у результаті необмінної операції актив оцінюється за його фактичною вартістю, у разі якщо її не можна встановити, він оцінюється за справедливою вартістю.

Дохід від необмінних операцій оцінюється у сумі отриманих активів, послуг (робіт).

Визнаний дохід від податкових надходжень оцінюється у сумі, отриманий відповідно до законодавства. Визнаний дохід від необмінних операцій оцінюється у сумі вартості отриманих активів, послуг (робіт), за винятком суми зобов'язань, обумовлених цією операцією.

В примітках до річної звітності суб'єкт державного сектору розкриває інформацію стосовно доходів від обмінних та необмінних операцій (рис.1).



Рис.1. Порядок розкриття інформації про доходи у примітках до річної звітності суб'єктами державного сектору

У міжнародній практиці існує два стандарти з обліку доходів в державному секторі - МСБО ДС 9 «Дохід від операцій обміну» [3] та МСБО ДС 23 «Дохід від необмінних операцій» [4] на відміну від України де НП(С)БОДС 124 «Доходи» [2] об'єднує інформацію по доходах від обмінних та необмінних операціях. Порівнюючи міжнародні та національні

стандарти обліку доходів суб'єктами державного сектора слід зазначити, що НП(С)БОДС 124 «Доходи» розроблений з урахуванням міжнародних підходів. Але існують і деякі розбіжності. У НП(С)БОДС 124 «Доходи» чітко не визначено метод обліку доходів, тоді як за міжнародними стандартами для обліку доходів використовують метод нарахування. Так доходи відображаються в бухгалтерському обліку за методом нарахувань (тобто в момент їх отримання), а отримані асигнування бюджетної установи – за касовим методом (тобто в момент зарахування коштів з одночасним відображенням боргу).

Отже, із прийняттям НП(С)БО 124 «Доходи» у бухгалтерському обліку доходів в державному секторі відбулися певні зміни. Облік доходів наблизився до міжнародних стандартів, що оцінюється позитивно за умови узгодження чинних норм законодавства з питань бюджетної політики.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи»: наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку державного сектору 9 «Дохід від операцій обміну». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки №3 (69) Том 2 2012 ~ 122 ~ http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=80967&cat_id=80024.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку державного сектору 23 «Дохід від необмінних операцій (податки та трансферти)». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=80967&cat_id=80024.

Slyvka Y.V.

Ph.D.

CARPATHIAN INSTITUTE OF ENTERPRISING

Open International UNIVERSITY of Human Development "UKRAINE"

Sheverya Y.V.

Ph.D., Assistant Professor

Uzhhorod National University, Ukraine

THE PECULIARITIES OF ACCOUNTING FOR SALE PROCESS OF PRODUCTS IN TRANSITION TO ONLINE TRADE

Сливка Я.В.

к.е.н.

Карпатський інститут підприємництва Відкритого міжнародного університету розвитку людини "Україна"

Шевєря Я.В.

к.е.н., доцент

Ужгородський національний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ОНЛАЙН ТОРГІВЛІ

In the article the peculiarities of accounting for sale process of products in modern conditions of online trade spreading have been considered. In trading activities the methods of increasing demand (wholesale, formation of promotional prices, discounts), that are well known for offline trade, are actual, as well as the transition of trade to Internet to make possible of selling goods online is typical too. The modern conditions of operation of companies, wishing to satisfy the following requirements and that must rapidly transform the management mechanism to ensure competitiveness and market position, have been determined.

Keywords: *accounting, sale process, sale of products, promotional prices, discounts, wholesale, offline trade, online trade*

В статті розглянуто особливості обліку процесу реалізації продукції в сучасних умовах поширення онлайн торгівлі. Виявлено, що у торговельній діяльності актуальними є як відомі для офлайн торгівлі методи збільшення попиту (оптова торгівля, формування акційних цін, знижки), так і характерним є перехід торгівлі в Інтернет мережу з метою можливості продажу товарів онлайн. Визначено сучасні умови функціонування

підприємств, що, бажаючи відповідати таким вимогам, повинні оперативно трансформувати управлінський механізм для забезпечення конкурентоспроможності та стійких позицій на ринку.

Ключові слова: бухгалтерський облік, процес реалізації, реалізація продукції, акційні ціни, знижки, оптова торгівля, офлайн торгівля, онлайн торгівля

Досягнення максимальної ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах неможливе без ретельного аналізу ринку та конкурентів, що впливає на функції ціноутворення, товарну політику, формування та управління каналами реалізації товарів, рекламну компанію, та вимагає належної організації бухгалтерського обліку як інформаційної системи.

Постановка проблеми. Дослідження процесу реалізації продукції та вдосконалення бухгалтерського обліку у сучасних умовах зумовлене новими факторами зовнішнього середовища, актуальним переходом торговельної діяльності у Інтернет середовище, наявними практичними проблемами вітчизняних підприємств, що полягають у невиконанні умов договорів, станом розрахунків, необхідністю деталізації інформації для потреб управління.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. Процес реалізації продукції включає різні аспекти, особливості обліку якого знайшли відображення у працях науковців. Так організацію обліку процесу реалізації готової продукції за національними стандартами розкривають О.В. Маркус, І.О. Романюк [2], сучасні тенденції розвитку мережного ритейлу як драйвера глобальної економіки досліджують Н.Л. Савицька, К.В. Полевич [3], А.М. Носуліч розглядає процесний підхід до побудови механізму оптової торговельної діяльності [4], Л.В. Івченко [5], Я.В. Сливка [6], [7], І. Романків [8] досліджують особливості та систематизують рекомендації щодо знижок як елементу маркетингової політики.

Формування цілей статті полягає у виявленні особливостей процесу реалізації продукції на підприємстві у сучасних умовах та їх впливу на бухгалтерський облік як інформаційну систему підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах важливим завданням для управлінського персоналу є оперативне прийняття рішень, що вимагає якісної інформації. Основне завдання бухгалтерського обліку полягає у забезпеченні своєчасного, повного, достовірного та безперервного відображення господарських процесів, зокрема процесу реалізації продукції.

Продаж (реалізація) товарів – будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів [1, ст. 14, п. 14.1, пп. 14.1.202].

Як зазначають О.В. Маркус, І.О. Романюк [2], у сучасних умовах особливу увагу потрібно приділити можливості автоматизації розрахункових операцій між контрагентами та реалізації продукції через мережу Інтернет, що дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства, зменшити витрати, пов'язані з рекламою й реалізацією продукції, пришвидшити процедури укладання договорів, оформлення експортно-імпорتنих операцій, розширити коло потенційних споживачів, і збільшити ринок збуту й обсяг продажів.

Для сучасних умов функціонування вітчизняних підприємств характерні офлайн торгівля, так і перехід до онлайн торгівлі. Офлайн торгівля означає звичайну підприємницьку діяльність, в той час як онлайн торгівля, як правило, передбачає функціонування Інтернет-магазину. Такий вид діяльності має суттєві переваги для покупців, зокрема: можливість інформувати про товари у зручний час для відвідувачів такого магазину, відсутність проблем, пов'язаних з розміщенням товару на вітринах, площі приміщень, спрощення способів реклами товарів. Важливою перевагою є географічний фактор, оскільки функціонування онлайн магазину сприяє залученню великої кількості потенційних покупців всередині країни та за її межами.

Такі тенденції трансформують процес реалізації, так онлайн-ритейл має фізично-цифрову природу економічного процесу, в ньому взаємодоповнюється фізичне представлення (наявність та доставка) товару з цифровою торговельною послугою, електронним форматом суб'єкта торгівлі (ритейлора) і фізично-цифровим проведенням трансакції (через оплату готівкою – фізично, через системи електронних грошей – цифровим способом). Суто електронна комерція спирається на триєдину цифрову природу продукту, суб'єкту та трансакції, тоді як у офлайн-ритейлі, як мінімум, два компоненти – продукт і суб'єкт представлені фізично [3].

Актуальний перехід процесу реалізації з офлайнової форми в онлайнкову змінює підхід до бухгалтерського обліку, посилюючи необхідність формування інформаційної складової щодо маркетингової діяльності та логістичного сервісу, що особливо актуалізується в умовах електронної торгівлі.

Так маркетингова діяльність надає змогу формування інформації про ринок та кон'юнктурні зміни, зовнішні фактори та умови функціонування підприємства, на основі таких досліджень можливо сформувавши запит споживача, оскільки в сучасних умовах саме йому надається перевага на ринку, а отже і створити такий товар (або послугу).

Досліджуючи процесний підхід до побудови механізму оптової торговельної діяльності А.М. Носуліч зазначає, що набір логістичних операцій, надання інших послуг, умови розрахунків визначаються потребами контрагентів та узгоджені з операціями по закупівлі та реалізації товарів, а комерційні, логістично-виробничі та фінансові бізнес-процеси моделюються та реалізуються на базі розробок, що дозволяють об'єднувати потреби і постачальників, і покупців та забезпечити у своїй єдності більш раціональні способи товаропросування, ніж у випадку їх відокремленої організації [4].

Одним із маркетингових заходів стимулювання попиту на продукцію є надання знижок, що, як управлінський інструмент, направлений на залучення покупців, збільшення обсягів продажу, а отже і доходів підприємства. Основною метою проведення акцій та надання знижок є привертання уваги до виробника та пришвидшення темпів товарообороту з метою максимізації прибутковості діяльності, а також реалізації товару, що наявний у значних обсягах. Основне завдання проведення таких заходів полягає у закріпленні позицій підприємства на ринку та підвищенні його конкурентоспроможності.

Особливості обліку процесу реалізації товарів полягають у необхідності відображення інформації про знижки, що надані покупцям. Так Л.В. Івченко [5] зазначає, що у світовій торговельній практиці нараховується більш двадцяти різноманітних торговельних знижок, зокрема знижки за кількість придбаного товару, знижки за придбання товару на певну суму, сезонні знижки, передсвяткові знижки, спеціальні знижки, конфіденційні знижки, сконто, бонусні знижки.

В попередніх дослідженнях нами також сформовано сутність знижок та акційних цін в бухгалтерському обліку, маркетингу та логістиці [6], [7] та визначено, що знижка – це метод стимулювання збуту, обґрунтування встановлення нової ціни, який виступає витратами підприємства. Існують різні види знижок, які відрізняються за формою надання (товарна, грошова), спосіб розрахунку (відсоткові, фіксовані, бонуси, уступки, заліки), умовами отримання (придбання продукції визначеного обсягу, придбання у визначений час) тощо. Рішення про надання знижки повинно бути затверджене наказом керівника “Про проведення акції” чи “Положенням про надання знижок”, відмічено в преїскуранті підприємства, супроводжуватись рекламною кампанією щодо причин та умов отримання знижки.

Досліджуючи облік знижок як елемент маркетингової політики, І. Романків [8] систематизує різні підходи та рекомендації щодо класифікації знижок та особливостей їх обліку та зазначає необхідність розробки єдиної методології обліку знижок, враховуючи особливості господарської діяльності відповідних суб'єктів, які повинні бути викладені в галузевих рекомендаціях.

Питання достовірності висвітлених даних щодо формування доходу та понесених витрат, а отже і об'єктивності фінансових результатів є важливим завданням контролю та

аудиту процесу реалізації. Крім того, актуальним є обґрунтованість встановлення якості продукції, дотримання договірних зобов'язань щодо реалізації продукції. Джерелами інформації є первинні документи, договори, реєстри обліку, Головна книга, фінансова звітність та дані попередніх перевірок.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Для сучасних умов функціонування вітчизняних підприємств характерні як офлайн торгівля (звичайна підприємницька діяльність), так і перехід до онлайн торгівлі, що стає можливим у зв'язку з поширенням мережі Інтернет. Онлайн торгівля, як правило, передбачає функціонування Інтернет-магазину, та має суттєві переваги для покупців, зокрема можливість інформувати про товари у зручний час для відвідувачів такого магазину, відсутність проблем, пов'язаних з розміщенням товару на вітринах, площі приміщень, спрощення способів реклами товарів. Окремою перевагою є географічний фактор, оскільки функціонування онлайн магазину сприяє залученню покупців всередині країни та за її межами.

Виявлено, що таким тенденціям характерна фізично-цифрова природа, оскільки продукцію можна презентувати в Інтернет мережі, але також це поєднується з фізичним представленням продукції (наявність і доставка), так і з можливістю різних способів проведення трансакцій (оплата готівкою чи через системи електронних грошей). Сучасні методи продажу направлені на максимізацію обсягів реалізації, прискорення темпів товарообороту, що пов'язано з маркетинговою діяльністю та логістичним сервісом та впливає на процес реалізації та бухгалтерський облік.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (редакція 01.02.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page4>
2. Маркус О.В. Особливості організації обліку процесу реалізації готової продукції за національними стандартами / О.В. Маркус, І.О. Романюк // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 350-357. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_45.
3. Савицька Н.Л., Полевич К.В. Тенденції розвитку мережного ритейлу як драйвера глобальної економіки [Електронний ресурс] / Н.Л. Савицька, К.В. Полевич // Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3361>
4. Носуліч А.М. Процесний підхід до побудови механізму оптової торговельної діяльності [Електронний ресурс] / А.М. Носуліч // Ефективна економіка. – 2010. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=158>
5. Івченко Л.В. Удосконалення обліку торговельних знижок на підприємствах торгівлі / Л.В. Івченко // Економічний вісник НГУ. – 2007. – № 2. – С. 71-75. – Режим доступу: http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/363/2007_2_p071-075.pdf?sequence=1
6. Сливка Я.В. Знижки в бухгалтерському обліку, маркетингу та логістиці: порівняльний аспект / Я.В. Сливка // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”. Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ “ХПІ”. – 2010. – № 16. – С. 103-109.
7. Сливка Я.В. Акційна ціна: проблеми відображення в бухгалтерському обліку / Я.В. Сливка // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2010. – № 3 (53), Ч. 1. – С. 174-178.
8. Романків І. Облік знижок як елементу маркетингової політики [Електронний ресурс] / І. Романків // Інтернет конференція. Науковий клуб “SOPHUS”, Кам’янець-подільський, 19-20 січня 2013. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2013_12_19_20_kampodilsk/sekcija_6_2013_12_19_20/oblik_znizhok_jak_elementu_marketingovoji_politiki/48-1-0-850

Shevchuk V.R.

PhD in Economics, Docent

Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

EVOLUTION OF STRATEGIC ANALYSIS AND BACKGROUND OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Шевчук В.Р.

к.е.н., доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

This article studies the evolution of the definition of "strategic analysis", which allowed to conclude that in the approaches of modern domestic researchers to the interpretation of this definition clearly seen some increase in understanding of the essence of the strategic analysis of the company that goes beyond solving individual problems. Formulated the author's definition of strategic analysis. By analyzing modern research of domestic and foreign authors carried out a systematization of the stages of development of strategic analysis. Outlined the basic premise of the strategic analysis in Ukraine, among which are those related to the external environment of functioning of domestic enterprises and those that arise from internal conditions of their activity.

Keywords: *strategic analysis, strategic management, strategy, environment, evolution of strategic analysis, development prerequisites.*

Досліджено еволюцію визначення поняття «стратегічний аналіз», що дозволило зробити висновок, що у підходах сучасних вітчизняних дослідників до інтерпретації цієї дефініції виразно прослідковується певне розширення розуміння сутності стратегічного аналізу діяльності підприємства, що виходить за межі вирішення окремих його завдань. Сформульовано авторське визначення стратегічного аналізу. Шляхом аналізу сучасних досліджень вітчизняних та іноземних авторів здійснено систематизацію етапів розвитку стратегічного аналізу. Окреслено основні передумови розвитку стратегічного аналізу в Україні, серед яких виділено ті, що пов'язані з зовнішнім середовищем функціонування вітчизняних підприємств і ті, що впливають з внутрішніх умов їх діяльності.

Ключові слова: *стратегія, стратегічний аналіз, стратегічне управління, зовнішнє середовище, еволюція стратегічного аналізу, передумови розвитку.*

Стратегічний аналіз є безумовно одним з ключових аналітичних інструментів стратегічного управління, оскільки в значній мірі визначає можливості розвитку підприємства в майбутньому, дозволяє частково уникнути невизначеності при прийнятті стратегічних рішень, забезпечує ефективність перспективних управлінських рішень і дій, що безпосередньо визначає конкурентоспроможність підприємства на ринку. Будучи вже випробуваним інструментом з певною історією в економічно розвинених країнах, стратегічний аналіз в Україні проходить практичну апробацію і має серйозні передумови для розвитку. Зростання агресивності зовнішнього середовища (особливо в фінансовій сфері), зміна структури споживачів та економіко-правового середовища, подальше падіння світових цін на ключових товарних ринках вітчизняного експорту, загострення конкуренції на ринку – все це далеко невичерпний перелік факторів нестабільного зовнішнього середовища, що ускладнюють процеси перспективного управління і розвитку, а також викликають необхідність у застосуванні стратегічного аналізу на вітчизняних підприємствах.

Класичні положення розвитку стратегічного аналізу в контексті стратегічного управління розробили такі зарубіжні вчені: І. Ансофф, Б. Бенсуссан, Р. Грант, Р. Каплан, А. Ленглі, Г. Мюллер, М. Портер та інші.

Серед вітчизняних науковців значний вклад у розробку методики стратегічного аналізу в цілому внесли Т.В. Головка, П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, С.М. Жукевич, Ю. В. Печериця, А.А. Пилипенко, К.І. Редченко, О.В. Романенко та інші. Віддаючи належне значимості здобутих наукових результатів, в умовах необхідності подальшого впровадження методів та моделей стратегічного аналізу у діяльність вітчизняних підприємств, слід акцентувати увагу на проблемних питаннях, до яких можна віднести відсутність: певної єдності щодо теоретичних засад стратегічного аналізу, у тому числі термінологічного характеру, а також чіткого визначення передумов розвитку стратегічного аналізу в Україні в умовах загострення мінливості та агресивності середовища функціонування вітчизняних підприємств.

Таким чином, цілями даної статті є дослідження еволюції стратегічного аналізу як в контексті зміни категоріальної термінології цього поняття, так і розвитку в динаміці його методів та моделей, а також з'ясування передумов розвитку стратегічного аналізу в Україні за сучасних умов функціонування вітчизняних підприємств.

Визначення теоретичних засад стратегічного аналізу, у тому числі термінологічного характеру, є одним з неоднозначних, дискусійних і не вирішених до теперішнього часу в повній мірі питань теорії та методології економічного аналізу. Дослідження еволюції

визначення поняття «стратегічний аналіз» дозволяє зробити висновок, що у підходах сучасних вітчизняних дослідників до інтерпретації цієї дефініції виразно прослідковується певне розширення розуміння сутності стратегічного аналізу діяльності підприємства, що виходить за межі вирішення окремих його завдань (табл.1).

Таблиця 1

Еволюція визначення поняття «стратегічний аналіз» у працях українських науковців

Рік	Автор (и)	Визначення
2002 р.	Головка Т.В.	Стратегічний аналіз – це спосіб дослідження і перетворення бази даних, одержаних внаслідок аналізу середовища, на стратегію підприємства [1].
2003 р.	Редченко К.І., Гордієнко П.Л.	Комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, що впливають на економічне становище підприємства у перспективі, та шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства [2, 3].
2006 р.	Жукевич С.М.	Автором запропоновано визначення стратегічного аналізу як виду аналізу, практично-методичний інструментарій якого є своєрідним аналітичним апаратом, що дає змогу одночасно досліджувати зовнішнє і внутрішнє середовище, уточнювати місію та формувати стратегічні цілі підприємства, генерувати «портфель» стратегій, відстежувати реалізацію стратегічних рішень [4].
2009 р.	Довгань Л. Є.	Стратегічний аналіз, що являє собою новий науковий напрям прикладного характеру, метою якого є адекватне формалізоване системне представлення стратегічних фінансово-економічних та інших бізнес-цілей, які сприяють максимізації ринкової вартості організації, на основі комплексного вивчення сформованого та майбутнього характеру впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на результативність її діяльності [5].
2012 р.	Печериця Ю. В.	Під «стратегічним аналізом» слід розуміти сукупність методів, методик, технологій та інструментів, за допомогою яких визначають стан зовнішнього середовища та ступінь відповідності йому внутрішнього середовища, формують стратегічні рішення та обґрунтовують можливість їх реалізації [6].
2013 р.	Дикань В.Л.	Стратегічний аналіз – це процес визначення критично важливих ключових понять зовнішнього і внутрішнього середовищ, які можуть вплинути на здатність підприємства досягати своїх цілей як у коротко-, так і довготерміновій перспективі [7].
2015 р.	Романенко О.В.	Сформовано визначення стратегічного аналізу, під яким запропоновано розуміти систему спеціальних знань щодо дослідження особливостей розвитку економічних явищ і процесів, які визначають зміст та ефективність імплементації стратегії підприємства, що покладені в основу процесу підготовки та обробки аналітичної інформації про перспективний стан внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства для обґрунтування змісту стратегії розвитку підприємства [8].

Як бачимо з табл.1, у більш ранніх роботах вітчизняних авторів (Головка Т.В.) при формулюванні дефініції «стратегічного аналізу» акцент робиться на тому, що стратегічний аналіз – це спосіб обґрунтування стратегії і передусім через те, що даний вид аналізу досліджує зовнішнє середовище. Деякі автори (Редченко К.І., Гордієнко П.Л.) до кола завдань стратегічного аналізу включають також «комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, що впливають на економічне становище підприємства у перспективі» [2, 3], попри це головна ціль цього виду аналізу – «дослідження шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства» все ж передбачає лише обґрунтування тієї чи іншої стратегії.

У пізніших роботах вітчизняних науковців (Жукевич С.М., Довгань Л. Є., Печериця Ю. В.) при визначенні сутності стратегічного аналізу наголошується на його здатності «одночасно досліджувати зовнішнє і внутрішнє середовище» [4]. Крім того, стратегічний аналіз – це вже не лише засіб обґрунтування стратегії, адже за допомогою його методів, методик, технологій та інструментів «формулюють стратегічні рішення та обґрунтовують можливість їх реалізації» [6].

Останні роботи вітчизняних авторів (Дикань В.Л., Романенко О.В.) характеризуються розширенням кола задач стратегічного аналізу, передусім, акцент робиться на тому, що

стратегічний аналіз дозволяє підприємству «досягати своїх цілей як у коротко-, так і довготерміновій перспективі» [7]. До того ж йдеться вже не лише про обґрунтування стратегії та оцінку її реалізації, а про «дослідження особливостей розвитку економічних явищ і процесів, які визначають зміст та ефективність імплементації стратегії підприємства, що покладені в основу процесу підготовки та обробки аналітичної інформації про перспективний стан внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства для обґрунтування змісту стратегії розвитку підприємства» [8]. Тобто, стратегічний аналіз у найбільш широкому баченні – це комплексне та системне дослідження позитивних і негативних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності господарюючого суб'єкта, здійснюване на стадіях розробки, реалізації та моніторингу стратегії розвитку підприємства.

Як наочно видно з таблиці 2, методи і моделі стратегічного аналізу теж розвивалися еволюційно, в міру потреб і викликів навколишнього середовища функціонування підприємств.

Таблиця 2

Еволюція стратегічного аналізу

Період	Відмінні риси навколишнього середовища	Методи і моделі стратегічного аналізу
60-ті рр. XX ст.	«М'яке» десятиліття; багато компаній диверсифікували свою діяльність і стали конгломератами.	SWOT-аналіз, довгострокове планування з функціональною орієнтацією замінює фінансове планування (бюджетування), що було популярне у 50-их рр. XX ст.
70-ті рр. XX ст.	Стагнація і інфляція; бізнес-менеджери стають все більш консервативними і більший акцент роблять на системах фінансового контролю. Компанії прагнуть збільшити свої частки ринку в ключових галузях бізнесу. Ціновий нафтовий «шок» і його наслідки для ряду галузей і витрат на енергоносії.	Аналіз секторів бізнесу підприємства, наприклад, Матриця Бостонської консалтингової групи (BCG), аналіз конкурентних позицій підприємств (модель GE/McKinsey), PIMS-аналіз, ситуаційний аналіз. Стратегічне планування почало фокусуватися на зовнішніх і внутрішніх факторах.
80-ті рр. XX ст.	Збільшення зовнішньої конкуренції, що призвело до «глобалізації» галузей і компаній. Збільшення акценту на фінансово-керованих стратегіях; багато компаній перебувають під реальним або потенційним тиском з боку корпоративних рейдерів, які експлуатують низькі ціни на фондовому ринку для придбання і реструктуризації компаній. Процес скорочення штатів у компаніях.	Модель «7 – S», галузевий аналіз - модель п'яти сил Портера і загальні конкурентні стратегії. Аналіз ланцюжка створення цінності. Стратегічний менеджмент робить наголос на виконанні і контролі на додаток до планування.
90-ті рр. XX ст.	Швидкі і дискретні економічні та політичні зміни в міжнародному середовищі: холодна війна закінчилася; Східна Європа відкрилася; Японія почала відчувати проблеми; Європейський союз зріс у відносній економічній і політичній важливості. Корпоративні мережі і альянси почали формуватися в спробі впоратися зі швидкістю змін в бізнес-середовищі. Ера «хмарних обчислень», «big data» і «розумних машин».	EVA®; Аналіз ресурсів і можливостей; Стратегічний варіантний аналіз; Збалансована система показників; Управління взаємовідносинами з клієнтами; Важелі контролю; Ключові компетенції.
Початок XXI ст.	Подальша еволюція мереж, зростання знань працівників і організацій, заснованих на знаннях працівників та створення організацій з горизонтальною структурою управління. Це також ера електронної комерції і корпорацій, що базуються на мережі Інтернет, з невеликим штатом співробітників. Світова фінансова криза, яка вибухнула в 2008 році підсилила економічну невизначеність і ставить під сумнів пріоритети, які формують капіталізм.	Стратегічні карти; Управління ланцюжками постачання; Складні адаптивні системи; Стратегічне підприємництво; Інтелектуальний капітал та управління знаннями; Корпоративне управління. ІТ-системи, «Big Data», «Хмарні обчислення», «Розумніші машини».

Опрацювання власне, складено на основі [9]

Стратегічний аналіз зародився в кінці 60-х років XX ст. У цей час великі фірми і більшість середніх перетворилися в конгломерати, які об'єднували в собі випуск різнорідної продукції і виходили на багато товарних ринків. Однак зростання тривало уже далеко не на всіх ринках, а деякі з них навіть були неперспективними. Така розбіжність виникла через відмінності в ступені насичення попиту, зміну економічних, політичних і соціальних умов, зростаючу конкуренцію і швидкі темпи оновлення технологій. Стало очевидним, що просування в нові галузі не допоможе компанії вирішити свої стратегічні проблеми або використовувати весь свій потенціал. Ситуація вимагала від керівників радикальної зміни кута зору. У таких умовах у 70-х роках на зміну екстраполяції прийшло стратегічне планування і портфельний аналіз.

Формальні методи і моделі певною мірою втратили свою популярність в 80-і роки. Однак це не означало відмову від них, а виразилося в тому, що сьогодні ці методи стратегічного аналізу застосовують з більшою обережністю, з урахуванням конкретних обставин.

У 90-і роки дослідники фокусуються вже не на оптимізації і рівновазі, а на функціонуванні та виживанні організації і поведінці її працівників, а також на внутрішньо- і міжорганізаційних мережах. Спільні мережі, на відміну від конкурентних ринків, починають інформувати аналіз (стосовно того, як деякі організації виживають, а інші зазнають невдачі).

Початок XXI століття ознаменував собою подальший розвиток ери мереж, навчання, знань та інновацій. Водночас підприємства стикаються з невизначеністю, непередбачуваними ситуаціями, коли еволюційний підхід, екстраполяційні прогнози і плани не можуть забезпечити правильної орієнтації та підготовки підприємства до майбутнього, а отже, гарантувати його виживання. За таких умов необхідність у застосуванні стратегічного аналізу на підприємствах є беззаперечною.

Щодо передумов розвитку стратегічного аналізу в Україні, то серед них варто виділити ті, що пов'язані з зовнішнім середовищем функціонування вітчизняних підприємств і ті, що впливають з внутрішніх умов їх діяльності.

Щодо першої групи передумов, то слід зауважити, що сучасне ділове середовище в Україні характеризується високим ступенем агресивності: часті і непрогнозовані зміни в законодавстві, курсах валют, цінах на енергоносії та інші види товарів та послуг, в технології, організаційних формах підприємств і формах їхньої власності, наявність жорсткої (а часом і недоброчесної) конкуренції тощо. Застосування інструментів стратегічного аналізу для розробки, реалізації і моніторингу стратегії підприємств дозволить нейтралізувати або мінімізувати ризики діяльності, ефективно використовувати можливості і розвивати сильні сторони, знижувати негативний ефект загроз і трансформувати слабкі сторони в переваги, раціонально розпоряджатися наявними ресурсами і на цій основі підвищити керованість, ефективність і результативність бізнесу в довгостроковій перспективі.

Передумови мікроекономічного характеру пов'язані з тотальною неефективністю діяльності вітчизняних підприємств. Про це, зокрема, свідчать масовий характер банкрутств в різних сферах економіки та подальше зниження валового внутрішнього продукту. Серед внутрішньогосподарських причин низької прибутковості більшості підприємств – зацикленість на ретроспективних фінансових показниках традиційного фінансового аналізу, недооцінка сучасних інструментів стратегічного аналізу, які дозволяють перспективно оцінювати нефінансові показники, що сприяють довгостроковій прибутковості підприємства (ступінь задоволеності клієнтів, навчання та зростання персоналу, рівень інновацій, якості тощо). Крім того, часто поза увагою аналізу залишаються такі складові ланцюжка створення цінності як постачальники і клієнти, дослідження і розробки, маркетинг і післяпродажне обслуговування тощо. В більшості випадків такий стан справ можна пояснити низьким рівнем використання інформаційних технологій в управлінні (почасти через брак коштів на їх розроблення чи придбання) та низькою кваліфікацією управлінського персоналу.

Таким чином, актуальність проблематики стратегічного аналізу, як невід'ємного інструменту ефективного стратегічного управління господарюючими суб'єктами, неухильно зростає, а сучасні реалії українського бізнесу формують серйозні передумови розвитку стратегічного аналізу на вітчизняних підприємствах.

Вищевикладене дозволяє сформулювати найбільш повне визначення стратегічного аналізу, а саме: комплексне та системне дослідження позитивних і негативних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності господарюючого суб'єкта, здійснюване на стадіях розробки, реалізації та моніторингу стратегії розвитку підприємства.

Щодо передумов розвитку стратегічного аналізу в Україні, то серед них варто виділити ті, що:

- 1) пов'язані з зовнішнім середовищем функціонування вітчизняних підприємств;
- 2) випливають з внутрішніх умов діяльності вітчизняних підприємств.

Подальші дослідження в галузі стратегічного аналізу повинні здійснюватися в напрямку розробки методики його ведення на підприємстві (аналітична політика, методи, моделі тощо), а також його організації (кадри, інформаційні системи тощо).

Література:

1. Головка Т.В. Стратегічний аналіз [Текст] : навчально-метод. посібник для самостійного вивчення / Т.В. Головка, С.В. Сагова ; за ред. Кружельного. - К. : КНЕУ, 2002. - 198 с.
2. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі [Текст] : навч. посібник / К.І. Редченко - [2-е вид., доп.]. - Львів : Новий світ-2000, 2003. - 272 с.
3. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз [Текст] : навч. посібник / П.Л. Гордієнко - К.: Алерта, 2006. – 404 с.
4. Жукевич С.М. Стратегічний аналіз діяльності підприємств споживчої кооперації. 08.06.04-бухгалтерський облік, аналіз та аудит [Текст] : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / С. М. Жукевич; ТДГУ. - Тернопіль, 2006. - 20 с.
5. Довгань Л. Є. Стратегічне управління [Текст] : навч. посібник / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 440 с.
6. Печериця Ю. В. Стратегічний аналіз як основа формування та реалізації стратегії виноробних підприємств. 08.00.04.-економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) [Текст] : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Ю.В. Печериця; Нац. ун-т харч. технологій. - К., 2012.- 20 с.
7. Дикань В.Л. Стратегічне управління [Текст] : навч. посіб./ В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.
8. Романенко О.В. Стратегічний аналіз діяльності інтегрованих підприємств. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) [Текст] : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / О.В. Романенко; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». - К., 2015.- 20 с.
9. Bill Nixon, John Burns The paradox of strategic management accounting // Management Accounting Research. 2012. - №23. – С. 257-244.

7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Orlova Valentina

Doctor of Sciences, Professor

Chervonyy Dmitriy

postgraduate

Donetsk National University of Economics and Trade name after Mykhaylo Tugan-Baranovskiy

THEORETICAL BASES OF FORMATION OF REGIONAL TAX POTENTIAL

Орлова В.А.

доктор экономических наук, профессор

Червоний Д.В.

аспирант

*ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ

The paper systematically and generalized approach to the disclosure of the essence of the theoretical foundations of the formation of the tax potential of regions. A tool for theoretical analysis of understanding of the phenomenon of tax potential of regions.

Key words: *the economic potential of the regions, the financial potential of the regions, the tax potential of regions.*

В статье систематизированы и обобщены подходы к раскрытию сути теоретических основ формирования налогового потенциала регионов. Предложен инструментарий для проведения теоретического анализа понимания сути феномена налогового потенциала регионов.

Ключевые слова: *экономический потенциал регионов, финансовый потенциал регионов, налоговый потенциал регионов.*

Постановка проблемы и её связь с важнейшими научными и практическими заданиями. Необходимость обеспечения социальной экономической динамики в любом государстве предполагает осуществление анализа потенциальных возможностей использования национального богатства для достижения поставленной цели. Как правило, актуальность проблемы исследования налогового потенциала регионов обусловлено необходимостью поиска механизма управления территориальным экономическим и социальным развитием, межбюджетными отношениями и сбалансированностью бюджетов страны всех уровней, а также макро- и мезоэкономическими параметрами фискальной функции государства.

Практика реализации государственных программ социально-экономического развития Украины подтвердила, что динамика социально-экономического развития страны и её регионов в значительной степени зависят от уровня налоговых поступлений в бюджеты и внебюджетные фонды, что обусловлено налоговой базой и социально-экономическими возможностями регионов в повышении их налогового потенциала.

Анализ последних исследований и публикаций. В связи с многообразием и сложностью феномена налогового потенциала, а также неоднозначностью его понимания возросло внимание к проблемам, связанным с налоговой политикой, формированием налоговой базы в регионах, определением их налогового потенциала, что подтверждают научные разработки известных отечественных и зарубежных ученых: О. Богачевой, И. Белицкой, В. Вишневого, В. Гейца, И. Горского, Ю. Иванова, Л. Игониной, А. Крысоватого, И. Луниной, А. Мельника, А. Коломиец, И. Майбурова, А. Соколовской, Л. Тарангул, В. Федосова, С. Юрия, Т. Юткиной и др. Научные труды этих ученых, оставили глубокий след в решении проблем формирования и исследования налогового потенциала регионов с учетом уровня их экономического развития и субъектов бизнеса, осуществляющих свою деятельность в этих регионах. Вместе с тем, динамичность развития социально-экономических процессов в Украине, вызывает необходимость в проведении

дальнейших исследований в этой области, с целью изучения новых аспектов решения этой проблемы.

Формирование целей статьи и постановка задания. Целью исследования является раскрытие сути теоретических основ формирования налогового потенциала регионов и анализ взаимосвязей между экономическими категориями, которые во взаимодействии и взаимовлиянии формируют основы понимания сути феномена налогового потенциала регионов.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В экономической литературе существуют различные подходы к определению сущности понятий «потенциал», «экономический потенциал», «финансовый потенциал». Все эти понятия характеризуют возможности, имеющиеся у тех или других территорий относительно социально-экономического развития, решения различных социально-экономических проблем, эффективности использования ресурсов.

Для полного раскрытия теоретических основ налогового потенциала целесообразно обосновать смысл, обобщающей дефиниции – «потенциал», толкование которой приведено в экономической энциклопедии как совокупность существующих средств, возможностей источников, которые могут быть использованы в конкретной области для осуществления какой-либо деятельности [1, с. 208]. Для раскрытия сущности налогового потенциала возникает необходимость исследовать наиболее широкую категорию – «экономический потенциал», под которой понимают «... способность экономики страны, ее отрасли, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять общественные потребности...»[2].

В научных трудах российских ученых рассматривается категория «социально-экономический потенциал территории» и определяется как «... совокупность всех имеющихся в её границах ресурсов. материальных, духовных, природных и человеческих как уже вовлеченных в общественное производство и социальное развитие, так и тех, которые могут быть реализованы и использованы на данной территории в перспективе» [3].

В контексте проведенного выше анализа, целесообразно обратить внимание на толкование «налогового потенциала», как части «финансового потенциала» [4, с. 8-10]. В экономической литературе стран с развитыми формами бюджетного федерализма понятие «финансовый потенциал» используется как синоним понятия «налоговый потенциал». В научных исследованиях ученых Украины и России эти два понятия отражают принципиально разные экономические явления. При этом отмечается, что категория «финансовый потенциал» представляет совокупность всех финансовых ресурсов территории, а «налоговый потенциал» - это только часть этих ресурсов, которые согласно действующего налогового законодательства представляют собой потенциально возможную систему налоговых баз и являются основой для расчетов всей совокупности налогов и обязательных платежей данной территории [5, с. 27].

Однако, соглашаясь с мнением этих ученых, считаем необходимым обратить внимание на то, что налоговый потенциал является основой для формирования базы налогообложения, финансовый же потенциал – интегрирует как базу налогообложения, так и базу формирования налоговых доходов, и возможность осуществления займов на финансовых рынках для бюджетных целей. Кроме того, финансовый потенциал в значительной степени определяет инвестиционную привлекательность частного бизнеса как важного сектора экономики региона. Таким образом, финансовый потенциал, как экономическая категория, отражает сущность налогового потенциала как важной его составляющей. Кроме того, во многих научных трудах авторы говорят о налоговом потенциале, как о способности базы налогообложения в пределах какой-либо административной единицы приносить доходы в виде налоговых поступлений (но не фактической суммы поступлений как таковых) [6, с. 201]. Вместе с тем необходимо отметить, что такая аргументация особенностей финансового и налогового потенциала регионов также сопровождается дискуссией. Таким образом, в настоящее время не

сложилось однозначного понимания термина «налоговый потенциал». Следует отметить, что понятие «налоговый потенциал», является достаточно новым и для современной экономики Украины, но его появление было обусловлено практической необходимостью, связанной с выявлением налоговых возможностей государства в целом и его регионов, определением налоговой активности отдельных регионов, необходимостью разработки методики налогообеспособности территориально-административных единиц и выравнивания их бюджетной обеспеченности.

В мировой практике налогообложения под налоговым потенциалом чаще всего понимают потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за определенный промежуток времени при применении единых на всей территории страны условий налогообложения (то есть путем стандартизации налоговых баз) [7, с. 29]. В английском языке налоговый потенциал звучит как *taxcapacity* и может быть переведён как налоговая емкость, возможность, нагрузка. Выделяя из совокупности налогооблагаемых ресурсов или источников бюджетных доходов часть, относящуюся к бюджетной компетенции определенных органов власти, говорят о доходном (налоговом) потенциале бюджетов соответствующих уровней власти [8] то есть регионов. В Российской практике категория «налоговый потенциал регионов» рассматривается с таких подходов к пониманию её сущности как: фискальный подход, межбюджетный подход, ресурсный подход (рис. 1).

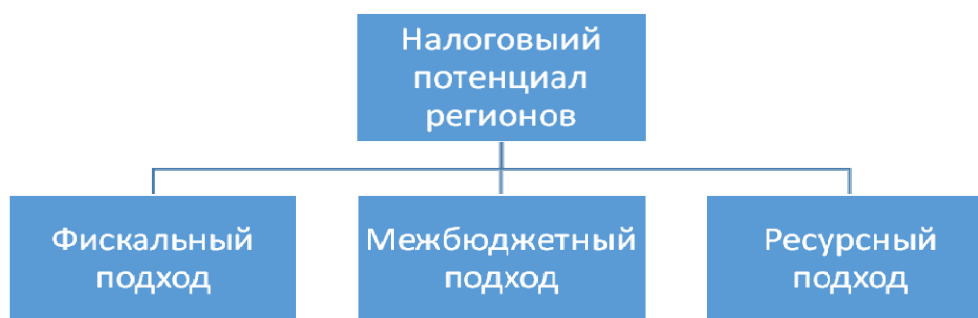


Рис. 1. Подходы к пониманию сущности категории «налоговый потенциал регионов»

Комментируя рис. 1, следует отметить следующее:

1. Большинство ученых при определении категории «налоговый потенциал» придерживаются фискального подхода, то есть под налоговым потенциалом понимается максимально возможная сумма налоговых платежей на данной территории.

Так И. Белицкая связывает налоговый потенциал со всем объемом запланированных налоговых доходов в составе утвержденного бюджета, что позволяет автору рассматривать налоговый потенциал территории как совокупность налоговых доходов региональных и местных бюджетов с учетом недопоступления налогов и утверждать о возможности оценивать неиспользованный потенциал территории [9, с. 27].

Несколько другую позицию в понимании налогового потенциала занимает Российский экономист И. Горский, который считает, что для оценки «реального» налогового потенциала региона, необходимо рассматривать его во-первых, за конкретный период времени (календарный год), во-вторых, принять за налоговый потенциал региона сумму потенциалов по всем налогам, собираемым в регионе, в-третьих, определить налоговый потенциал региона как максимально возможную сумму налоговых платежей на данной территории, исходя из действующего налогового законодательства [10, с. 27].

Таким образом суть фискального подхода к исследованию налогового потенциала заключается в том, что в качестве приоритетной цели определено выявление предельных возможностей сбора налогов и сборов. Фискальные органы обязаны мобилизовать в бюджеты всех уровней максимальную сумму налогов и сборов, а налоговый потенциал в регионе служит для них ориентиром в достижении поставленной государством задачи.

2. Под налоговым потенциалом регионов в условиях использования межбюджетного подхода, по мнению российских ученых, понимается потенциальный бюджетный доход на

душу населения, который может быть получен исходя из реализуемых межбюджетных отношений. Межбюджетный подход ставит цель повысить самостоятельность регионов в использовании своего налогового потенциала и в определенной мере снизить споры между центром и регионами по финансовой помощи регионам, поскольку на фоне происходящих процессов перераспределения налоговых баз между регионами, условия функционирования регионов в значительной степени ухудшаются. В данном случае налоговый потенциал целесообразно рассматривать как параметр бюджетной обеспеченности регионов.

3. В процессе применения и ресурсного подхода, под налоговым потенциалом региона понимаются ресурсы, которые подлежат аккумулированию в бюджет через налоговые платежи. При этом, объем налоговых доходов, полученный при сложившихся условиях в рамках территории, понимается как фактически реализованный налоговый потенциал [11, с. 363].

Таким образом, исследуя содержание налогового потенциала регионов, можно с позиций ресурсного подхода (как наиболее перспективного) определить налоговый потенциал региона как потенциальную способность территории региона обеспечить максимальные налоговые доходы бюджетов посредством использования (на законодательной основе) потенциальных ресурсов субъектов бизнеса, осуществляющих свою деятельность в регионе.

При таком подходе к определению налогового потенциала региона можно утверждать, что он является суммой налоговых потенциалов государственного и местных бюджетов, понимая под местным бюджетом консолидированный бюджет региона, налоговый потенциал которого состоит из потенциала местных бюджетов.

Выводы из указанных проблем и перспективы дальнейших исследований в представленном направлении. Проведенный теоретический анализ позволил выделить характерные особенности формирования налогового потенциала региона: территориальные и временные ограничения; потенциальная налоговая база регионов; ресурсы субъектов региона – плательщиков налогов; стратегическая направленность; соответствующее нормативно-правовое обеспечения формирование налогового потенциала региона.

На формирование и дальнейшее развитие налогового потенциала регионов, оказывают определенное влияние ряд проблем, имеющих место в национальной экономике Украины: это наличие значительного количества плательщиков, пользующихся льготами по уплате налогов и сборов, и значительная часть теневого сектора в экономике государства.

Учитывая потребность регионов в обеспечении собственными силами всех воспроизводственных процессов в регионе, необходимо на уровне государства принять законодательные акты, реформирующие процессы формирования налоговой платежеспособности регионов и реализацию её как важного источника налоговых доходов для нужд регионального социально-экономического развития.

Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является разработка стратегии развития предпринимательства как базы формирования фискального потенциала региона.

Литература:

1. Энциклопедический словарь, Издание второе //М.: издательство «Советская энциклопедия» 1982 г. с изменениями. С. 1043.
2. Большой экономический словарь/под ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – с. 40.
3. Словник іншомовних слів: за ред. Мельничука О.С.
4. Горский И.В. Фискальная политика региона // Финансы. – 1995. - №10. – С. 8-10.
5. Горский Н.В. Налоговый потенциал в механизме международных отношений// Финансы. – 1999. - № 5. С. 27.
6. Россия и проблемы бюджетно-налогового федерализма: программа технического сотрудничества Всемирного банка. М., 1993. С. 201.
7. Богачева О.В. Налоговый потенциал и региональные счета// Финансы. 2000. № 2. С. 29.
8. Формирование бюджетных и других финансовых ресурсов региональной политики для выравнивания региональной асимметрии <http://iete.nsc.ru/tacis/fin-res-diagn.htm>.

9. Белицкая И.М. Формирование и оценка налогового потенциала региона //Научная библиотека НЭПИ.URL.:<http://nv-study.intramail.ru>.
10. Горский И.В. Налоговый потенциал в механизме межбюджетных отношений // Финансы 1999. №6. С 27.
11. Миронова О.А. Налоговое администрирование: Учебник /Под ред. О.А Мироновой, Ф.Ф. Ханафеевой. Йошкар-Ола: Стринг, 2013. С. 363.

8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Korobka I.S.

Student

Donbass State Engeneering Academy, Kramatorsk, Ukraine

ANALYSIS OF FORMATION OF NEW TECHNOLOGIES MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Коробка И.С.

студент

Донбасская Государственная Машиностроительная Академия, г.Краматорск

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ФОРМИРОВАНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

The article describes the main tasks of the system "lean manufacturing", namely business process improvement at linear operators and staff. The analysis of approaches to the practice of using this technology in Ukraine and, accordingly, the analysis of the results of such an experience in domestic enterprises .. determined the application system "lean manufacturing."

Keywords: *Lean manufacturing, industrial enterprise management, business processes, competitiveness of enterprises.*

У статті розглянуті основні завдання системи «Бережливого виробництва», а саме поліпшення бізнес-процесів на рівні операторів і лінійного персоналу. Проведено аналіз підходів до практики використання даної технології в Україні та, відповідно, аналізу результатів такого досвіду на вітчизняних підприємствах.. Визначено галузі застосування системи «Бережливого виробництва».

Ключові слова: *Бережливе виробництво, управління промисловим підприємством, бізнес-процеси, конкурентоспроможність підприємств.*

Впервые технологию «Бережливого производства» начали использовать на предприятиях Toyota Motor Corporation. Ее основателем принято считать Таити Оно, который на базе идей, высказанных еще Г. Фордом, построил в середине 1950-х годов систему, получившую название назву Toyota Production System (TPS) [1].

Данная система позволила компании «Тойота» стать не только промышленным гигантом № 1 Японии, но и лидировать на мировом рынке среди крупнейших автогигантов Америки и Европы. Сегодня более 70% опрошенных промышленных компаний США для снижения затрат применяют принципы «бережливого» производства. В Великобритании, Бразилии, Мексике эта величина составляет 57%, 54% и 44% соответственно, тогда как в Украине - только единицы предприятий [2].

Первая и основная задача системы «Бережливого производства» - улучшение бизнес-процессов на уровне операторов и линейного персонала. Поэтому и руководство компании, от которого исходит инициатива в освоении инструментов Бережливого производства, должен рассматривать бизнес-процессы с этой точки зрения, а не отвлеченно, на основании только аналитических показателей о бизнесе компании.

Идея «Бережливого производства» направлена на ведение экономного хозяйствования и борьбу со всеми видами потерь во всех сферах деятельности. Анализ литературных источников свидетельствует о том, что основные составляющие концепции «Бережливого производства» рассмотрено в автобиографических работах Г. Форда в начале прошлого века [3].

Однако, по мнению Ю.П. Адлера и В. Л. Шпер «... Не было только одной маленькой детали. Не было понимания, что речь идет не просто об изменении господствующего стиля организации производства - речь идет о совершенно другой культуре организации, о принципиально ином стиле менеджмента, о новом стиле мышления как среди высших, так и среди низших слоев организации» [4].

Неиссякаемый интерес к исследованиям в этой сфере свидетельствует о значительном научном и практическом потенциале концепции «Бережливого производства» в решении проблемы обеспечения конкурентоспособности предприятий. Однако они в основном

касались международных компаний. В то же время недостаточное внимание уделено практике использования данной технологии в Украине и, соответственно, анализу результатов такого опыта на отечественных предприятиях.

«Бережливое производство» - система организации и управления разработкой продукции, операциями, отношениями с поставщиками и клиентами, при которой продукция изготавливается в точном соответствии с запросами потребителей и с меньшим количеством дефектов по сравнению с продукцией, произведенной по технологии массового производства. В современном высококонкурентном обществе в условиях значительной удовлетворенности покупательских потребностей за счет широкого ассортимента товаров первое место для создания конкурентоспособной продукции занимают конкурентоспособные технологии управления. К ним можно отнести и технологию «Бережливое производство», которая в последние годы приобрела особенно наибольшее распространение.

Основная суть данной технологии заключается в ее названии - бережливом, экономном производстве продукции за счет повсеместного снижения затрат на всем пути выработки продукции. Хотя эта технология начала применяться еще в Японии в начале второй половины XX в., про ее существование стало известно широкой общественности лишь в 80-х годах прошлого века.

Практика ее применения используется широко во всем мире. Особенно это касается высокоразвитых индустриальных стран, в которых подавляющее большинство предприятий и организаций практически всех отраслей используют данную технологию или ее элементы.

В США более 98% предприятий используют методы «Бережливого производства», на основе которых также реализуется и значительная часть государственных программ. Это касается не только промышленных отраслей, но и таких сфер, как торговля, услуги, коммунальное хозяйство, государственный сектор, образование, здравоохранение, вооруженные силы и тому подобное.

В первый период своего развития технология «Lean production» использовалась сначала в Японии, а затем в США и европейских странах в отраслях с дискретным производством, прежде всего в автомобилестроении. Позже данная концепция была адаптирована к условиям непрерывного производства, а затем и в других сферах. Считается, что привлекательность «Lean production» заключается в том, что данная технология на 80% состоит из организационных мер, и только на 20% составляют инвестиции в технологию [5].

Как и любая революционная идеология, философия «Lean» лучше всего проявляется в периоды кризисов, но если кризиса нет, то его необходимо создать искусственно, для того чтобы стимулировать «трансформацию» компании. Эта характеристика «Бережливого производства» уже достаточно подробно рассматривалась в публикациях как зарубежных, так и отечественных авторов. Данная технология зарекомендовала себя на практике именно как успешное средство спасения предприятий в кризисные периоды, особенно по соотношению «цена / эффект».

Современная концепция «Бережливого производства» получила развитие на европейском континенте, она представляет собой синтез и обобщение современных управленческих технологий и практик многих стран. Причем в европейских странах главный акцент делался на целевое участие персонала в организации оптимальных форм работы, тогда как в США основное внимание уделялось возможности набора рабочей силы, имеющей более низкую квалификацию, осуществлению их ускоренной подготовки, возможности быстрой подготовки и переподготовки персонала с темпами, соответствующими темпам роста производства.

Создание производственной «Lean» культуры опиралось на главный принцип - ориентацию на человеческий фактор, работу всего коллектива предприятия. Существенную поддержку составляет формирование эмоционального интеллекта (EQ) у работников методом коучинга, который отличается от классического тренинга и классического консультирования тем, что не дает советов и жестких рекомендаций, а ищет решения совместно с клиентом. От психологического консультирования «coaching» отличается

направленністю мотивації. Так, якщо психологічне консультування і психотерапія направлені на вилучення від якого-то симптому, то робота з «coaching» передбачає досягнення визначеної цілі, нових позитивно сформульованих результатів в житті і роботі [6]. Другим важливим напрямком є прагнення до постійного вдосконалення методом «step by step», тобто поступових, але неперервних покращень (метод Кайдзен).

Література:

1. Ohno T. «Тойота» Production System. Beyond Large-Scale Production/T. Ohno. – Portland, Oregon: Productivity Press. – 1988. - 192 p.
2. Прилипко А.И. От эффективных систем менеджмента к бизнес-эффективности предприятия [Електронний ресурс] / А.И.Прилипко. – Режим доступу: <http://www.trn.com.ua/articles/415/>
3. Henry Ford on Continuous Improvement [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.sme.org/cgi-bin/get-newsletter.pl?LEAN&20030709&5&>
4. Адлер Ю. П. Бережливость не роскошь, а средство выживания [Електронний ресурс] / Ю.П. Адлер, В.Л.Шпер. – Режим доступу: <http://www.markus.spb.ru/biblioteka/shper-berezh.shtml>.
5. Лившиц В. Век бережливого производства - Lean manufacturing [Електронний ресурс] / В.Лившиц. – Режим доступу: <http://proza.ru/2007/03/25-282>
6. Гвоздьов С. Основна українська особливість – не прищеплене Бережливе мислення [Електронний ресурс] / С. Гвоздьов. – Режим доступу:<http://innovations.com.ua/ukr/community/peoples/166/07/>

Zhang Haoyu

Postgraduate Student

Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov

THE IMPROVED COORDINATION OF INSTITUTIONS AND PERSONNEL SECURITY ENTERPRISE

Чжан Хао Юй

аспірант

Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА КООРДИНАЦІЇ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

The article reviewed and summarized the stages of development and implementation of personnel security, improved personnel security System Company and shows the distribution of competencies in the management of personnel security.

Keywords: *improvement, personnel safety, efficiency, coordination process.*

В статті розглянуті та узагальнені етапи розробки та впровадження системи кадрової безпеки, удосконалена система кадрової безпеки підприємства та наведено розподіл компетенцій в системі управління кадрової безпеки організації.

Ключевые слова: *удосконалення, кадрова безпека, ефективність, координація, процес.*

Формування структури системи управління кадровою безпекою підприємства є досить актуальною проблемою для підприємств, тому що ефективна організація роботи щодо забезпечення кадрової безпеки може майже на 60% знизити прямі та передбачити непрямі збитки підприємства. На сьогоднішній день одним із важливих питань, що стоїть перед стабільно розвинутим підприємством – є питання кадрової безпеки підприємства. На практиці до теми кадрової безпеки, зазвичай, підходять з двох сторін. Перший підхід – це посилення пильності. Прихильники даного методу застосовують поліграф, психологічне тестування, збільшення штату служби безпеки, впровадження відеокамер на робочих місцях та інше. Другий підхід – це виховування лояльності персоналу і побудова довірчих відносин із співробітниками [1].

Аналізуючи публікації з даної тематики, можна виділити як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, які займалися проблемою формування структури системи управління кадровою безпекою, серед них: Ареф'єва О. В., Васильчак С. Д., Герасименко О. Н., Кібанов А. Я., Чумарін І.Г., Швець Н. Р. та ін. [1 - 5].

Так як система кадрової безпеки – це не просто пакет даних, а система взаємодії, носіями якої є працівники, немає однозначності у визначенні етапів реформування даної

системи не кажучи вже про стан завершеності даного процесу, адже система кадрової безпеки це живий організм, що завжди перебуває в динамічному розвитку, пристосовуючись до виникаючих загроз, а точніше розвиваючись під їхнім впливом, по можливості попереджаючи їх.

На рис. 1 наведені етапи розробки та впровадження системи кадрової безпеки на підприємстві.

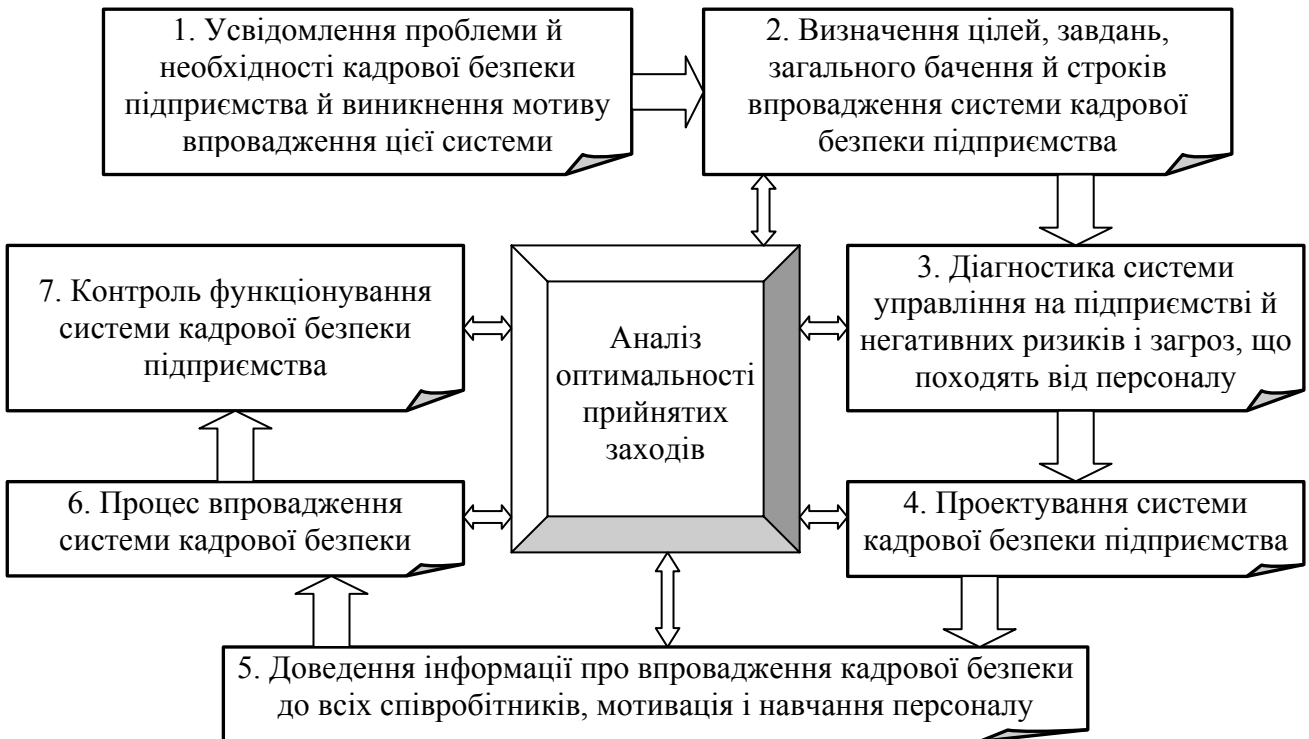


Рис. 1. Етапи розробки та впровадження системи кадрової безпеки

Тому, в даному дослідженні автором розроблена Концепція кадрової безпеки підприємства, яку пропонується взяти за основу удосконалення та впровадження системи кадрової безпеки підприємства.

Відправною точкою розробки системи кадрової безпеки підприємства є усвідомлення проблеми недостатності заходів з забезпечення кадрової безпеки. Суб'єктом ухвалення рішення про впровадження цієї системи є вище керівництво підприємства. Саме керівники вищого ешелону усвідомлюють у якому напрямку рухається підприємство, стратегічні напрямки діяльності і які потенційні небезпеки можуть бути критичними для виживання в даному сегменті. Тому необхідне чітке визначення проблем підприємства в контексті кадрової безпеки і шляхи їх вирішення та запобігання.

На третьому етапі необхідно провести первинний аудит системи показників (індикаторів) кадрової безпеки підприємства (можна використовувати систему індикаторів наведену в другому розділі дослідження). На цьому етапі також рекомендується провести оцінку потенційних ризиків та загроз що виходять від персоналу, наприклад, за допомогою системи аналізу і управління кадровими ризиками «ГРИФ», що входить до пакету Digital Security Office [3].

На п'ятому етапі впровадження системи кадрової безпеки підприємства необхідно забезпечити ознайомлення всього персоналу з цілями та завданнями цього проекту, а також організувати навчання й підвищення кваліфікації персоналу по кадровій безпеці та взагалі по спеціалізації співробітників.

Без чіткого знання всіма співробітниками персональних дій у ситуаціях, коли помітні тільки слабкі сигнали, найдрібніші ознаки небезпеки в зоні відповідальності кожного, неможлива результативна діяльність з забезпечення фінансових активів підприємства й

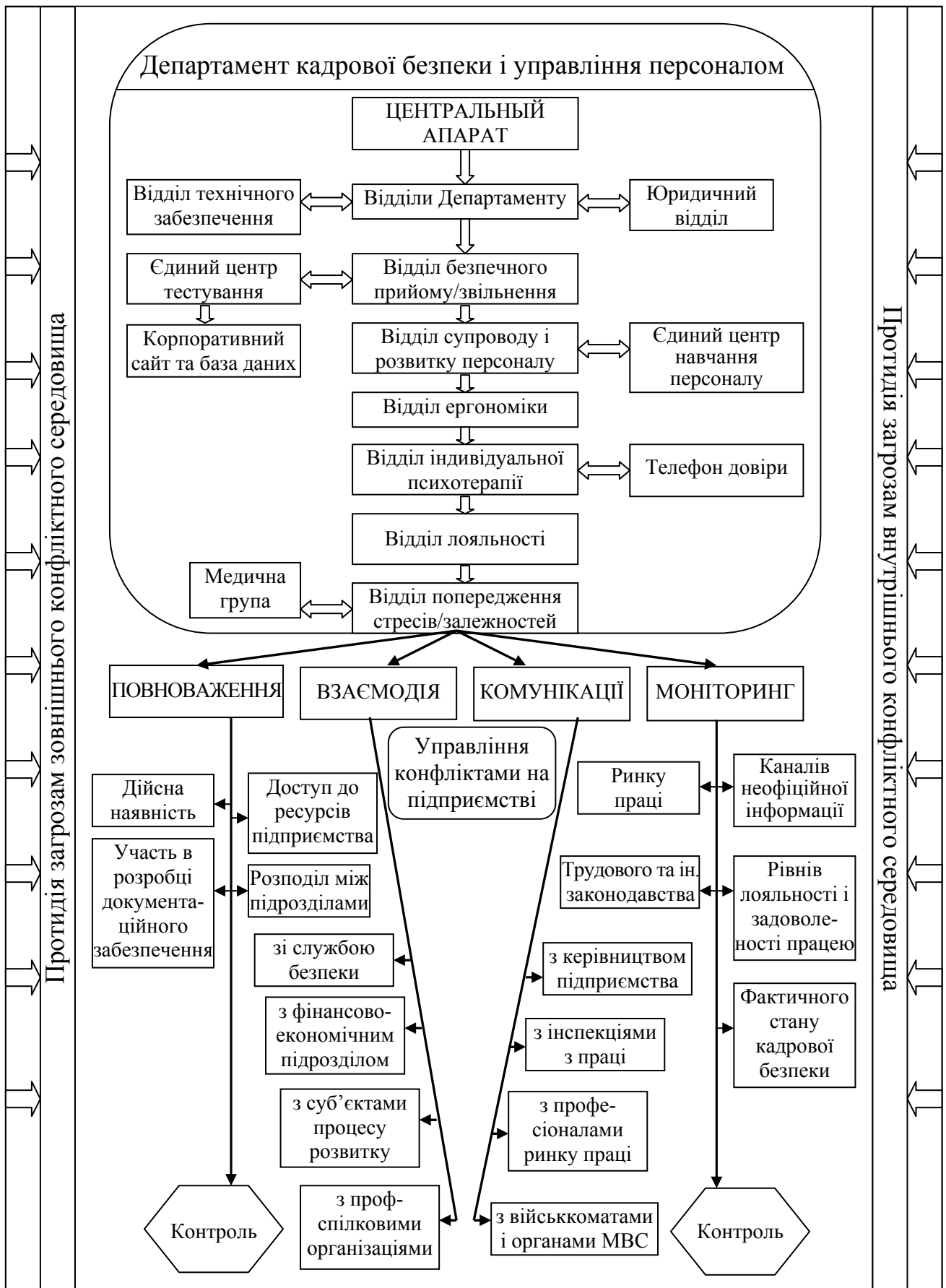


Рис. 2. Удосконалена система кадрової безпеки підприємства

підтримки заданого рівня безпеки. Сигнал може залишитися без уваги, що спричинить великий збиток. У той же час, фахівці з кадрової безпеки не можуть охопити своєю увагою й впливом абсолютно всі ризики. Тому допомога персоналу тут украй необхідна, а щоб вона була своєчасною й ефективною, потрібно організовувати навчання з відповідних тематик запобігання втрат[4].

На шостому етапі проводиться впровадження і організація використання розробленої системи кадрової безпеки підприємства, а також обраних заходів, способів (методик) і засобів забезпечення кадрової безпеки підприємства.

На останньому етапі проводиться контроль функціонування системи кадрової безпеки підприємства, результатом якого є корекція всіх параметрів і характеристик, застосовуваних засобів і методів.

Дана методика носить узагальнений методичний характер і демонструє основні концептуальні етапи впровадження системи кадрової безпеки.

Основні труднощі, які можуть виникнути при впровадженні системи:

- а) втрата цілей впровадження системи кадрової безпеки;
- б) вихід за рамки проекту впровадження системи кадрової безпеки;
- в) низький рівень кваліфікації суб'єктів впровадження системи безпеки;
- г) недотримання строків впровадження системи кадрової безпеки;
- д) відсутність необхідної мотивації співробітників;
- е) недостатнє розуміння співробітниками підприємства цілей і завдань проекту впровадження.

впровадження.

Четвертий етап розглянемо більш детально.

Для впровадження системи кадрової безпеки на підприємстві автор пропонує реформувати існуючу організаційну структуру промислового підприємства наступним чином (рис. 2).

Так управління кадровою безпекою та персоналом на будь-якому з досліджуваних підприємств повинно здійснюватися з єдиного центру. Під таким центром пропонується розуміти Департамент кадрової безпеки і управління персоналом (надалі – Департамент КБ і УП), основним завданням якого буде розробка й реалізація безпечної політики в роботі з персоналом. Для цього в його складі з'являться такі відділи як індивідуальної психотерапії, лояльності (харасменту) та відділ попередження стресів/залежностей [5].

Тільки в такий спосіб підприємство зможе збільшити ефективність діяльності і знизити ризики від злочинних дій своїх співробітників.

Департамент КБ і УП повинен формуватися переважно з людей із психологічною базовою освітою, які знайомі з реальною специфікою діяльності відповідного промислового сектору в Україні [6].

Висновком дослідження є забезпечення кадрової безпеки є невід'ємною складовою частиною діяльності підприємства. Стан захищеності – уміння і здатність підприємства надійно протистояти будь-яким спробам кримінальних структур або недобросовісних конкурентів завдати збитку законним інтересам підприємства.

Литература:

1. Ареф'єва О. В. Кадрова складова в системі економічної безпеки машинобудівних підприємств / О. В. Ареф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 95 – 100.
2. Васильчак С. В. Кадрова безпека підприємства – основа економічного розвитку / С. В. Васильчак, І. Р. Мацюняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 122-128.
3. Герасименко О. М. Моделювання системи забезпечення кадрової безпеки суб'єкта господарювання / О. М. Герасименко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №2. – С. 118-124.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
5. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу / Н. Швець // Персонал. – 2006. – № 5. – С. 26-27.
6. Оксинайд К. Е. Управление социальным развитием и социальная работа с персоналом организации / К. Е. Оксинайд, Е. В. Розина – К.: Кондор, 2012. – 232 с.

9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Kovpak E.O.

Ph.D., Associate Professor

Titomyr O.S.

Lecturer

V.N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv, Ukraine

Voropai N.I.

Ph.D., Associate Professor

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine

INNOVATION DEVELOPMENT OF UKRAINIAN REGIONS: COMPARATIVE AND CLUSTER ANALYSIS

The rating Ukrainian regions by the level of innovative development has been developed on the basis ten indicators of innovation activity in industrial and of implementation of innovation products and processes in 2014. Among the Ukrainian regions are clusters with high, medium and low value of innovation development indicator have been detected. Regions of Ukraine have been attributed to the two clusters: with high and low levels of implementation innovations, rationalization proposals, intellectual property rights and advanced technology

Key words: *innovation development, Ukraine, region, ranking, cluster analysis, Kohonen self-organizing maps.*

Introduction. Innovation is complex process from the inception of an innovative idea to its realization and perception of innovations the real economy [1]. The economic outputs of countries are closely related to the level of their innovative development. Innovative development is viewed as a process of economic growth based on the assimilation of the results of innovative activity. Difficult socio-economic situation in Ukraine is both a signal about the need to increase the level of innovative development, and at the same time the factor that prevents the enhancement of innovation activity.

The purpose of research is a comparative analysis of the level of innovative development of regions in Ukraine. The object of research is the system of innovative development indicators at the regional level in Ukraine.

The empirical base for the research was the official statistical information about scientific and innovative activity in regions of Ukraine [2-4].

The level of development of the regional innovation system was evaluated on basis of such indicators: 1) the share of innovation-active enterprises in industrial, %; 2) innovation expenditure in industrial, mln. grn.; 3) the share of sales of innovative products in industrial, %; 4) the number of enterprises that implemented innovations, units; 5) the created advanced technologies, units; 6) the number of enterprises implementing intellectual property rights, units; 7) the use of rationalization proposals, units; 8) the number of enterprises who have used rationalization proposals, units; 9) acquiring advanced technology, units; 10) the number of sold advanced technology, units.

As methods of research have been used the methods of ranking, cluster analysis (with software “Deductor Studio Academic”).

1. Ranking of regions

The ranking Ukrainian regions have been made on the basis the quantitative values of indicators from 1) to 10). The official data about scientific and innovative activity of Autonomous Republic of Crimea in 2014 is not available. The results of ranking Ukrainian regions in 2014 except Crimea are presented in table. 1.

2. The clustering of Ukrainian regions by the level of innovation development in the Kohonen self-organizing maps

The clustering of Ukrainian regions according to 10 ranking was performed in “Deductor Studio Academic” by two methods: a) Kohonen self-organizing maps; b) k-means. Ukrainian regions are grouped into 3 cluster in the Kohonen self-organizing maps.

Table 1

The ranking Ukrainian regions by the level of innovative development*

Rank by	Region											
	Kharkiv region	Kiev city	Ivano-Frankivsk region	Dnepropetrovsk region	Zaporizhzhya region	Lviv region	Poltava region	Sumy region	Donetsk region**	Mykolaiv region	Vinnytsia region	Kyiv region
<i>1</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
the share of innovation-active enterprises in industrial	4	5	3	16	2	10	24	7	14	6	15	20
the innovation expenditure in industrial	4	1	16	2	9	11	8	6	7	5	3	14
the share of sales of innovative products in industrial	5	13	5	24	15	12	2	1	15	19	10	11
the number of enterprises that implemented innovations	1	2	5	6	4	3	17	16	17	12	10	7
the created advanced technologies	2	1	7	3	12	11	6	19	4	4	10	7
the number of enterprises implementing intellectual property rights	1	2	9	3	8	6	4	15	5	11	11	6
the use of rationalization proposals	5	4	9	1	11	6	7	13	2	17	12	10
the number of enterprises who have used rationalization proposals	2	3	6	1	6	9	5	9	6	14	14	9
the acquiring advanced technology	3	4	5	17	7	11	10	1	17	2	8	12
the sold advanced technology	2	1	6	4	6	3	6	5	6	6	6	6
SUM of ranks	29	36	71	77	80	82	89	92	93	96	99	102

* Source: calculated by the author based on official data [2-4]

** excluding the territory not controlled by Ukraine

The continuation of the Table 1

Rank by	Region												
	Odessa region	Zhytomyr region	Kherson region	Kirovograd region	Terнопil region	Rivne region	Volyn region	Chernivtsi region	Chernihiv region	Cherkasy region	Transcarpathian region	Khmelnytskyi region	Lugansk region**
<i>1</i>	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
the share of innovation-active enterprises in industrial	9	18	1	8	12	12	22	11	17	23	25	21	19
the innovation expenditure in industrial	10	20	18	17	21	25	12	19	15	23	24	13	22
the share of sales of innovative products in industrial	9	20	4	7	15	23	8	13	21	18	3	22	25
the number of enterprises that implemented innovations	9	14	20	14	21	8	19	22	23	11	24	12	25
the created advanced technologies	20	9	15	18	12	20	15	20	14	20	20	20	15
the number of enterprises implementing intellectual property rights	9	11	15	21	17	18	23	23	18	18	14	25	21
the use of rationalization proposals	3	8	21	15	14	16	21	19	18	20	21	21	21
the number of enterprises who have used rationalization proposals	9	4	21	17	13	17	21	17	14	17	21	21	21
the acquiring advanced technology	21	5	9	19	14	16	14	13	20	23	21	23	23
the sold advanced technology	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
SUM of ranks	105	115	130	142	145	161	161	163	166	179	179	184	198

* Source: calculated by the author based on official data [2-4]

** - excluding the territory not controlled by Ukraine

The Kohonen self-organizing map has been recognized more than 54% of the objects of the training sample. The significance of the 7 indicators 100%, 1 indicator (rank according to the

acquiring advanced technology) is 99.7%, and two (rank according to share of innovation-active enterprises in industrial and the share of sales of innovative products in industrial) less than 75%.

Kharkiv region is the nearest to the center of cluster 0, and generally has the lowest sum of ranks on all indicators of innovation development, that are considered. So, Kharkiv region was the leader of innovation development in Ukraine in 2014.

Cluster 1 consists of ten Ukrainian regions, cluster 2 – 11 (see table 2).

Table 2

The composition of the clusters according to level of innovation development in Ukraine (in the Kohonen self-organizing maps)*

Cluster 0	Cluster 1	Cluster 2
The regions with the highest value on indicators of innovative development	The regions with the average value on indicators of innovative development	The regions with the indicators of innovation development in value below the average
Kharkiv region Lviv region Dnipropetrovsk region Kyiv city	Mykolaiv region Donetsk region Poltava region Ivano-Frankivsk region. Kiev region Zhytomyr region Vinnytsia region Zaporozhye region Sumy region Odessa region	Kherson region Kirovohrad region Chernivtsi region Rivne region The Ternopil region. Chernihiv region Luhansk region. Khmelnitsky region. Volyn region Cherkasy region Transcarpathian region

* Source: derived by the author based on the analysis of data in “Deductor Studio Academic”

The mean of the ranks does not exceed 11.5 for each region from the cluster 1– so regions from this cluster are ranked higher than the national average in the ratings of innovation development.

The mean of the ranks above 13 for each regions from the cluster 2, therefore, the representatives of this cluster are ranked below the national average in the ratings of innovation development.

Lugansk region (excluding the territory not controlled by Ukraine) has the highest sum of ranks on all indicators of innovative development in 2014.

3. The clustering of Ukrainian regions by the level of innovation development by the k-means.

The results of clusterization of Ukrainian regions (3 clusters) by the method of K-means coincided with the results of the clustering are shown in table. 2.

The matrix is a pairwise comparison of the clusters shows that cluster 0 and cluster 1 are quite similar, while clusters 0 and 2, 2 and 1 – not at all like (see Fig. 1). This may indicate that the gap between the values of indicators of innovation development cluster 0 and cluster 1 small.

	0	1	2
0	100,00%	73,41%	0,06%
1	73,41%	100,00%	8,96%
2	0,06%	8,96%	100,00%

Fig. 1 The matrix is a pairwise comparison of the clusters 0, 1 and 2

4. The clustering of Ukrainian regions by the level implementation of innovative products and processes

Additionally have been analyzed according to Ukrainian regions differ in the level of implementation of innovation product and process in enterprises: namely, intellectual property rights, innovations, rationalization proposals and advanced technology (technical achievements). Clustering is performed based on the values of ranks of the regions according to four indicators: the

number of enterprises that implemented innovations; the number of enterprises implementing intellectual property rights; the use of rationalization proposals; acquiring advanced technology.

As a result of the attempts of clustering in Kohonen self-organizing maps, the best option was to allocate two clusters (cluster A and cluster B). The significance of this clustering was not less than 99.9%. Cluster A unites 14 regions, cluster B – 11 regions of Ukraine. The composition of the clusters is presented in Table 3.

Table 3

The composition of the clusters according to level of implementation of innovation products and processes (in the Kohonen self-organizing maps)*

Cluster A	Cluster B
Regions with high rates of implementation innovations, rationalization proposals, IPR and advanced technology	Regions with below average rates of implementation innovations, rationalization proposals, IPR and advanced technology
Kharkiv region Lviv region Dnipropetrovsk region Kyiv city Mykolaiv region Donetsk region Poltava region Ivano-Frankivsk region Kiev region Zhytomyr region Vinnytsia region Zaporozhye region Sumy region Odessa region	Kherson region Kirovohrad region Chernivtsi region Rivne region Ternopil region Chernihiv region Luhansk region. Khmelnytsky region Volyn region Cherkasy region Transcarpathian region

* Source: derived by the author based on the analysis of data in Deductor Studio Academic

It should be noted that the cluster A includes all regions from Cluster 0 and Cluster 1 in clustering of Ukrainian regions by the level of innovation development.

The average ranks of regions from cluster A does not exceed 9 and above the national average. On the contrary, the regions in cluster B have an average rank for each indicator is not less than 17, which is significantly below the average rank for the country. Thus, the formed clusters of Ukrainian regions by the level implementation of innovation products and processes are very different (see matrix is a pairwise comparison on Fig. 2).

	0	1
0	100,00%	0,00%
1	0,00%	100,00%

Fig. 2 The matrix is a pairwise comparison of the clusters A and B

Conclusion. The rating Ukrainian regions by the level of innovative development has been developed on the basis ten indicators of innovation activity in industrial and of implementation of innovation products and processes in 2014. It was implemented three variants of clusterization of Ukrainian regions. Conclusions on the three cluster analyses are the same: 1) Kharkiv region was the leader of innovation development in Ukraine in 2014; 2) Lugansk region (excluding the territory not controlled by Ukraine) was the outsider of innovation development in Ukraine in 2014; 3) Kharkiv region, Kyiv city, Dnipropetrovsk region and Lviv region are the regions with the highest value on indicators of innovative development; 4) The regions with the highest and middle value on indicators of innovative development (14 regions) are also leaders of implementation innovations, rationalization proposals, intellectual property rights and advanced technology; 5) There was a big difference between the average values of implementation of innovation products and processes for 14 regions-leaders and other 11 regions.

References:

1. Marchenko, O.S. Consulting resources of national innovation systems. Economic-theoretical analysis / O.S. Marchenko. - Kharkiv: Pravo, 2008. -280 p. - (in Ukr.).

2. Innovation activity of industrial enterprises in 2014 [Electronic Resource] / resp. for the issue O.I. Bilokon // State statistics service of Ukraine – Kyiv, 125/0/05.3BH-15 from 28.04.2015 – Way of access: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Scientific and innovation activity in Ukraine: statistical Bulletin [Electronic Resource] / resp. for the issue O.O. Karmazina // State statistics service of Ukraine. – Kyiv, 2015. - 205 p. - (in Ukr.).
4. Creation and use of advanced technology and intellectual property rights objects at the enterprises of Ukraine in 2014 [Electronic Resource]/ resp. for the issue O.I. Bilokon // State statistics service of Ukraine. – Kyiv, - 133/0/05.3BH-15 від 12.05.2015 – Way of access: <http://ukrstat.gov.ua/>

Chichulin V.P.

Candidate Engineering, Lecturer

Chichulina K.V.

Candidate Engineering

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Ukraine

PAIR CORRELATIONS IN ECONOMIC AND MATHEMATICAL METHODS

Чичулин В.П.

к.т.н., доцент

Чичулина К.В.

к.т.н.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка, Украина

ПАРНАЯ КОРРЕЛЯЦИЯ В ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДАХ

The article deals with modern economic-mathematical methods. The economic system presented in the form of series-connected elements. Shows the dependence for the calculation of the probability of occurrence of economic events in the system serially connected elements according to the degree of correlation. Proposed the power function definitions for series-connected elements of the probability of absence of event (phenomenon) the economic system of the two elements, with the coefficient of pair correlation.

Keywords: *coefficient of correlation, assessing of projects, coefficient of generalized covariance, economic system, probability, event*

В статье рассмотрены современные экономико-математические методы. Экономическая система представлена в виде последовательно соединенных элементов. Приведена зависимость для расчета вероятности появления экономических событий в системе последовательно соединенных элементов с учетом степени корреляционной связи. Предложена степенная функция определения для последовательно соединенных элементов вероятности появления (отсутствия) события (явления) экономической системы двух элементов с учетом коэффициента парной корреляции.

Ключевые слова: *коэффициент корреляции, коэффициент обобщенной ковариации, экономическая система, вероятность, событие*

Существующие модели условно можно разделить на два класса – модели материальные и модели абстрактные. В данном исследовании мы рассмотрим один из видов абстрактных моделей, а именно, математические в разрезе . анализа различных явлений и процессов, имеющих экономические закономерности. Согласно [1] применение математических методов существенно расширяет возможности экономического анализа, позволяет сформулировать новые постановки экономических задач, повышает качество принимаемых управленческих решений. Математические модели экономики, отражая с помощью математических соотношений основные свойства экономических процессов и явлений, представляют собой эффективный инструмент исследования сложных экономических проблем. В современной научно-технической деятельности математические модели являются важнейшей формой моделирования, а в экономических исследованиях и практике планирования и управления – доминирующей формой.

Рассматривая математические модели экономических процессов и явлений многие экономисты используют их упрощенные формальные описания, называемые экономическими моделями [2]. Примерами экономических моделей являются модели потребительского выбора, модели фирмы, модели экономического роста, модели равновесия на товарных, факторных и финансовых рынках и многие другие.

Рассматривая анализ гипотез авторов во главе с Замковым О.О. экономические модели позволяют выявить особенности функционирования экономического объекта и на основе этого предсказывать будущее поведение объекта при изменении каких-либо параметров (например, повышение обменного курса, ухудшение экономической конъюнктуры, падение прибыли) При этом авторы отмечают огромное значение оценки взаимосвязи экономических показателей, влияющих на рассматриваемую ситуацию для дальнейшего прогнозирования ситуации. Исходя из вышеизложенного, тема исследования достаточно актуальна.

Рассматривая основные виды экономико-математических моделей, используемых при анализе влияния отдельных факторов (аддитивные модели; мультипликативные модели; кратные модели; смешанные модели) одним из самых важных моментов является способ решения определенной модели. Существует огромное количество традиционных методов (например, способ цепных подстановок, способы абсолютных и относительных разниц, балансовый способ, индексный метод, методы корреляционно-регрессионного анализа и многие другие) и специфических математических методов, которые используются в экономическом анализе.

На наш взгляд перспективным и оптимальным методом экономического анализа есть, именно, корреляционный метод, который позволяет учесть корреляцию между определенными случайными событиями или явлениями экономических систем [3].

В экономическом анализе существует возможность получения ряда показателей экономической системы событий через призму экономико-математической модели [4], которая имеет вектор исследования отдельных частей системы и их функций. Есть необходимость в статистической обработке с учетом корреляционной взаимосвязи полученных показателей для дальнейшего прогнозирования экономической ситуации.

Рассмотрим существующие представления относительно учета корреляционной связи между элементами экономической системы при определении вероятности появления (отсутствия) события. В [5] определено, что учет коэффициента корреляции целесообразно именно в диапазоне от 0 до 1. Предельный уровень коэффициента корреляции по методу PNET [6] достаточно высокий (0,7). Следовательно, применение его при большом разбросе экономических показателей невозможно. Исходя из этого, очень важным моментом есть поиск упрощенного представления учета коэффициента парной корреляции в расчетах вероятности появления (отсутствия) наступления определенной экономической события (явления).

Представив экономическую систему в виде элементов с последовательным соединением, отметим, что вероятность появления (P_n) или отсутствия (Q_n) экономической события рассчитывается по следующим формулам:

$$P_n = \prod_{i=1}^n P_i = \prod_{i=1}^n (1 - Q_i), \quad (1)$$

$$Q_n = 1 - \prod_{i=1}^n P_i = 1 - \prod_{i=1}^n (1 - Q_i). \quad (2)$$

Для расчетов примем коэффициент корреляции в таком виде [7]:

$$r_{ij} = \frac{\text{cov}(x_i, x_j)}{\sigma_i \sigma_j} = \frac{M[(x_i - m_{xi})(x_j - m_{xj})]}{\sigma_i \sigma_j}, \quad (3)$$

где m_{xi} , m_{xj} – математическое ожидание координаты x_i и x_j ;

σ_i , σ_j – стандарт координаты x_i и x_j ;

$\text{cov}(x_i, x_j)$ – математическое ожидание произведения центрированных координат x_i , x_j .

Если рассмотреть условие абсолютной зависимости элементов экономической системы ($r_{ij} = 1$), в этом случае они объединяются в один элемент с максимальной

вероятностью того, что событие не произойдет Q_{max} . При условии независимости элементов экономической системы ($r_{ij} = 0$), вероятность отсутствия появления пары событий (явлений):

$$Q_{s\ ij}^H = 1 - P_{s\ ij}^H = 1 - P_i \cdot P_j = 1 - (1 - Q_i) \cdot (1 - Q_j). \quad (4)$$

Согласно [5] при ($r_{ij} = | 1 |$) существует функциональная связь, значит изменения пары экономических событий (явлений) можно описать линейной функцией. Значит, в дальнейшем будем учитывать уже в линейной постановке парный коэффициент корреляции r_{ij} в диапазоне от 0 до 1 при расчете вероятности отсутствия наступления экономического события (явления) независимых и зависимых последовательно соединенных событий. (Q_s^3)

Вероятность зависимых между собой пары последовательно соединенных событий (Q_s^3) экономической системы можно рассчитать таким образом [3]:

а) при условии пары одинаковых вероятностей Q_i и Q_j :

$$Q_s^3 = Q_s^H - r_{ij}(Q_s^H - Q_i); \quad (5)$$

б) при условии пары разных вероятностей Q_i и Q_j :

$$Q_s^3 = Q_s^H - r_{ij}(Q_s^H - Q_{max}); \quad (6)$$

где Q_i та Q_j – вероятность того, что экономическое событие не произойдет i -го или j -го элемента;

Q_s^H – вероятность системы двух независимых элементов;

Q_{max} – максимальная вероятность между i -м и j -м элементами.

В ходе проведенных исследований была предложена степенная функция определения для последовательно соединенных элементов вероятности отсутствия события экономической системы двух элементов с учетом коэффициента парной корреляции для линейной постановки:

$$Q_s^3 = Q_s^H \cdot \left(\frac{Q_i}{Q_s^H} \right)^{r_{ij}} \quad (7)$$

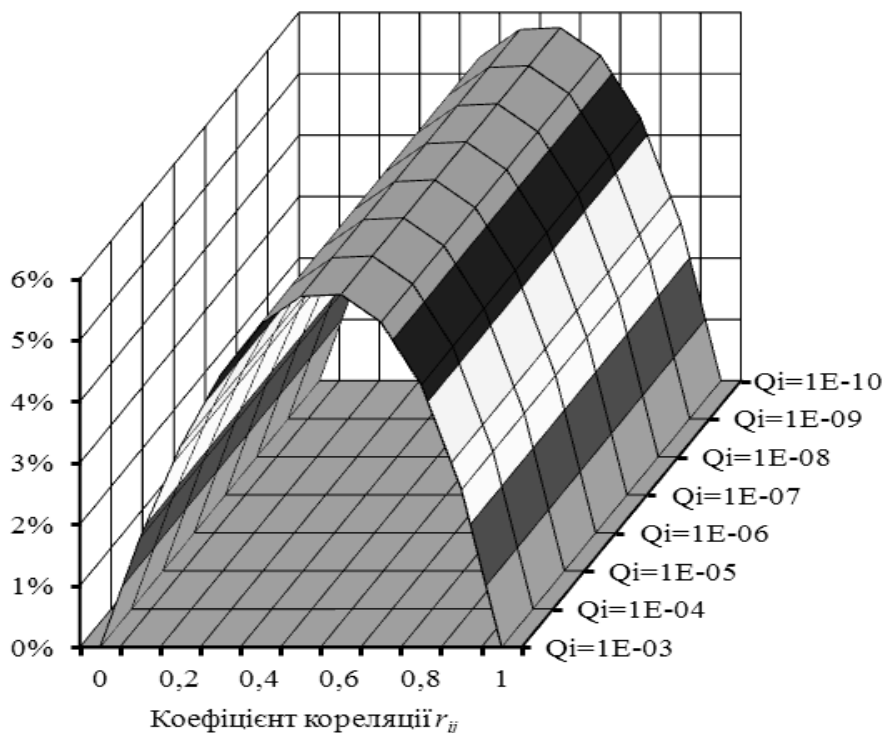


Рис. 1. Отклонение ступенчатой функции вероятности отсутствия события для экономической системы двух взаимосвязанных элементов в зависимости от линейной функции и вероятности отказа Q_i

Исследования соответствующих зависимостей, дали возможность установить, что отклонение вероятности того, что событие не произойдет системы двух взаимосвязанных элементов Q_S^3 (7), в сравнении с (5) доходят до 5,75% при $r_{ij} = 0,6$ с последующим уменьшением процентов погрешности (рис. 1). Отметим тенденцию увеличения разницы величин до предела $r_{ij} = 0,5$.

В результате, представлен анализ современных экономико-математических методов, в частности, корреляционный. Выявлена возможность подачи экономических событий в виде систем с последовательным соединением элементов. Предложена степенная функция определения вероятности отсутствия события экономической системы двух последовательно соединенных элементов с учетом коэффициента парной корреляции.

Литература:

1. Экономико-математические методы и модели. Их классификация. – Режим доступа: <http://e-history.kz/ru/contents/view/471>
2. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике: Учебник. 2-е изд. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство «Дело и сервис», 1999. – 368 с.
3. Чичуліна К.В. Врахування парної кореляції між випадковими процесами в економічному аналізі // Чичулін В.П. // Економічний простір : зб. наук. пр. / Придніпров. держ. акад. буд-ва та архіт. – Д.: ПДАБА, 2014. №86 – С. 232-241.
4. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
5. Вентцель Е.С. Теория вероятностей. – М.: Наука, 1969. – 576с.: ил.
6. Ditlevsen O., Madsen H.O. Structural reliability methods // Department of mechanical engineering. Technical University of Denmark maritime engineering. 2003. – 323 p.
7. Сигорский В.П. Математический аппарат инженера / В.П. Сигорский. – К.: Техника, 1977. – 766 с.

10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Pšenková J.

JUDr., Doctor (PhD.),
Department Public Administration and Regional Economics,
Faculty of Social and Economic Relations

Gullerová M.

Mgr., Doctor (PhD.),
Department of Social Sciences and Humanities, Faculty of Social and Economic Relations,
Alexander Dubček University of Trenčín (Trenčín, Slovakia)

EMPLOYERS' PRACTICE RELATED TO WORK-LIFE BALANCE

The issue of work-life balance has been widely discussed by employees and employers for quite a long time. Employees are concerned with balancing and integrating efficiently their work and personal lives, such as caring for their children, doing the housework, etc. On the other hand, employers face the problem of dealing with the requirements laid down in the legislation, i.e. enabling the reconciliation of work and family lives of employees through available legislative tools. The authors of the paper draw attention to the need to better balance and integrate work and personal lives of employees. In addition, the authors analyse attitudes of employers to individual work-life balance tools, and focus on shortcomings in practice based on the findings observed by labour inspectors.

The paper was published under the VEGA project No. 1/0613/14 titled Changes in the economic structure of the Slovak regions and their impact on economic and social development.

Keywords: *employee, employer, work life, private life, balance, national labour inspectorate.*

Introduction

The legal status of an employee and employer in the Slovak Republic is governed by the fundamental piece of employment legislation – Labour Code. The Labour Code is a document governing an array of tools available to achieve some degree of work-life balance of employees. Surely, it can be stated that the purpose of work-life balance is to improve quality of life of employees. Work-life balance is a concept which deals with proper prioritizing between work and family (or personal life). The concept was first used in the 80's of the 20th century.

Work-life balance can be established by using indicators. There are multiple indicators presented in the literature and web links. We maintain that continuous expanding the number of indicators does not make the measurement more objective. A question whether it is possible to determine reliably the measure of work-life balance of a country can be also posed. Depending on the criteria selected, there are several approaches to measure the development of society. In general, composite indicators containing several parameters in various proportions are employed to measure work-life balance [1].

Quality of life is a multi-dimensional concept encompassing not only social but also psychological and biological aspects of life [2].

Work-life balance tools include flexible forms of employment, such as part-time work, home-work, telework, and job-sharing. Individual types of flexible employment are governed by the applicable Labour Code provisions [3].

Although flexible workforce is being increasingly used, conventional approaches to the employment are still sufficiently utilized by employers and employees. On the other hand, flexible workforce is for instance the right option for those who do not want to work fixed hours throughout the year, but it can also be seen as one of the concurrent employment options [4].

Shortcomings found in work-life balance practice

In the years 2009 – 2012, the National Labour Inspectorate performed regular checks on the compliance with work-life balance conditions through its regional labour inspectorates. In addition, inspections on ensuring work-life balance provisions were carried out. Each inspection was focused on the selected issues in this area. Annual reports [5] of the National Labour Inspectorate reveal the following findings:

In 2009, part-time employment was extensively used. The shift from full-time employment to reduced working hours was initiated by the global financial crisis and subsequent employers' changed demands. In 2009 inspections, the labour inspectors found that no contracts for reduced working hours were concluded on the grounds of balancing work and personal lives of employees.

In practice, certain types of agreements on work performed outside the employment relationship are frequently used. Agreements on work performed outside the employment relationship are utilized by employers in order to reduce their labour costs and eliminate their other obligations, such as for instance meals for employees, holidays, paid sick days, doctor or medical appointments. In 2009, breaches of § 226 of the Labour Code made up 37.8% of the total number of breaches found in the area of reconciliation of family and professional life. Regarding the breaches, employers concluded agreements on performance of work for carrying out recurring activities, and thus misusing the institute of agreements on performance of work by preferring such agreements to regular employment relationship for performing dependent work.

Moreover, the majority of Labour Code violations found in 2010 related to agreements on work performed outside the employment relationship (§ 226 – 375 violations), and agreements on performance of work were misused and preferred to regular employment relationship. Further breaches found related to § 116 par. 3 (145 violations) - employees shall not be paid wage compensation for leave that is not taken up to the four weeks of basic paid leave except where they were unable to take this leave as a result of termination of the employment relationship. Labour Inspectors also found breaches related to § 93 par. 1 (89 breaches) – employers failed to provide their employees two consecutive days of continuous rest once per week, which must fall on Saturday and Sunday or on Sunday and Monday. In reality, this means that employees had no opportunity to take their leaves in the respective year or employers disregarded the employees' legitimate interests, and employees were not provided adequate continuous rest once per week, which undoubtedly affected their family lives, parental or other roles.

In 2011, the most frequently violated Labour Code provisions related to reconciling family and professional life are as follows:

- § 87 par. 4 – 87 breaches, working time exceeding 12 hours within 24 hours,
- § 90 par. 4 – 40 breaches, the timetable of work shifts was not announced by the employer in writing at the employer's place that is accessible to employees,
- § 90 par. 9 – 25 breaches, employers failed to timely announce the distribution of working time to employees,
- § 93 par. 1 – 64 breaches, employees violated the provision on continuous rest of employees in a week,
- § 116 par. 3 – 110 breaches, employers did not abide to the provision on wage compensation for leave that is not taken up.

Based on the above mentioned findings by the Slovak labour inspectorates, it can be inferred that they all have to do with the arrangement of employee working time. Working time is directly related to time off, i.e. the time that employees can devote to their families, hobbies, etc. Therefore, the infringement of the Labour Code provisions mentioned had a significant impact on employee family lives.

In addition, the labour inspectors established violations by employers in pre-contractual relations – employers inquired job applicants on family background (marital status, number and age of children, family and maternity planning, etc.).

The issue of balancing work and family responsibilities of employees and employees taking care of children was indirectly monitored by means of some issues that had emerged from complaints filed in 2012:

- transfer of an employee to different work in a different place,
- not assigning work pursuant to the contract of employment,
- frequent changes to the already fixed timetable of work shifts,
- scheduling several consecutive night shifts,
- ordering overtime work by employers,

- not providing breaks between two shifts and making them frequently short to minimum,
- not providing breaks during a week,
- holidays unilaterally determined by an employer,
- neglecting or constraining personal obstacles at work.

Working time arrangement is one of the key areas in which employers may effect a positive balance between work and personal lives of their employees. In case of increased work demands, employers rather order overtime work to their employees than hire new staff. Labour inspection findings showed that employees often work 5-6 days in 12 hour shifts in a row, which worsens their performance, reduces their concentration, and last but not least makes it difficult to balance their work and family lives. There are cases that both parents work in shifts like this, and have to take turns caring for their children and doing the housework. Worries about losing their job and not being able to support their families make employees put up with such situations as they are stronger than their need for work-life balance.

Internal rules of employers regulating and in practice also allowing various forms of balancing work and family life are often those used by subsidiaries or branches of foreign companies. The quality of regulating labour-law relations is very high in such companies. On the contrary, such a level of regulated labour-law relations is not common with domestic employers or small employers. Working arrangements can also be agreed by larger employers who can redistribute workload among their staff or who are willing to hire part-time workers.

In the Slovak Republic, reduced working time is not as common as in other Western European countries. This is undoubtedly due to low wages compared to costs of living.

Conclusion

The issue of better balancing or integrating work and family lives has been included in a wide range of the European Union and domestic legislation. The Slovak Republic as a member state of the European Union provides legislative and other support to the efforts made by employers to create conditions for work-life of employees.

The available statistical data from the National Labour Inspectorate show a low employment rate of women working part-time. Working part-time is considered to be one of the most effective ways of balancing work and family lives in many European countries (mainly the Netherlands, Norway, Switzerland, Luxembourg). Other work-life balance tools include home-work and telework. Employers cover performing of jobs (such as for instance of an accountant, software engineer, web administrator) by commercial and legal relationships concluded pursuant to the provisions of the Commercial Code, instead of atypical employment relationships.

The National Labour Inspectorate does not consider the work-life balance legislation to be inadequate. In the Slovak Republic, it is rather the quality of labour relations that is seen problematic. Employers often see their employees as a mere labour, and little or no attention is paid to other aspects of their lives, be they health, family or private lives. Labour inspectors have witnessed cases when employees wanted to return to work after their parental leave, but their positions no longer existed or their employers could not employ employees with a child for objective or other reasons.

The lack of knowledge of legal regulations on employment of specific groups of people, such as pregnant women, mothers until the ninth month after confinement and breast-feeding women often makes even small employers avoid taking them on due to anticipated higher employment costs.

Regarding work-life balance, both employers and employees must be familiar with the work-life balance legislation. In addition, employees should be regarded as people living not only professional lives, but also family and personal lives. It is necessary to eradicate cases often witnessed by labour inspectors, in which pregnant workers withheld their pregnancy for the fear of losing their job and social security instead of receiving treatment they were entitled to under law.

References:

1. Masárová, T. and Živčicová, E., 2012: Meranie kvality života. Žilina: Georg 2012. ISBN 978-80-8154-003-5, pp.203

2. Masárová, T. and Gullerová, M. 2014: Subjective perception of the quality of life. In: Social and economic revue No. 04/2012, Scientific Journal, Faculty of Social and Economic Relations Alexander Dubcek University of Trencin, ISSN 1336-3727, pp. 57-61
3. zákon č. 311/2001 Z.z. Zákonník práce v platnom znení [cit.: 2016-01-03]. Dostupná na: http://jaspi.justice.gov.sk/jaspiw1/htm_zak/jaspiw_mini_zak_vyber_hl1.asp?clear=N;
4. Grenčíková, A. and Španková, J., 2014: Flexible types of employment and their importance. In: Social and economic revue No. 01/2014, Scientific Journal, Faculty of Social and Economic Relations Alexander Dubcek University of Trencin, ISSN 1336-3727, pp. 15-23
5. Výročné správy Národného inšpektorátu práce [cit.: 2016-01-02]. Dostupné na: <http://www.nip.sk/?t=46&s=133&ins=nip>

Peter Veselý

PhDr., PhD., MBA

Vincent Karovič

Ing., PhD.

Vincent Karovič ml.

Mgr.

Faculty of Management, Comenius University in Bratislava, Slovakia

INVESTMENTS IN EDUCATION AS A BENEFIT FOR E-GOVERNMENT

Estonia is building e-Government by investing in education. Slovakia is building e-Government in a different way through investments from EU funds. The result is more computer scientists with a university education in Estonia. The following results are slower and more expensive e-Government in Slovakia. Article shows that investments in education in the case of e-Government accelerates and cheapens the system of e-Government.

Key words: Education, e-Government, university, investments

Introduction

At this time all countries in EU provide e-Government initiatives, highly related to the improvement of governance at the national level. Meaningful e-Government activities also take place at the EC (European Commission) level as well. There are different level of implementing e-Government in each of the EU countries. The EC is intensively supporting e-Government both at the country national level and at its own supranational EU level. The Vice-President for Administrative Affairs is responsible for the advancement of e-Government at the Commission level through large-scale activities that implement the e-Commission strategy.

Estonia

Estonia's Digital e-Government started with the research and development of a functional architecture which contains the X-road system, the ID card system and the public key infrastructure (PKI). X-road system is a data exchange layer which enables governmental databases to communicate. The above technical infrastructure serves as a basis for the elaboration of new services. Estonia started planning a move to digital government in 1997. The shape of the future system was outlined in a master's thesis written by Arne Ansper, he had the idea of building a distributed system, in which government departments and private companies could engage in secure information exchange.

Estonia's Visions and Strategy

In Estonia, the possibilities of information and communication technologies (ICT) use the full extent possible in cooperation between the public, private and third sector to improve the quality of life, increase employment rates, to ensure the viability of the Estonian cultural space, increase productivity in the economy and ensure a more effective public sector [1].

Estonia's vision is based on the belief, that the widespread introduction of information and communication technologies will improve the quality of life of citizens, as well as their active participation in public life. The country is also constantly developing and increasing the standard of living of every individual. [2]

Progressive computerization of Estonia has been carried out since 1990, and it is called Tiigrihüpe key strategy, being aimed at informatization of the country as much as possible. Up to the 30th of November 2006 it has been approved by the Estonian government Informatization Strategy of the Society, which entered into force on the 1st of January 2007. This strategy has been

designed as a plan for the development of individual sectors, which established a general framework, objectives and respective action fields for the broad use of information and communication technologies in the development of knowledge-based society and economy in Estonia for the period of 2008 - 2013 [3]. This strategy takes into account the objectives and priorities of the policy at EU level and Initiative i2010: “European information society for growth and employment” and thus related Strategy i2010 e-Government Action Plan. At present, the strategy relies on a document DIGITAL AGENDA 2020 for Estonia. In the focus above, the Digital Agenda 2020 for Estonia does not apply to the use of information and communication technologies in various areas of life and politics, such as information and communication technologies in health care or in business. The focus is rather on the future of creating an environment that facilitates the use of information and communication technologies and the development of intelligent solutions in Estonia in general. The ultimate goal is to increase the competitiveness of the economy, well-being and efficiency of public administration. The overall objective of the strategy of Estonia is to contribute to the achievement of higher growth, create more jobs and increase prosperity by creating a supportive environment for the use and development of ICT solutions. Other tasks that Estonia has done, is to provide an environment where, by 2020, 20% of the population use a digital signature, also modernize public electronic services by introducing uniform standards of quality and support reform of the old state of IT solutions.

Digital Agenda 2020 strategic goals:

1. Ensure a 100 Mbit / s or faster Internet connection.
Starting point: 3.6% (2012) → target level of 60% (2020)
2. Reduce proportion of the population 16 to 74 years, which does not use the Internet in Estonia. Starting point: 18% (2013) → target level of 5% (2020)
3. Increase satisfaction with the quality of public services in Estonia:
4. in the population - the starting point: 67% (2012) → target level of 85% (2020)
5. among entrepreneurs - the starting point: 76% (2012) → target level of 90% (2020)
6. To increase the share of ICT specialists in total employment.
Starting point: → 3% target level: 4.5% (2020) [4]

Slovakia

The initial framework for the development of e-Government - information systems of public authorities in Slovakia was set in 1995 with the Act No. 261/1995 on State Information Systems (SIS). According to e-Europe+ Final Progress Report, in 2001 over 80% of the online government services were in the planning stage. Based on the same source, by 2003 this proportion was reduced to 34% and the services that posted online information increased from 2% to 24%. The National Public Administration portal has been launched in 2003. Aiming to have online 20 public services by 2013, the Operational Programme of Introducing IT into Society (OPIS) was approved in 2007.

Slovakia's Visions and Strategy

The main Slovak e-Government Plan is the Strategy for Building an Information Society in the Slovak Republic and Action Plan. The Plan has been adopted in 2004 setting thus the national e-Government strategic objectives. Several strategic e-Government documents were adopted between 2001–2006. In 2009 with the document Information Society Strategy from 2009–2013 Slovakia presented an updated strategy for the National Information Society. The new trends in ICT were included in the new document replacing thus the original Information Society Strategy with the Action Plan. According to the Act No. 275/2006 on Public Administration Information Systems (20 April 2006) a framework has been developed for the information systems of public authorities. The Act has been amended in 2009. Relevant laws have been implemented regarding the freedom of information, data protection, e-Commerce, e-Communications, e-Signatures, e-Procurement and the re-use of public sector information (PSI). The Ministry of Finance is the main governmental body responsible for the Information Society and the building of a National e-Government Concept of Public Administration. The ministry acts under the authority for the Operational Program Informatization of Society. At regional and local level the authorities of the public administration are executed by self-government; the Ministry of Interior is responsible for the coordination. Other

governmental bodies are the Government Plenipotentiary for the Information Society, the Social Insurance Agency, the Supreme Audit Office, and the Office for Personal Data Protection and the National Security Authority.

As the major trends it can be regarded as increasing the involvement and participation of citizens, transfer of innovation from the private sector to the public administration, building a common platform for sharing services and information, as well as the overall change in the concept of e-Government toward intelligent systems and applications in the public sector. The complexity of new technologies, where we today are significantly dependent and which in the future will continue to develop very rapidly, forcing us consistently reflect the way of protection from abuse or rendering inoperable. It is an indispensable knowledge and thus research and education in this area. [5] in terms of utilized software it is necessary to think about how to maintain compatibility and mutual convertibility of data collected. One of the frequently used applications in communication is Microsoft Office Outlook.

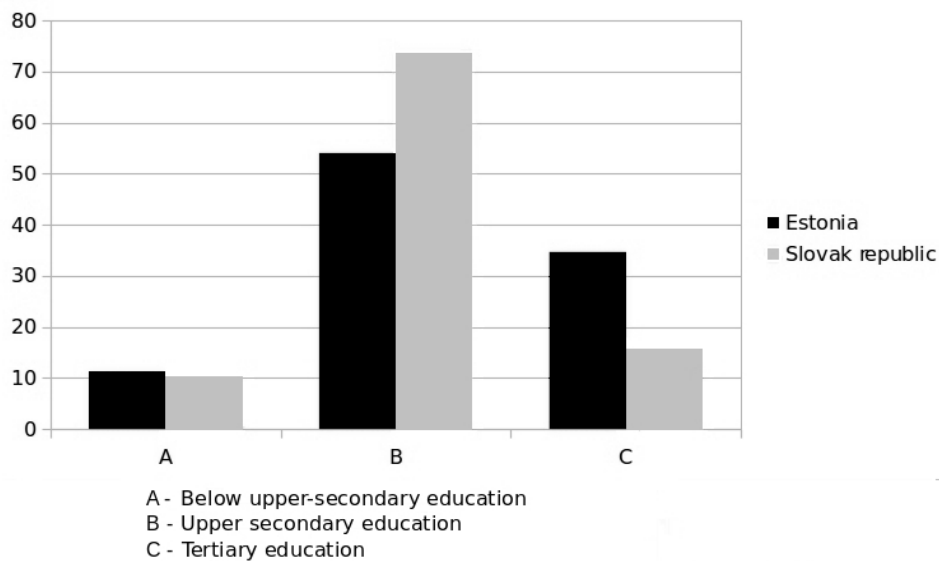


Fig. 1. Comparison of the highest educational attainment in Estonia with the Slovak Republic [8]

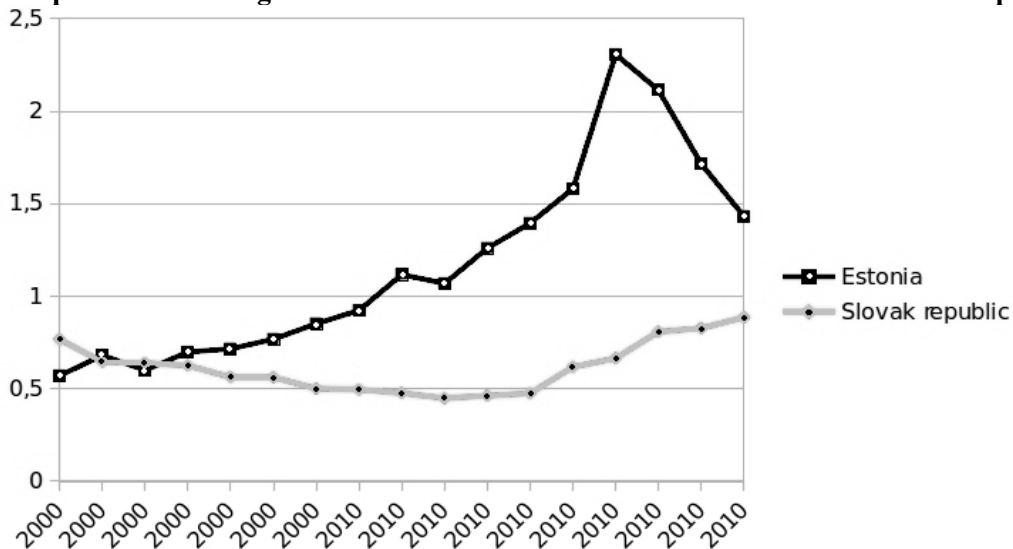


Fig. 2. Comparison of investment on research and development in Estonia with the Slovak Republic [9]

Comparison of the number of researchers per 1000 employees in Estonia with the Slovak Republic

For the use of the open source software, however, they are available as communications applications other products, even if certain conditions are needed to be observed when using this proprietary product in the environment, for example GNU / Linux. In principle, the point is whether to use a single software or to find a way to integrate heterogeneous local systems [6].

Slovak e-Government strategic goals:

1. The shift to electronic services focused on improving quality of life.
2. The shift to electronic services aimed to increase competitiveness.
3. Continuous improvement of services in the use of modern technologies.
4. Creating a secure environment for citizens, entrepreneurs and public administration.
5. Bring the administration closer to the maximum data usage in a customer-oriented processes.

Optimize the use of IT in public administration through shared services platform. [7]

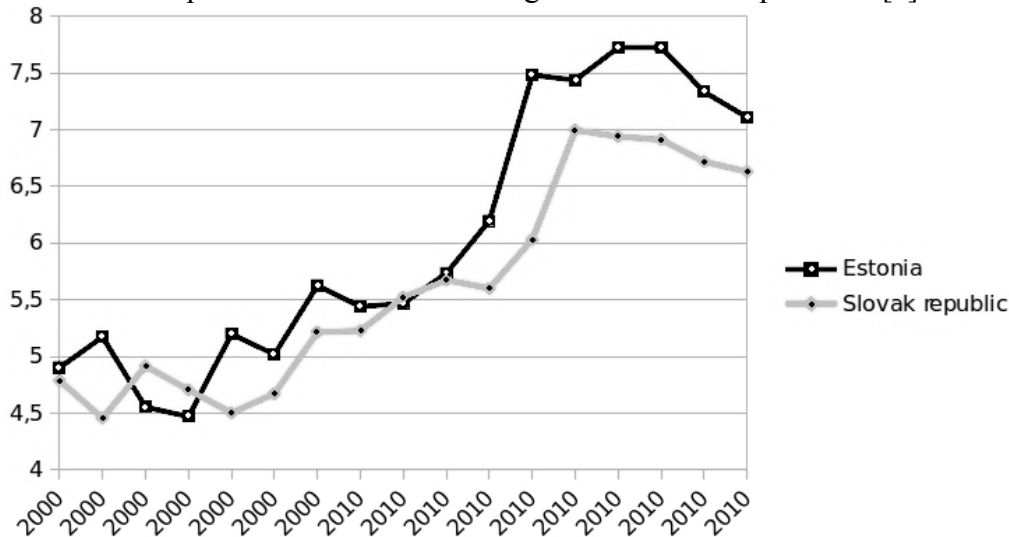


Fig. 3. Comparison of the number of researchers per 1000 employees in Estonia with the Slovak Republic [10]

In Slovakia, when compared with Estonia there is visible lower spending on research and development and also a small number of researchers per thousand employees. Despite the abovementioned fact, the expenses for the need to implement strategic objectives and vision of e-Government are significantly higher. E-Government project is implemented mainly supplying external forces using EU funds. Within the drawing of EU funds there is in principle easier to find a supplying company that has experience and certification required when using the EU funds. Estonia started implementing e-Government much earlier, with the implementation of strategic objectives and their vision did not count with the use of EU funds and relied on their own resources, which implies a different approach to implementation of e-Government. Increased spending in education, generally speaking, there has been other educational structure of the population with comparison to Slovakia. Estonia has increased the number of university graduates. The number of people with secondary education in Estonia is lower as compared to Slovakia, due to the different school systems. Conditions that has been the foundation of the success in building e-Government in Estonia does not need to be explicitly based on the structure of the highest educational attainment of the population of Estonia, but research and development has been carried out primarily at institutions where there are high demands on the education of researchers, which could affect the success and contribute to the informatization of the state.

Conclusion

Successful e-Government strategies are not to import technologies and trends from leading countries and people, but a careful combination of existing technologies and best practices with high needs and priorities of the local environment. From the perspective of the success of the introduction of e-Government in the Slovak Republic there are many important factors. The overall strategy over the years several times changed. Fundamental changes in strategies and implementation have had a negative impact and has slowed down the introduction of each service. Despite the not ideal state of e-Government in Slovakia the situation is improving and the number of online services is increasing. According to the available data, improvements in e-Government are being attained consistently. One suitable road to improvement could be training at different stages

of system integrators and also to draw upon the experience of countries where the systems of e-Government is being built with greater success. E-Government is a huge project, in which several subprojects are being run in parallel and that is fundamentally difficult to manage. Research in this area is extremely important, as these are extremely complex, time-consuming and costly projects. The success of Estonia compared to Slovakia, the fact that they had different implementation strategies of e-Government, has been analysed. Estonia has really different implementation strategies e-Government based primarily on increasing investment in education, while Slovakia has the implementation of e-Government strategies on the drawing of EU funds. Expenditure in R & D have a positive influence on the development of e-Government in Estonia, where exactly the available national statistics figures show, that the proportion of university graduates in the country is higher in the case of Estonia and also the proportion of people educated in informatics in Estonia is significantly higher than in Slovakia.

References:

1. Ministry of Economic Affairs and Communications (2014), Digital Agenda 2020 Estonia [available at]: https://e-estonia.com/wp-content/uploads/2014/04/Digital-Agenda-2020_Estonia_ENG.pdf (28 Február 2016)
2. Meyer J. M. (2013), DIY Government Engaging volunteers delivers big results – if you do it right. [available at]: <http://www.govtech.com/e-government/DIY-Government.html> (28 Február 2016)
3. Sihvart. M. (2015), European best practice of e-Governance, Estonian example. [available at]: http://www.bilgitoplumu.gov.tr/Documents/1/Yayinlar/090309_TrEstBilgiVeIletisimTeknolojileriVeEDevletForumuEstonyaOrnegi.pdf (26 Február 2016)
4. Ministry of Economic Affairs and Communications (2014), Digital Agenda 2020 Estonia [available at]: https://e-estonia.com/wp-content/uploads/2014/04/Digital-Agenda-2020_Estonia_ENG.pdf (28 Február 2016)
5. Karovič V. (2008), Možné aspekty informatizácie verejnej správy. [Conference]: Konkurenceschopnosť podniků. Mezinárodní konference - Brno, 5.-6.2.2008. ISBN 978-80-210-4521-7
6. Karovič V. (2013), Linux. Digital Science Magazine. ISSN 1339-3782. [available at]: <http://digitalmag.sk/linux/> (29 February 2016)
7. Ministerstvo financií SR (2016), Strategický dokument pre oblasť rastu digitálnych služieb a oblasť infraštruktúry prístupovej siete novej generácie (2014 – 2020). [available at]: http://informatizacia.sk/ext_dok-strategicky_dokument_2014_2020_sk/16621c (4 Marec 2016)
8. OECD (2016), Adult education level (indicator), [available at]: <https://data.oecd.org/eduatt/adult-education-level.htm#indicator-chart> (29 Február 2016)
9. OECD (2016), Gross domestic spending on R&D (indicator). [available at]: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm> (29 Február 2016)
10. OECD (2016), Researchers (indicator). [Online]: <http://data.oecd.org/rd/researchers.htm> (29 Február 2016)
11. Bohdalová M., Greguš M. (2014), Modelling Exchange Rates Dependencies of the Selected CEE Countries, Economic Challenges in Enlarged Europe, Tallinn: Tallinn University of Technology, 12 p., ISSN 2382-6797,
12. Chien-Chih., Yu, (2007), A value-based strategic management process for e-government strategy planning and performance control. [Conference]: ICEGOV '07 Proceedings of the 1st international conference on Theory and practice of electronic governance . ISBN 978-1-59593-822-0
13. Codagnone, C. Undheim, T. A. (2008), Benchmarking e-government: Tools, theory, and practice, European Journal of e-Practice [Journal]: No 4. - s. 4-18. ISSN 1988-625X

Vorona P.V.

Doctor of Public Administration, Professor

National Academy for Public Administration under the President of Ukraine

Deputy of Poltava Regional Council

Drogomyretska M.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

E-GOVERNMENT AS A DRIVING FORCE FOR INNOVATION AND EFFICIENCY IN PUBLIC ADMINISTRATION

The paper is dedicated to the determination of the multidimensional nature of e-Government as one of the cornerstones in the government modernization. It is defined that the concept of e-Government is based on the use of information and communication technologies to exchange information, provide services and transactions with citizens, business and other branches of government. It is also proved that e-Government holds a huge potential to improve the way that governments deliver public services and enhance broad stakeholder involvement in public service. Finally, it is concluded that governments of many countries are adopting and improving e-Government to reduce costs and

increase efficiency in public administration.

Keywords: *e-Government, public services, public administration, E-Government Development Index.*

Governments, businesses, communities and citizens all over the world are recognizing the value that modern information and communication technologies can bring to their operations and outcomes. In the context of government, this is related to the so-called “Electronic Government”, or simply “e-Government”, which can contribute to the achievement of many government policies, priorities and objectives. “Since its inception during the 1990s e-Government has undergone many changes and waves and course corrections. Almost every country and government around the world today has implemented e-Government in some manner and has its own vision, roadmap and objectives for future course of e-Government strategy” [1, p. 37].

The first milestone in the e-Government evolution is concerned with an ambitious Lisbon Strategy [2], which was set out by the European Council in Lisbon in March 2000. The main purpose of the given strategy was to make Europe “the most dynamic and competitive knowledge-based economy in the world” by 2010. Actually, this is considered to be the cradle of e-Government development, because the first step towards becoming the world leading economy lies in the modernization of public services at the local, regional, national and supranational level.

According to the World Bank definition, e-Government refers to the use by government agencies of information technologies (such as Wide Area Networks, the Internet and mobile computing) that have the ability to transform relations with citizens, businesses and other arms of government. These technologies can serve a variety of different ends: better delivery of government services to citizens, improved interactions with business and industry, citizen empowerment through access to information, or more efficient government management [3]. In contrast, the Organization for Economic Co-operation and Development has defined e-Government as “the use of information and communication technologies, and particularly Internet, as a tool to achieve better governance” [4, p. 11].

More broadly, e-Government can be referred to as “a way for governments to use the most innovative information and communication technologies to provide citizens and businesses with more convenient access to government information and services, to improve the quality of the services and to provide greater opportunities to participate in democratic institutions and processes” [5, p. 1].

This is particularly evident that e-Government and innovation can provide considerable opportunities to transform public administration into the instrument of a strong sustainable development. Thus, the main advantages of the e-Government include the following ones: first of all, minimization of costs of public administration functioning; secondly, availability of information, especially in cases where the public needs to contact several authorities to collect the necessary information through the “one-stop shop” concept, which means that institutions can provide citizens and business with all information and services under one roof; thirdly, opening of new public e-services and increasing citizen involvement in the public administration field to increase democracy; and, finally, improvement of quality of management processes. But fast results can only be expected where a sound institutional base and good technical and infrastructural facilities already exist.

Following e-commerce’s evolution in the private sector, electronic government (e-Government) seems to be the next generation of the development in the public sector. While companies concentrate on their target-customers and rewards actions in the private sector, governments have to serve all people and organizations. But despite its extensive expected benefits, e-Government is still in an emerging state and its full potential has not been developed yet. According to the official data, only 25 countries have a “very high E-Government Development Index” (EGDI), which is a composite measure of the following e-Government dimensions: provision of online services, telecommunication connectivity and human capacity (see Table 1). Table 1 illustrates that with an average of 0.8368, the top 25 countries are far ahead of the rest of the world (world average of 0.4721). The E-Government Development Index is not designed to capture the development of the e-Government in an absolute sense; rather, it aims to give a

performance rating of national governments relative to one another.

Table 1

World E-Government Leaders in 2014 [6, p. 15]

Country	Region	EGDI	Rank
Republic of Korea	Asia	0.9462	1
Australia	Oceania	0.9103	2
Singapore	Asia	0.9076	3
France	Europe	0.8938	4
Netherlands	Europe	0.8897	5
Japan	Asia	0.8874	6
United States of America	Americas	0.8748	7
United Kingdom	Europe	0.8695	8
New Zealand	Oceania	0.8644	9
Finland	Europe	0.8449	10
Canada	Americas	0.8418	11
Spain	Europe	0.8410	12
Norway	Europe	0.8357	13
Sweden	Europe	0.8225	14
Estonia	Europe	0.8180	15
Denmark	Europe	0.8162	16
Israel	Asia	0.8162	17
Bahrain	Asia	0.8089	18
Iceland	Europe	0.7970	19
Austria	Europe	0.7912	20
Germany	Europe	0.7864	21
Ireland	Europe	0.7810	22
Italy	Europe	0.7593	23
Luxembourg	Europe	0.7591	24
Belgium	Europe	0.7564	25
Very High EGDI Average		0.8368	x
World Average		0.4712	x

On the basis of the above-presented ranking of the world e-Government leaders we can strongly assume that there is a considerable opportunity for countries with high and middle level of the Index to continue their development in the field of e-Government. Due to the innovation and e-Government, public administrations all over the world can be more efficient, provide better services and respond to demands for transparency and accountability.

E-Government consists of the digital interactions between government and citizens, government and businesses, government and employees, and also between government and governments (Figure 1).

As can be seen from Figure 1, by managing the citizen relationship (G2C), the government is able to provide the services needed to fulfill the requirements of the citizen. In contrast, “G2B” relationship is the online non-commercial interaction between local and central government and the commercial business sector with the purpose of providing businesses information and advice on e-business best practices. In turn, “G2G” relationship is the online non-commercial interaction between one government organization, department, and authority and the other one. Moreover, “G2E” relationship is the online interactions through instantaneous communication tools between government units and their employees. It is clear that “G2E” interaction is an effective way to provide E-learning to the employees, bring them together and to promote knowledge sharing among them. It also gives employees the possibility of accessing information in regard to compensation and benefit policies, as well as possible training and learning opportunities and civil rights laws.

From a practical point of view, the success of e-Government depends on strong demand and support from the majority of the population. This demand will first come from a stronger awareness of the opportunities offered through efficient online government service delivery. Citizens and

businesses also need to be motivated to use e-Government services through the provision of compelling, relevant, and accessible digital content [7].

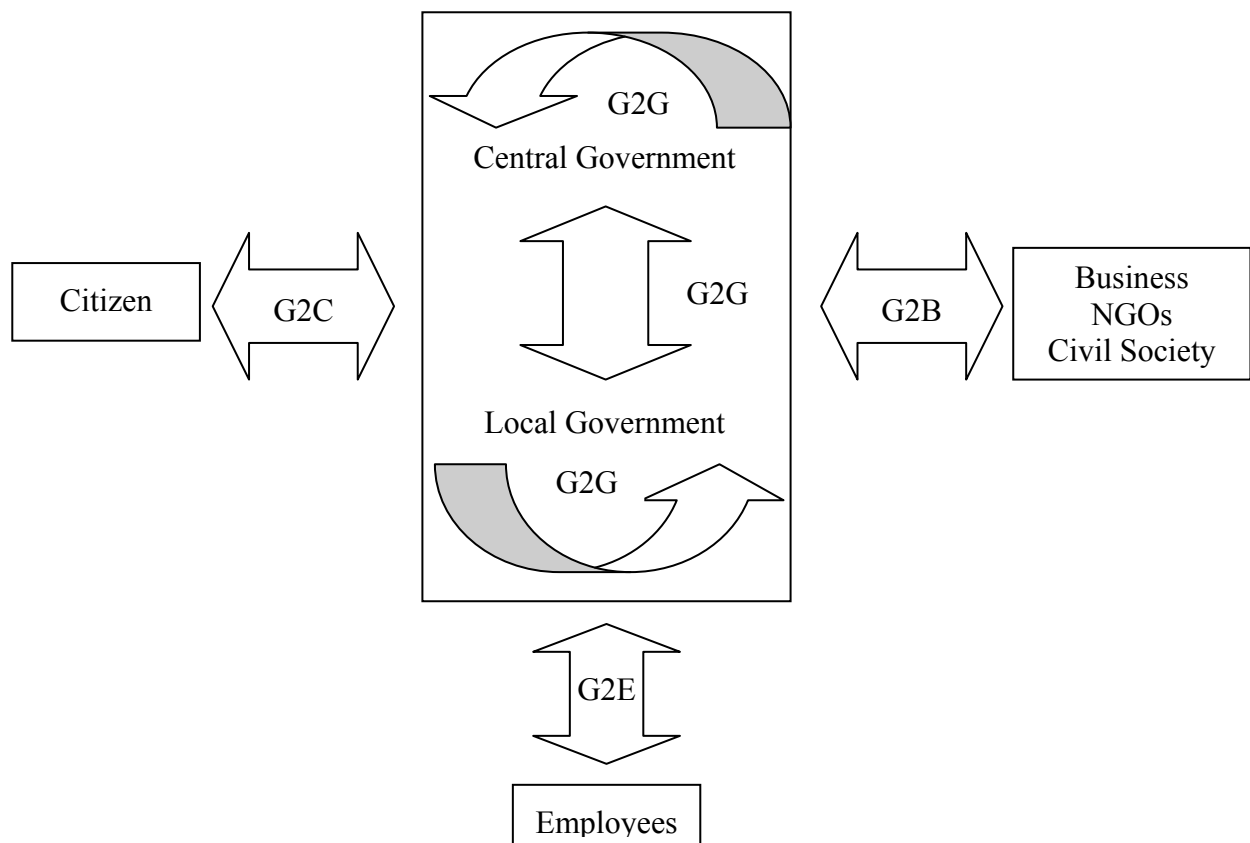


Figure 1. Modern e-Government model [according to author's compilation]

On the basis of the above considerations, it's reasonable to assume that in the nearest future the introduction of e-Government will be confined to the industrialized and more advanced developing countries. However, over the last years a great potential of the use of e-Government is also opening up for the less developed countries. In this regard more stable development cooperation can use e-Government concept as a tool of supporting partner countries in creating and implementing reforms and in improving market-oriented frameworks. In general, the expected benefits of e-Government do not come simply from digitizing information and placing it online. On the contrary, they come from leveraging the modern information and communication tools to provide better public services to citizens and make government more effective in the context of innovation economy.

References:

1. Datar M., Panikar A., Farooqui J. (2008), Emerging Trends in E-Government, Bhattacharya, Critical Thinking in E-Governance, pp. 37-46.
2. The Lisbon Strategy 2000 – 2010. An analysis and evaluation of the methods used and results achieved. Final report. – Retrieved from: <http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201107/20110718ATT24270/20110718ATT24270EN.pdf>
3. E-Government (2015). The World Bank's e-Government website. – Retrieved from: <http://www.worldbank.org/en/topic/ict/brief/e-government>
4. OECD e-Government Studies. E-Government for better government (2005), OECD Publishing, 206 p. – Retrieved from: https://books.google.com.ua/books/about/OECD_e_Government_Studies_e_Government_f.html?hl=ru&id=G6HVAgAAQBAJ
5. Fang Z. (2002), E-Government in Digital Era: concept, practice and development, International Journal of the Computer, the Internet and Management, Vol. 10, No 2, p. 1-22.
6. United Nations e-Government Survey (2014), e-Government for the future we want. – Retrieved from: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-Government-Survey-2014>

7. E-Government applications (2010), United Nations Asian and Pacific Training Centre for Information and Communication Technology for Development. – Retrieved from: <http://www.unapcict.org/ecohub/briefing-note-series/BN3.pdf>

Strizhakova Anastasia Y.

Postgraduate

Donetsk State university of Management, Ukraine

THE DEVELOPMENT OF MODELS OF CROSS-BORDER COOPERATION IN THE CONDITIONS OF SIGNING THE ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN UKRAINE AND THE EUROPEAN UNION

Стрижакова А. Ю.

здобувач

Донецький державний університет управління, Україна

РОЗВИТОК МОДЕЛЕЙ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

The article analyzes the peculiarities of cross-border cooperation in the implementation of the state regional policy in Europe and Ukraine, the development of models of cross-border cooperation. Also the basic problems of development of new models of cross-border cooperation in Ukraine and discussed the European experience of cross-border cooperation in Europe.

Keywords: *cross-border cooperation, cross-border cooperation, the state regional policy, Euroregion.*

У статті проаналізовано особливості транскордонного співробітництва в реалізації державної регіональної політики в Європі та Україні, розвиток моделей транскордонного співробітництва. Також досліджено основні проблеми розвитку нових моделей транскордонного співробітництва в Україні і розглянуто європейський досвід транскордонного співробітництва в Європі.

Ключові слова: *транскордонне співробітництво, транскордонна співпраця, державна регіональна політика, єврорегіон, транскордонні кластери*

Україна має значне підґрунтя з боку нормативно-правових актів (Згідно з Постановою Верховної Ради України від 14.07.1993 р. наша країна приєдналася до “Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями”, яка разом з двома протоколами є частиною національного законодавства України. Загальні правові підстави для участі в транскордонному співробітництві місцевих територіальних громад або влад встановлюють “Європейська хартія місцевого самоврядування” (ратифікована Законом України від 15.07.1997 р.), Закони України “Про місцеве самоврядування” (від 21.05.1997 р.) та “Місцеві державні адміністрації” (від 09.04.1999 р.). Частиною законодавчої бази України, що також регламентує транскордонні стосунки, є ціла низка двосторонніх угод. До транскордонного співробітництва мають пряме відношення документи, що визначають стратегічні напрями руху України у бік ЄС. Це, перш за все, – Угода про Асоціацію між Україною та ЄС. Це зумовлює розвиток транскордонного співробітництва в Україні як такого, та розвивати нових моделей регіональної кооперації. Також, треба зазначити, що транскордонне співробітництво є одним з найбільш прагматичних напрямів співпраці Україна - ЄС [1 - С. 131-144]. Воно триває вже більше 10 років. Метою Програми є розвиток транскордонного співробітництва між ЄС і країнами-партнерами, серед яких і Україна. Головною перешкодою на шляху до найбільш ефективної реалізації головної мети Програми транскордонного співробітництва була недостатня координація з аналогічними діями, які фінансувалися з інших програм ЄС. Це - програма транскордонного співробітництва ФАРЕ, метою якої була підтримка транскордонного співробітництва між країнами - кандидатами на вступ до Євросоюзу та сусідніми країнами; ІНТЕРРЕГ - фінансовий інструмент, що діє в рамках структурних фондів Європейського Союзу, підтримуючи транскордонне та транснаціональне співробітництво між країнами - членами ЄС та сусідніми країнами. Європейська Комісія розробила стратегію для вирішення цієї проблеми, яка була викладена в Повідомленні Європейської Комісії "Прокладаючи шлях для запровадження нового інструменту регулювання відносин з країнами - сусідами" у 2003

р. В цій стратегії Комісія запропонувала застосування двоступеневого підходу. На початковому етапі, протягом 2004-2006 рр., діяльність мала зосереджуватися на поліпшенні координації між різними інструментами фінансування в рамках існуючої законодавчої та фінансової бази. Мається на увазі, що в цей період (2004-2006 рр.) передбачалося розробити відповідні програми дій, реалізація цих програм зазвичай починається після їх підписання, займає певний проміжок часу. Так, реалізація проектів, фінансованих за програмою дій 2004 р., починалася в 2005 р. На другому етапі, який розпочався з 2007 р., Комісія повинна запропонувати новий правовий інструмент для вирішення спільних проблем [2, с. 3]. Отже, необхідно проаналізувати наявні моделі транскордонного співробітництва в Україні.

На сьогоднішній день транскордонне співробітництво можна здійснювати на трьох рівнях:

- макрорегіональний рівень - в рамках об'єднань держав великого регіону, де регіональна інтеграція визначається як процес зближення економік країн певного регіону світу;

- мезорегіональний - співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними одиницями держав в рамках євро регіонів;

- мікрорегіональний - формування транскордонних кластерів як форми організації суб'єктів підприємницької діяльності для досягнення конкретної економічної цілі розвитку. Успішність транскордонного співробітництва досягається за умови його здійснення одночасно на трьох рівнях, що описані вище. Проілюструємо дію трьохрівневої моделі транскордонного співробітництва на прикладі приморських регіонів України. Приморські регіони України залучені до транскордонного співробітництва на *макрорегіональному рівні* в рамках міжнародних організацій, зокрема Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), до якої у 1992 р. увійшли 11 держав регіону: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина та Україна. Мета створення даної організації - багатостороннє співробітництво чорноморських держав у різних галузях економіки. В 1992 р. також було створено Міжнародний Чорноморський клуб (МЧК), який об'єднав міста-порти країн Чорноморського регіону. Транскордонне співробітництво приморських регіонів України **на мезорегіональному рівні** відбувається в рамках євро регіонів, один з яких - євро регіон „Нижній Дунай”. Комісія Європейських спільнот в квітні 2007 р. розробила нову ініціативу регіонального співробітництва „Black Sea Synergy”, яка ставить за мету посилення співпраці між країнами Чорноморського регіону та ЄС. Цей проект має доповнювати вже діючі ініціативи між ЄС та Україною, зокрема Європейську політику сусідства, а також співробітництво в рамках євро регіонів "Нижній Дунай" та "Чорне море". Центральне місце в цій програмі займає гармонізація морської політики держав Чорноморського регіону. Програмою передбачено створення мережі кластерів взаємопов'язаних галузей морегосподарського комплексу, які мають забезпечити взаємодію між сектором послуг, промисловістю та науковими інститутами. Також передбачається співробітництво в сфері морської безпеки, охорони навколишнього середовища, рибальства, торгівлі, науки та освіти, новітніх технологій, розвитку електронної комерції тощо [3]. З метою активізації транскордонного співробітництва приморських регіонів України **на мікрорегіональному рівні** перспективним є формування в рамках євро регіону "Чорне море" мережі транскордонних кластерів. Формування транскордонних кластерів в морегосподарському комплексі, - пріоритетному в Чорноморському регіоні, забезпечить ряд організаційно - економічних переваг. Перспективною формою транскордонного співробітництва, яка останнім часом набула особливого поширення в європейських країнах, є *транскордонне партнерство* - це організаційна форма транскордонного співробітництва, що здійснюється на основі добровільної співпраці двох або кількох територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, юридичних та фізичних осіб з різних боків кордону, що діють відповідно до умов формалізованого договору (статут, рамкова угода тощо), з метою виконання спільних проектів, програм та вирішення соціальних, добродійних, культурних,

освітніх, наукових та управлінських завдань. Різновидами транскордонного партнерства виступають європейські угруповання територіального співробітництва та об'єднання єврорегіонального співробітництва. Треба відзначити сам термін Європейського угруповання територіального співробітництва (ЄУТС), що означає угруповання, створені з метою полегшення та сприяння транскордонному, транснаціональному та/чи міжрегіональному співробітництву між членами ЄС в цілях зміцнення економічного та соціального єднання. Членами такого угруповання можуть бути держави-члени ЄС, органи регіональної та місцевої влади, громадські установи та організації, інші юридичні особи, а також об'єднання, які складаються з перерахованих вище членів. Фінансуються ЄУТС переважно членськими внесками учасників угруповання та ресурсами фондів ЄС. Участь в ЄУТС дає можливість реалізовувати унікальні проекти як, наприклад, побудова транскордонної лікарні на французько-іспанському кордоні. Її будівництво розпочалося у 2009 р.; місцезнаходження - територія Іспанії за 2 км від кордону з Францією.

ЄУТС відрізняються від інших форм транскордонного співробітництва такими ознаками:

- 1) ЄУТС володіє правосуб'єктністю, є юридичною особою;
- 2) учасниками такого угруповання можуть бути не тільки держави, органи регіональної чи місцевої влади, а й громадські організації чи інші зацікавлені юридичні особи;
- 3) члени ЄУТС реалізують співробітництво на транскордонному, транснаціональному та міжрегіональному рівнях.

Об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЄС) є органом транскордонного чи міжтериторіального співробітництва між територіальними громадами або владами двох або більше держав, державними чи приватними юридичними особами, прибутковими суб'єктами, заснованими у державах-членах, що діють у спільних суспільних інтересах, та асоціаціями органів влади, що належать до однієї чи більше вищезазначених категорій ОЄС ставить за мету просування, підтримку та розвиток в інтересах населення, співробітництва між його членами у сферах спільної компетенції та в межах повноважень, визначених внутрішнім законодавством зацікавлених держав, та є юридичною особою. Такі форми співробітництва відкривають нові можливості транскордонної співпраці і для України у зв'язку з прийняттям Протоколу №3 до Мадридської конвенції, який передбачає участь в об'єднаннях, схожих до ЄУТС, країн, які не є членами ЄС, але є учасниками Ради Європи, і які ратифікували згадану Рамкову конвенцію та додаткові протоколи до неї.

Створення транскордонного партнерства забезпечує *переваги* для регіонів-учасників, серед яких можна виокремити наступні:

- 1) можливість активного залучення громадських, приватних організацій та третього сектору з обох боків кордону, використання їх знань та інтересів щодо питань транскордонної діяльності;
- 2) мобілізація внутрішнього потенціалу регіону;
- 3) прискорення процесів вирівнювання якості життя населення;
- 4) об'єднання сторін незалежно від їх індивідуальних обов'язків навколо спільної, важливої для економічного розвитку регіонів, мети;
- 5) можливість обміну ідеями та ресурсами (трудовими, фінансовими тощо) для досягнення спільних цілей;
- 6) отримання доступу до навичок та досвіду партнера;
- 7) розширення світогляду партнерів за рахунок спільної діяльності. Можна помітити, що переваги транскордонного партнерства майже ідентичні до переваг міжмуніципального партнерства, але між адміністративно-територіальними рівнями різних країн [4].

Також, серед наявних моделей економічної взаємодії регіонів в умовах транскордонного співробітництва, були обрані наступні моделі співпраці за напрямками: депресивна, класична і партнерська моделі. Депресивна модель – рівень співробітництва між регіонами низький, носить обмежений характер. Класична модель – співпраця носить

помірний характер, один регіон домінує над іншим (диктує умови співпраці), сприятливі умови співробітництва (митний та податковий режими). Партнерська модель – співробітництво у всіх співпрацюють сферах регіонів (економічна, політична, культурна та інші) вигідно для обох сторін, регіони ефективно взаємодіють. Дана класифікація моделей дозволить визначити стан досліджуваних співпрацюють регіонів за такими особливостями, як зовнішньоекономічна діяльність між регіонами, галузі співробітництва [5].

Транскордонне співробітництво як форма міжнародних відносин здійснюється в різних формах і охоплює території, різні за площею і юрисдикцією. Залежно від кількості держав, прикордонні регіони яких задіяні в транскордонному співробітництві, виділимо білатеральне і мультilaterальне ТКС. Білатеральне (від лат. «*bi* - «два» і *lateralis* - «бічний») транскордонне співробітництво охоплює прикордонні регіони двох держав. Цей тип транскордонного співробітництва є найпростішим і найбільш поширеним. Так, прикладом білатерального ТКС є співробітництво на основі двосторонніх угод між органами місцевої влади (Угода про прикордонну співпрацю між Любешівським районом Волинської області України і Дорогичинським та Івановським районами Брестської області Республіки Білорусь, 1997 р.; Угода між Закарпатською обласною державною адміністрацією України та Підкарпатським воєводством Республіки Польща про транскордонне співробітництво, 2002 р.). Мультilaterальне (від лат. *multum* - «багато» і *lateralis* - «бічний») транскордонне співробітництво здійснюється між більш ніж двома державами (рис. 2, б). Мультilaterальне ТКС активного розвитку набуло в Європі. Так, ТКС у євро регіонах у переважній більшості охоплює прикордонні регіони кількох держав. Наприклад, євро регіон «Балтика» представляє регіональні і місцеві органи влади дев'яти регіонів шести країн: округа Круноберг, Кальмар і Блекінге (Швеція), округ Борнхольм (Данія), Поморське й Вармінсько-Мазурське воєводства (Польща), Калінінградську область (Російська Федерація), округ Клайпеди (Литва) і недавно заснований Регіон Планування (Регіон Планування узбережжя Балтійського моря) західної Латвії. Різновидом мультilaterального ТКС є трilaterальне (від лат. *tri* - «три» і *lateralis* - «бічний») транскордонне співробітництво, що охоплює прикордонні території трьох держав (рис. 2, в), прикладом якого є ТКС у межах Угоди ІНТЕРРЕГІО про трilaterальне співробітництво Закарпатської області (Україна), Сату-Марсько-го повіту (Румунія) та області Саболч-Сатмар-Берег (Угорщина), укладена в 2000 р. Терміни «трilaterальне співробітництво», «тристороннє співробітництво», «тристороння співпраця», «тристоронні відносини», «тристороння взаємодія» зазвичай вживаються як синоніми. Підвидом трilaterального ТКС є триангулярне ТКС. Триангулярне транскордонне співробітництво - це спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими і регіональними органами влади трьох держав, що мають спільні кордони, у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством. Триангулярна концепція ТКС знайшла своє відображення у створенні «трикутників економічного зростання», які інтенсивно розвиваються у Південно-Східній Азії. Трикутники економічного зростання - це транскордонні економічні зони, поширені на досить великій, але чітко визначеній території, в якій відмінності в наявних факторах трьох країн використовуються з метою розвитку зовнішньої торгівлі і залучення іноземних інвестицій [6]. Можна продемонструвати модель створення транскордонного співробітництва (рис. 1), тобто один регіон виступає ініціатором створення транскордонного співробітництва висуває ідеї для подальшої взаємодії, інші регіони виступають партнерами, разом вони створюють єдиний проект співробітництва, що забезпечує ефективну зону партнерських взаємовідносин у економічній, політичній, соціальній діяльності. Підсумовуючи вищевикладене, можна констатувати, що для успішної інтеграції України у європейські структури та плідної співпраці з європейськими партнерами, Україні необхідно врахувати досвід вже існуючих транскордонних об'єднань. Окрім того, серед пріоритетів співпраці України та ЄС має стати поступове наближення українського законодавства, норм та стандартів до європейських. А це буде можливо лише з переглядом та удосконаленням

нині існуючих законодавчих актів, в тому числі і Закону України «Про транскордонне співробітництво».

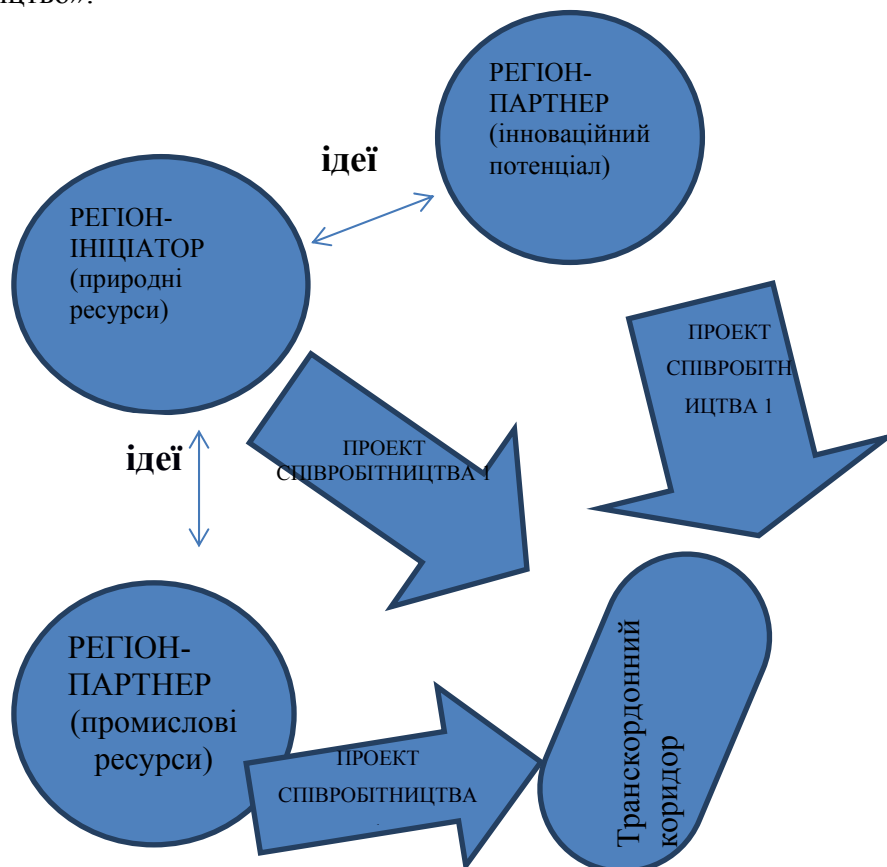


Рис. 1. Модель створення транскордонного співробітництва

Також необхідно відзначити, види та форми транскордонного співробітництва (транскордонні кластери, транскордонні промислові парки та зони, євро регіони, мезорегіони та ін.) передбачають розвиток саме цієї моделі транскордонного співробітництва, яка є пріоритетною для даного регіону, наприклад модель транскордонного співробітництва служб санітарно-епідеміологічного нагляду в басейні Дністра в практику, яка забезпечує спостереження за якістю транскордонних вод, тим самим дозволяє попереджати пов'язані з якістю води захворювання, а також необґрунтовані претензії прибережних держав одне до одного, або економічне чи соціальне співробітництво. В додаток необхідно підкреслити, що для ефективного розвитку та впровадження моделей транскордонного співробітництва потрібно змінити парадигму на основі нової моделі побудови взаємовідносин між складовими системи транскордонного співробітництва та побудувати злагоджену модель партнерства між регіонами держав сусідів, а також максимально сконцентрувати функції розвитку та супроводу транскордонного співробітництва в одній, спеціалізованій на даному предметі інституції.

Література:

1. Киш Е. Проблемы трансграничного сотрудничества Украины и Евросоюза // Политический менеджмент. - 2006. - № 5. - С. 131-144., с. 132
2. Communication from the Commission "Paving the way for the New Neighbourhood Instrument", COM (2003) 393., с. 3
3. Давидов Денис Михайлович, Чекалина Татьяна Николаевна Трансграничное сотрудничество как инструмент регионального маркетинга в Балтийском регионе // Балт. рег. . 2009. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/transgranichnoe-sotrudnichestvo-kak-instrument-regionalnogo-marketinga-v-baltiyskom-regione> (дата обращения: 31.01.2016).]
4. Кіш Є.Б. Інноваційний потенціал транскордонного співробітництва регіонів України та Угорщини / Є.Б. Кіш // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Історичні науки: зб. наук. праць. – Миколаїв, 2013. – Вип. 3, (35). – С. 197-201

5. В Украине наиболее активными субъектами трансграничного сотрудничества являются университеты, а не чиновники/Экономика//: – [Электронный ресурс] – Режим доступа]: <http://www.economica.com.ua/top/article/2284651.html>
6. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції : монографія / Н. А. Мікула, В. В. Засадко. - К. : НІСД, 2014. - 316

11. LAW

Klimovich T.Yu.

second-year student

BIP – Institute of Law, Grodno Branch, Belarus

THE ALTERNATIVE METHODS OF CRIMINAL LAW CONFLICTS SETTLEMENT: JUVENILE JUSTICE AND MEDIATION

Климович Т.Ю.

студентка 2 курса

БИП – Институт правоведения Гродненский филиал, Беларусь

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ УГОЛОВНО-ПРАВОВЫХ КОНФЛИКТОВ: ЮВЕНАЛЬНАЯ ЮСТИЦИЯ И МЕДИАЦИЯ

The article says about juvenile justice and mediation as the alternative methods of criminal law conflicts settlement. Using mediation and juvenile justice advantages in the criminal process of the Republic of Belarus with regard to foreign experience is characterized.

Keywords: *mediation, juvenile justice, criminal process.*

В статье рассмотрены ювенальная юстиция и медиация, как альтернативные способы разрешения уголовно-правовых конфликтов. Характеризуются преимущества использования медиации и ювенальной юстиции в уголовном процессе Республики Беларусь с учетом зарубежного опыта.

Ключевые слова: *медиация, ювенальная юстиция, уголовный процесс.*

Как свидетельствует многовековой опыт правосудия, судебное разрешение конфликтов не способно конструктивно разрешить конфликт и не всегда приносит удовлетворение всем его участникам. Во-первых, оно очень дорогое. Во-вторых, долговременное, так как суды перегружены разного рода разбирательствами. В-третьих, оно официально-публичное. В-четвертых, в судопроизводстве разрешить конфликт «по справедливости» практически невозможно, так как в суде всегда есть выигравшие и проигравшие. Последнее обстоятельство заставляет конфликтующих искать альтернативные способы разрешения конфликтов, к которым относятся медиация (посредничество), ювенальная юстиция, третейский суд (арбитраж), мировой суд, суд чести, частный трибунал, самозащита и т.д.

В переводе с английского ювенальная юстиция означает правосудие в отношении несовершеннолетних.

Данное понятие впервые было закреплено в Минимальных стандартных правилах Организации Объединенных Наций, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила) 1985 г. В европейском понимании ювенальная юстиция — это система правосудия в отношении несовершеннолетних. Этой же точки зрения придерживаются и некоторые русские ученые: Э. Б. Мельникова, Г. И. Ветрова, А. И. Галкин. Во главу угла они ставят суд по делам несовершеннолетних и включают дополнительный перечень органов не только в виде отдельной системы судов, но и в виде судебных присутствий или коллегий в рамках судов общей юрисдикции. Таким образом, они отождествляют понятие «ювенальной юстиции» и «системы ювенальной юстиции», делая акцент на суде, как центральном звене. Такая синонимичность двух разных терминов порождает споры о появлении специализированной ювенальной отрасли права [1].

Д. А. Ягофаров рассматривает ювенальную юстицию, как особую подсистему правоохранительной системы общества, например, система органов правоохраны, в чьи непосредственные задачи входят предупреждение правонарушений несовершеннолетних, обеспечение исполнения наказаний в их отношении. Ювенальное правосудие и ювенальные суды он не отождествляет с понятием «ювенальная юстиция», а лишь органично связывает. «Если первое отражает главным образом уголовно-правовые и уголовно-процессуальные аспекты правосудия в отношении несовершеннолетних (это понятие уже понятия «ювенальная юстиция»), то второе отражает наличие в системе судостроительства судов общей

юрисдикции, специализирующихся на рассмотрении дел с участием несовершеннолетних» [2, с. 72].

Мы видим, что автор делает акцент на превентивной функции ювенальной юстиции. Однако в рамках уголовного процесса большой интерес вызывает механизм регулирования правоотношений между несовершеннолетними гражданами и государством.

Некоторые ученые дают понятие ювенальной юстиции с точки зрения социологии. Так, Л. М. Карнозова определяет ювенальную юстицию, как комплекс концепций и «схем» влияния на подростков, массу конкретно-практических ситуаций воздействия на человека, семью, первичные группы (непосредственное окружение подростка), а также социальные институты [1].

Однако следует согласиться с А. В. Кудрявцевым и О. Г. Кудрявцевой, которые дают наиболее приближенное к уголовному процессу понятие ювенальной юстиции: «Ювенальная юстиция — это система государственных органов, осуществляющих производство проверки заявлений (сообщений) о преступлении, предварительное расследование и отправление правосудия по делам о преступлениях и правонарушениях, совершенных несовершеннолетними или при их соучастии, а также систему государственных и негосударственных структур, обеспечивающих надлежащее представительство интересов несовершеннолетних, участвующих в уголовном судопроизводстве, контроль за перевоспитанием и реабилитацией несовершеннолетних правонарушителей, профилактику детской преступности» [3, с. 224].

Цель ювенальной юстиции состоит в том, чтобы снизить преступность лиц, не достигших совершеннолетия, и не допустить слияния подростка с криминальной средой.

Пекинские правила Организации Объединенных Наций также закрепляют цели данного альтернативного спора разрешения уголовно-правовых конфликтов. Так, Правило 1.2 предписывает: «Государства-члены должны стремиться к созданию условий, позволяющих обеспечить содержательную жизнь подростка в обществе, которая, в тот период жизни, когда она или он наиболее склонны к неправильному поведению, будет благоприятствовать процессу развития личности и получения образования, в максимальной степени свободному от возможности совершения преступлений и правонарушений». Правило 1.4 закрепляет следующую цель: «Правосудие в отношении несовершеннолетних должно являться составной частью процесса национального развития каждой страны в рамках всестороннего обеспечения социальной справедливости для всех несовершеннолетних, одновременно содействуя таким образом защите молодежи и поддержанию мирного порядка в обществе» [4].

В Республике Беларусь пенитенциарная система, а также система ресоциализации лиц, отбывших уголовное наказание, являются несовершеннолетними; и в итоге у несовершеннолетнего лица, отбывшего уголовное наказание в виде лишения свободы, формируются негативные качества личности, усваиваются законы преступного мира и несовершеннолетний, приобретая в местах лишения свободы новые навыки, постепенно становится профессиональным преступником.

Исходя из этого, мы видим, в чем заключается преимущество ювенальной юстиции в области уголовного процесса. Данный альтернативный способ позволяет не допустить появления неблагоприятных последствий в виде формирования у несовершеннолетнего негативных качеств, усвоения им законов преступного мира, приобретения навыков профессионального преступника и, как следствие, становления несовершеннолетнего лица профессиональным преступником.

Ювенальная юстиция возникла в Соединенных Штатах Америки, где применяется и по сей день. Также ювенальную юстицию используют и в Англии, и в Канаде, и в Австралии, и в ряде европейских государств, таких как, Франция, Германия, Бельгия. Однако ювенальная юстиция государств англосаксонской системы права значительно отличается от ювенальной юстиции государств континентальной (романо-германской) системы права. Так, в странах, принадлежащих к англосаксонской системе, суды по делам несовершеннолетних

рассматривают только те преступления, которые не являются тяжкими, а все дела о совершении тяжких преступлений рассматриваются общими судами. Напротив, в континентальных странах все виды преступлений несовершеннолетних подсудны только специализированным ювенальным судам и передача дел несовершеннолетних в суд общей юрисдикции не допускается. Кроме того, существуют определенные процессуальные различия [5, с.475].

Следует отметить, что ювенальная юстиция развита и в таких странах, как Китай, Япония и Республика Корея.

В Китае правосудие по делам несовершеннолетних определяется традиционными общественными и семейными принципами, основанными на исторических национальных идеях, присущих этой стране [6].

Ювенальное законодательство Японии носит реабилитационный характер [6].

В Республике Корея создана такая подотрасль права как уголовное законодательство несовершеннолетних, которая включает в себя положения уголовно-процессуального и уголовно-исполнительного законодательства.

В данном государстве наказание в виде лишения свободы используется крайне редко. Помимо этого в Республике Корея используется пробационный надзор над несовершеннолетними [6].

Но нельзя превращать ювенальную юстицию в средство безнаказанности и разгула преступности несовершеннолетних, как это мы можем увидеть на примере Республики Корея, где за совершение тяжкого преступления несовершеннолетнему лицу могут назначить наказание в виде штрафа, исправительных работ либо ареста сроком на три месяца. Именно поэтому ювенальная юстиция актуальна по делам о преступлениях, совершенных несовершеннолетними впервые и не представляющих большой общественной опасности. Несовершеннолетние лица, способные совершать тяжкие и особо тяжкие уголовные преступления не имеют права на особую процедуру судебного разбирательства и мягкие меры воздействия и наказания.

Еще одним альтернативным способом разрешения уголовно-правовых конфликтов является медиация.

Медиация – это разновидность альтернативных способов разрешения споров, представляющая собой процедуру урегулирования разногласий между сторонами на основе переговоров при помощи 3-го независимого участника – посредника (медиатора), который содействует сторонам в достижении соглашения [7, с. 122].

Цель медиации – облегчить понимание того, что произошло, с тем, чтобы выбрать соответствующую реакцию, соответствующую позицию не только юридическую, но и человеческую. А ее преимущества состоят в том, что это наиболее экономичная и быстрее процедура, позволяющая участникам конфликта урегулировать разногласия, продолжая деловое сотрудничество и развивая партнерские отношения [8].

Преимуществами участия медиатора в уголовном процессе являются:

- нейтрализация конфликтов между участниками уголовного процесса;
- разрешение вопросов, касающихся разрешения гражданского иска;
- оказание помощи в нахождении путей, средств и способов возмещения ущерба;
- содействие обеспечению защиты законных прав и интересов спорящих сторон;
- оказание помощи всем участвующим в следственном действии лицам в целях нормализации психологической обстановки и создания условий для конструктивного взаимодействия лиц с противоречащими интересами, в том числе добросовестными – недобросовестными в целях выработки совместных решений [8].

Процедура медиации в уголовном процессе наиболее распространена в Бельгии и Франции, уголовно-процессуальное законодательство Казахстана предусматривает процедуру медиации, в России также развивается использование медиации.

Однако возникает немало вопросов: на какой стадии или в какой момент уголовного процесса применить примирение обвиняемого и потерпевшего? По какой категории

уголовных дел? Считаем, что было бы актуально, по делам частного обвинения или по делам о преступлениях, совершаемых несовершеннолетними лицами, лицами, совершивших преступление впервые не представляющее большой общественной опасности.

Считаем, что уголовно-процессуальное законодательство должно совершенствоваться, в том числе применение ювенальной юстиции и медиации в уголовном процессе — это один из этапов путей развития уголовного процесса в современных реалиях. Для того чтобы данная процедура эффективно использовалась в уголовном судопроизводстве, необходимо учитывать не только теоретическое ее значение, но и практическое, с учетом разработанным органом, ведущим уголовный процесс, на сегодняшний день порядком предварительного следствия, судебного разбирательства в соответствии с Уголовно-процессуальным кодексом Республики Беларусь.

Литература:

1. Понятие ювенальной юстиции в рамках российского уголовного процесса [Электронный ресурс] / Научный журнал «Молодой учёный», 2008. — Режим доступа : <http://www.moluch.ru/archive/84/15600/>. — Дата доступа: 03.03.2016.
2. Ягофаров Д.А. Ювенальное право / Д.А. Ягофаров // Основы государства и права. — 2003. — №1. — С. 69-77.
3. Кудрявцем, А.В., Кудрявцева О.Г. Ювенальная юстиция в современной модели российского уголовного процесса / А.В. Кудрявцев, О.Г. Кудрявцев // Юридический журнал. Проблемы в российском законодательстве. — 2011. — № 3. — С. 223-226.
4. Минимальные стандартные правила Организации Объединенных Наций, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила) // Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/beijing_rules.shtml. — Дата доступа : 05.03.2016.
5. Мелешко, Н.П. Ювенальная юстиция в Российской Федерации: криминологические проблемы развития / Н.П. Мелешко. — СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2006. — 787 с.
6. Ювенальная юстиция в ряде стран Европы, Азии, Латинской Америки, Канады и США [Электронный ресурс] / Специализированный ежемесячный журнал «Юрист», 2011. — Режим доступа : <http://journal.zakon.kz/4533965-juvenalnaja-justicija-v-pravovojj.html>. — Дата доступа : 10.03.2015.
7. Белорусская юридическая энциклопедия. В 4 т. Т. 2. К-О / редкол.: С.А. Балашенко [и др.]. — Минск : ГИУСТ БГУ, 2009. — 584 с.
8. Зорин, Р.Г. Медиация в уголовном процессе Республики Беларусь: перспективы возникновения и развития / «Юстиция Беларусі». — 2012. — №1. — С. 41-44.

Sopilnyk R. L.

candidate of legal sciences, docent

General Directorate of the National Police in the Lviv region

THE FAIR TRIAL AS THE CONCEPTUAL BASIS OF THE JUDICIARY LAW OF UKRAINE

Author examines the conceptual framework of forming a court of law as a separate branch of Public Law Ukraine as one of the conceptual basis of the doctrine of fair trial. It is proved that this doctrine was formed over time from Antiquity to the present day and the peculiarities of its interpretation at each stage. It was established that the doctrine of fair trial can be considered methodological basis of formation of legal rights in the context of European integration vector of judicial reform in Ukraine.

Keywords: *Judiciary law, judicial reform, fair trial*

The problem of the right to a fair trial actualized especially in the context of the European integration aspirations of Ukraine. Objectifications of right to a fair hearing among the most important topics are in the field of European integration processes. It refers to the strengthening of democratic principles, the rule of law, human rights and fundamental freedoms, increasing the authority of the judiciary in Ukraine.

A. Lapkin in the introduction to the manual "Judicial Law of Ukraine" underlines the decisive role of the historical development of the concept of an independent judiciary based on the genesis of the concept of judicial law as a set of theoretical views, knowledge and understanding of the judiciary as an independent branch of law and its basic institutions. The origins of judicial law scientist finds out in the works of ancient thinkers, English and French educators who advocated the idea of separation of powers and an independent judiciary, and consolidate the idea of separation of

powers in the constitutions of the world. There are three main periods of a court of law conception evolution - before the revolution, within which are common features of criminal and civil proceedings, the necessity of separation of procedural law from substantive and procedural law is treated as a proper court that combines criminal, civil, administrative processes and extend to the organization of the court; Soviet era, in the context that continues to search for similarities between criminal and civil process, stressed the continuity procedures judiciary and of judicial formed the subject of a court of law, into which the judicial system, civil and criminal processes, the operation related to the court of investigation, prosecution and Advocacy and criminology; Independent Ukraine within which developed the methodological framework and introduced discipline "Judicial Law", carried out studies of the individual institutions, the process of establishing subject and method of legal rights as a law, which in the future will help determine the independent position of court law in the system of national public right [1, P. 11].

In our opinion, based on current trends forming separate field trial rights should be seen not only the concept of an independent judiciary, but much broader in meaning doctrine of fair trial, one of the key elements of which considered the independence of the court. The doctrine of fair trial based on the enshrined in the Convention on Human Rights, the right to a fair trial, including the right of access to justice, the notion of an independent and impartial court, the right to defense, a reasonable time cases, binding and final nature of the judgment.

Table 1

Features of the interpretation of the right to a fair trial on separate stages of philosophical doctrines [3, S. 12]

Antique era	
Socrates	Court must be fair, since only in this case it does not lose the trust of people
Plato	State ceases to be a state if it is not the courts that administer justice; in the state in which no fair courts or courts themselves undermine its credibility, coming turbulent times
Aristotle	Does not matter who someone stole - and who committed fornication - good or bad; Law do with people as equals, given the difference is only in terms of damage: who commits illegal and who suffers injustice; who caused the damage and who caused it; the beginning of the concept of equality before the law
Cicero	Justice should relate to the concepts of loyalty and justice
Middle Ages	
Ordinance on Judges	Should enforce the law and the rights of all subjects, both rich and poor, regardless of a person, and must not accept gratuities, gifts, bribes
Job descriptions judge's	Oath "faithfully perform all rightly judge the case, allow parties to appeal, not to engage in abuse, not to be biased, no concessions are rich and do not hurt the poor"
Renaissance	
Montaigne	Forget about the ugly diabolic justice and get human models
A. Modzhevskyy	Court must be impartial, making justice regardless of the status of the defendant
Enlightenment	
Jean-Paul Marat	No citizen should not get into the snare judge ignorant or bribery
Montesquieu	Judges should ensure social peace; unjust sentence is a testament not only contempt but lack the moral virtues of a judge
K. Helvetius	Fair trial as a means of personal and universal happiness
C. Beccaria	True justice is able to protect people

The right to a fair trial in a democratic society occupies a decisive position. Article 6 of the European Convention on Human Rights declares that "everyone has the right to a fair and public hearing within a reasonable time by an independent and impartial tribunal established by law, the determination of his civil rights and obligations or character set the validity of any charges against him of criminal charges. Judgment shall be pronounced publicly but the press and public may be excluded from the courtroom during the trial or part in the interest of morals, public order or national security in a democratic society, where the interests of juveniles or the protection of private life of the parties, or - to the extent that the court recognized as strictly necessary - in special circumstances when publicity would prejudice the interests of justice" [2].

European Court of Human Rights shows that national courts more frequently violated Article 6 of the Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms. In this

context, the study is especially important right to a fair trial. Evolution of approaches to the interpretation of the right to a fair trial on separate stages of philosophical doctrines is presented in Table 1. Particularly active interpreted the right to a fair trial in the XX - XXI centuries. Considerable efforts made by domestic scholars to study new ways of effective judicial reforms to ensure the best possible and implement this law. The main areas in which scientific work carried out in recent years in this area are presented in Table 2.

Table 2

Understanding the right to a fair trial in the XX - XXI centuries [3, S. 24-25]

Scientist	Main research
D. Yahunov	Right to a fair trial on the case law of the European Court of Human Rights
I. Marochkin	Access to justice and guarantee its implementation
L. Moskvych	Analysis of components of accessibility to court
A. Luzhanski	Analysis of the concept of impartial judgment in the context of the Convention on human rights and fundamental freedoms; understanding of access to justice as a way to ensure a real implementation of the right to appeal to court
O. Ovcharenko	Research concept of access to justice as a principle of organization and activity of the judiciary; Analysis of international standards of accessibility to justice and institutional guarantees availability and accessibility of mechanisms for appealing court decisions
M. Smokovykh	Investigating the accessibility of justice in administrative proceedings
V. Semenov	Separation principle of judicial protection regulations
I. Zharovska	Consideration right of access to justice in the context of theoretical and legal problems regarding the availability of rights
V. Andrusenko	Requirement of justice is interpreted as being applicable to all and not limited review hearing involving parties
V. Uvarov	Research main hypotheses and scientific concepts to ensure the rule of law in the area of justice based on analysis of the case-law of the European Court of Human Rights
V. Taci	Investigation of criminal procedure in the context of European judicial standards
Gorodovenko V.	Understanding the content of the principles of independence of courts and judges
L. Lutz	Research the issue of the independence of judges
V. Kachan	Study on ensuring independence of judicial review and the right to trial within a reasonable time
C. Prilutsky	Studies judicial authorities in the context of issues of judicial independence
N. Sakara	Research accessibility standards of justice
D. Suprun	Research institutional and legal framework and jurisdictional bases of operation of the European Court of Human Rights
T. Dudash	Understanding the right to a fair trial in the practice of the European Court of Human Rights Convention rights

Thus, the problem of the right to a fair trial has deep historical roots. It originated in antiquity and evolved according to the specifics of a particular historical period. In antiquity fair trial was associated with the power policy. In the Renaissance emphasis on personal qualities carried judges and defendants equality before the court. In the Age of Enlightenment fair trial was associated with the public interest. In the twentieth in the beginning. XXI century. the right to a fair trial was considered in the context of the Convention on Human Rights and Fundamental Freedoms. As of today, in the context of European integration vector judicial reform doctrine of fair trial can be considered a methodological framework for the formation of a court of law as a separate branch of law in Ukraine.

Literature:

1. Lapkin A. Litigation Law of Ukraine: teach. guidances. schemes / A.V. Lapkin. - Kharkiv: Right, 2016. - 148 p.
2. European Convention on Human Rights [electronic resource] - Access http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_004
3. Sopilnik R. Right to a fair hearing in the European integration dimension: Monograph / Rostislav Liubomirovich Sopilnik. - Lviv: Lviv Polytechnic, 2014.- 259 p.

Tkachuk Oleh

Candidate of Legal Sciences, Docent

Judge of the High Specialized Court of Ukraine for Civil and Criminal Cases

FEATURES CIVIL PROCEEDINGS

Ткачук Олег

кандидат юридичних наук, доцент, суддя

Вищий спеціалізований суд України з розгляду цивільних і кримінальних справ

ФУНКЦІЇ ЦИВІЛЬНОГО СУДОЧИНСТВА

The article investigates the function of civil proceedings, defines the functions of the judiciary, appears characteristic features of civil procedure, defined priority functions of civil procedure and prospects for their further development.

Keywords: *civil litigation, functions justice*

В статті досліджуються функції цивільного судочинства, визначається поняття функцій судової влади, наводиться характеристика функцій цивільного судочинства, визначаються пріоритетні функції цивільного судочинства та перспективи їх подальшого розвитку.

Ключеві слова: *цивільне судочинство, функції, правосуддя*

Судова влада виконує свої особливі функції у загальній системі державної влади в Україні. Відштовхуючись від загальноприйнятого визначення терміну «функція» – обов'язок, коло діяльності, призначення, – до функцій судової влади слід віднести головні напрями її діяльності, які, власне, й утілюють її сутність, мету й завдання, суспільну значущість. Тобто, це те усталене коло діяльності органів судової влади, той обов'язок, що покладений на них суспільством і державою. Оскільки метою визначається сенс усієї діяльності, будь-яких дій, спрямованих на її виконання, то під час наукового осмислення напрямів реалізації функції правосуддя вбачається необхідним приділяти пильну увагу взаємозв'язку її завдань, їх відповідності загальній меті. Варто також урахувувати, що завдання теж зумовлюють зміст і характер діяльності судового органу. Скажімо, зміст процесуальної діяльності залежно від категорії справи та інших ознак може змінюватися відповідно до поставленого завдання оптимізації правосуддя.

Термін «функція» у правовій науці входить складовою частиною у багато різних за змістом понять, таких як, приміром, функції держави, функції державних органів, законодавча функція, функція управління, судова функція, функція здійснення влади та ін. У кожному з них, як засвідчив аналіз, функція окреслює мету створення або існування певного об'єкта [1, с. 74]. У контексті функцій держави, уряду, окремих міністерств, інших державних органів теорія держави і права визначає її як напрям, предмет діяльності того чи іншого політико-правового інституту, зміст цієї діяльності, її забезпечення.

Під функціями держави розуміють також: предмет і зміст її діяльності, що розглядаються у комплексі та зумовлюють засоби та способи цієї діяльності [2, с. 164]; «головні напрями», «основні напрями», «головні сторони», «основні форми», «частини» державної діяльності, що виражають «її сутність і соціальне призначення, мету та завдання», тощо [3, с. 122].

Мабуть, не варто доводити, що чітке з'ясування й визначення мети і завдань функціонування та розвитку судової влади, її реформування, й цивільного судочинства, зокрема, має виразне прикладне значення, а не лише важливе в теоретичному сенсі. При цьому вбачається необхідним акцентувати увагу на пріоритетність мети і завдань у процесі правової реформи, особливо при вдосконаленні процесуального законодавства. Також беззаперечним буде висновок, що за будь-якою зміною напрямів реалізації функції правосуддя наступають зміни в організації самої судової влади.

Проте, такі процеси часто бувають результатом об'єктивної необхідності. Зокрема, упродовж історичного розвитку держави відбуваються зміни у функції правосуддя, які згодом переростають у принципово нові напрями її реалізації. Такі зміни в державно-правових інститутах України значним чином позначились на функціях судової влади. Так,

серед основних напрямів реалізації функції правосуддя, таких як захист прав та свобод людини, виникла необхідність судового контролю за роботою органів і посадовців виконавчої та законодавчої гілок влади. Попри зазначене, змістовне наповнення функції правосуддя розширилось за рахунок необхідності правової регламентації сфери інтелектуальної власності, розвитку зовнішньоекономічних відносин, необхідності підвищення рівня обґрунтованості судових рішень і досягнення стабільності судової практики.

Окремо необхідно зазначити, що судова влада є інституційною системою судових органів, здійснює функцію правосуддя та низку додаткових функцій, які допомагають створити необхідні кадрові, інформаційно-аналітичні, матеріально-технічні умови для відповідної діяльності судових органів.

Розкриваючи зміст функцій судової влади в цілому, та цивільного судочинства зокрема, необхідно виходити з того, що його основу складають ті концептуальні цільові настанови, які в найбільшій мірі характеризують сутність та правову природу судової влади та цивільного судочинства.

Концептуальними цільовими настановами цивільного судочинства, на нашу думку, є:

1) Здійснення правосуддя. Правосуддя – це виключна, основна функція судової влади, яка полягає у забезпеченні прав, свобод і законних інтересів суб'єктів права шляхом розгляду й вирішення судом справ, віднесених до його компетенції. Як бачимо, термін «правосуддя» може означати й мету, тоді його зміст пов'язується з поняттям справедливості, і власне діяльність із досягнення цієї мети. Тобто правосуддя як мети можливо досягти тільки через правосуддя як процес – виключну діяльність суду з розгляду справ у встановленій законом процесуальній формі. Відтак і свої завдання судова влада може виконати, лише при здійсненні правосуддя як виключної діяльності судових органів.

2) Забезпечення захисту порушених, невизнаних або оспорюваних прав, свобод чи інтересів фізичних осіб, прав та інтересів юридичних осіб, інтересів держави та врегулювання конфліктних ситуацій. Важливим засобом реалізації та захисту прав та свобод людини є гарантії, а існування ефективної судової системи є пріоритетною гарантією забезпечення прав і свобод особи. Конституція України визначає: «Людина, її життя, честь, недоторканість і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю» (ст. 3) [4]. Н. М. Пархоменко слушно зауважує, що найголовніша практична цінність прав і свобод людини полягає в їх реальності, тобто в тому, якою мірою проголошені державою права та свободи здійснюються в їх практичному буденному житті [5, с. 131]. Таким чином, гарантії є засобом, що забезпечує перехід від передбачених Конституцією можливостей до реальної дійсності.

3) Забезпечення співвідношення повноважень виконавчої, законодавчої та судової влади за гарантії стримування і противаг з одночасним забезпеченням принципу рівності судової влади з іншими гілками влади. У сучасному правовому устрої України функція суду щодо стримування інших гілок влади реалізується через конституційний контроль та судовий контроль виконавчої влади. Утім, деякі правознавці вважають, що ці дві форми судочинства не можна відносити до правосуддя, котре, на їхню думку, полягає виключно у розгляді кримінальних та цивільних справ. Крім того, із цього переліку вони виключають справи щодо судового контролю дій і рішень органів виконавчої влади та відповідних посадовців.

4) Запобігання під час здійснення правосуддя втручанням будь-яких органів чи окремих посадових осіб у дії органів судової влади, у рамках чого реалізується функціональне призначення судової влади – незалежність та неупередженість. У правовій державі суд остаточно вирішує будь-який спір, які б «різновагові» соціальні, політичні, матеріальні та інші статуси не мали учасники конфлікту. Це, власне, один з китів, на яких тримається правова держава – незалежна, самостійна судова гілка влади. Жодним чином не дублюючи або підміняючи законодавчу та виконавчу гілки, судові органи, окрім виконання своїх традиційних функцій правосуддя, є водночас важливою складовою так званого механізму стримувань і противаг, виключно на підставі закону розв'язуючи конфлікти і

спори в суспільстві. Судові рішення, що набрали чинності, мають силу закону, їм повинні підкорятися усі суб'єкти правовідносин, у тому числі й інші органи державної влади.

5) Тлумачення правових норм. Ця функція правосуддя в цивільному процесі полягає в діяльності зі встановлення реального змісту й сенсу нормативно-правових актів з метою їх адекватного розуміння та правильної практичної реалізації. Судове тлумачення правових норм – це інтелектуально-вольова офіційна юридична діяльність судді чи суду, спрямована на розкриття реального змісту норм Конституції, чинного міжнародного та вітчизняного законодавства, інших нормативних актів.

Отже, основною та пріоритетною функцією судової влади є правосуддя, яке реалізується у чітко визначеній процесуальній формі. Якщо судова влада – це публічно-правова, конституційна можливість вчинення правосуддя відповідними державними органами, то правосуддя – це власне діяльність суду з утілення судової влади, так би мовити його завершальний та, одночасно, невід'ємний аспект. Відтак і за формою, і за сутністю, і за змістом будь-яка судова діяльність щодо розгляду юридичних справ є правосуддям. Засаднича функція суду – вирішувати юридичні спори й конфлікти – лишається незмінною від часу його виникнення. Але, оскільки ці конфлікти та спори постійно урізноманітнюються разом з якісними суспільними перетвореннями, то відповідно поглиблюється, спеціалізується судова діяльність. Приміром, юридичні колізії зумовили виникнення конституційного судочинства, нові категорії цивільних справ. Процес спеціалізації перманентний. Цікавим у цьому сенсі вбачається вивчення досвіду у розвитку цивільного судочинства, адміністративної, ювенальної юстиції, правосуддя у сфері соціального забезпечення та соціального страхування, трудових відносин, екології, митних та фінансових судів, судів у справах про банкрутство тощо.

Підсумовуючи наше дослідження, функцію правосуддя, як основного та виключного виду діяльності судової влади, доцільно визначити як процесуально врегульовану діяльність суду стосовно здійснення його виключних повноважень з вирішення суспільних конфліктів шляхом захисту порушених чи оспорюваних прав та інтересів людини. При цьому суть та змістовне наповнення функції правосуддя полягає в тому, що це не тільки застосування норм матеріального права, кваліфікації спірних матеріальних правовідносин та юридичні висновки суду про дійсно існуючі права та обов'язки. Як цілісна категорія функція правосуддя – це вся судова діяльність із захисту, що відбувається в імперативній цивільній процесуальній формі. Брак будь-якого компонента процесуальної форми, порушення встановлених законом правил судочинства нівелює функцію правосуддя.

Література:

1. Тесленко М. В. Судебный конституционный контроль в Украине: монография. Вступ. стаття В. Ф. Погорелко. – К.: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2001. – 344 с.
2. Венгеров А. Б. Теория государства и права: Учебник для юридических вузов / Венгеров А. Б. – М.: Омега - Л, 2004. – 608 с.
3. Батанов О. В. Територіальна громада – основа місцевого самоврядування в Україні: монографія / Батанов О. В. – К.: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2001. – 260 с.
4. Конституція України : Закон від 28.06.1996 № 254к [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
5. Пархоменко Н. М. Гарантії реалізації прав і свобод людини і громадянина: проблеми сутності та змісту / Н. М. Пархоменко // Правова держава. – Вип. 21. – 2014. – С. 130-137.

Atremyev A.A.

master of 1 course of extramural studies of law department

Fomina M. G.

cand. of political sciences, ass. professor of the constitutional and municipal right

Oryol branch of a RANEPА

OPTIMIZATION OF THE TERRITORIAL ORGANIZATION OF LOCAL GOVERNMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Атремьев А.А.

магистр 1 курса заочной формы обучения юридического факультета

Фомина М.Г.

канд.полит.наук, доцент кафедры конституционного и муниципального права

Орловский филиал РАНХиГС, г. Орел, РФ

ОПТИМИЗАЦИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

In article the new stage of development of local government in the Russian Federation is analysed. The analysis of short stories of the legislation on local government in the Russian Federation becomes and ways of optimization of local government in the Russian Federation are offered.

Keywords: *local government, territorial organization, municipalities.*

В статье проанализирован новый этап развития местного самоуправления в Российской Федерации. Делается анализ новелл законодательства о местном самоуправлении в Российской Федерации и предлагаются пути оптимизации местного самоуправления в Российской Федерации.

Ключевые слова: *местное самоуправление, территориальная организация, муниципальные образования.*

В 2014 году был законодательно оформлен новый этап муниципального строительства в Российской Федерации. Политико-правовой основой муниципальной реформы является политическая воля Президента Российской Федерации В.В. Путина, изложенная им в Послании Федеральному Собранию 12 декабря 2013 года. В своем послании Федеральному Собранию Российской Федерации Президент Российской Федерации отметил некоторые проблемы. Одна из них — ситуация с местным самоуправлением. «

Правовой основой реформы является Федеральный закон от 27 мая 2014 года № 136-ФЗ «О внесении изменений в ст. 26.3 Федерального закона от 6 октября 1999 года №184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [6]. Федеральным законом от 27 мая 2014 года № 136-ФЗ было установлено право законом субъекта Российской Федерации, преобразовывать городской округ, в городской округ с внутригородским делением с образованием на территории такого городского округа внутригородских районов в качестве самостоятельных муниципальных образований.

Новеллы Федерального закона от 27 мая 2014 года № 136-ФЗ не только не изменили принципов территориальной организации местного самоуправления, напротив, утвердили конституционный принцип территориальной организации местного самоуправления («местное самоуправление осуществляется в городских, сельских поселениях и на других территориях с учетом исторических и иных местных традиций...» — ч. 1 ст. 131 Конституции Российской Федерации), а в части установления возможности образования в городских округах внутригородских районов как муниципальных образований, делающих местное самоуправление в больших городах реальностью, эти принципы получили развитие.

Таким образом, Федеральный закон от 27 мая 2014 года «О внесении изменений в ст. 26.3 Федерального закона от 6 октября 1999 года №184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов

государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» предусмотрел возможность создания законами субъектов Российской Федерации двух новых видов муниципальных образований — городских округов с внутригородским делением и внутригородских районов. В Российской Федерации была возвращена возможность создания внутригородских районов в городских округах — которые будут являться формой местного самоуправления «первого уровня». Нововведение может коснуться городов с районным делением — их в России 67. Все это крупные города, 56 из них областные центры [2]. Однако, вопрос о создании внутригородских муниципальных образований в крупных городах на базе административных районов — один из самых сложных и спорных в масштабной реформе местного самоуправления, предусмотренной Федеральным законом «О внесении изменений в ст. 26.3 Федерального закона от 6 октября 1999 года №184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Многочисленные противники дробления крупных городов указывают на значительные экономические и организационно-технические трудности внедрения модели внутригородских муниципальных образований:

- рост численности административного персонала и расходов на управление (увеличение численности депутатов, муниципальных служащих и вспомогательного персонала, как в аппаратах новых органов, так и в районных администрациях в связи с расширением их полномочий);

- сложности разграничения и финансовых средств между городом и районами (необходимое дублирование отдельных вопросов местного значения города и внутригородских районов);

- особую сложность разделения муниципального имущества и создания в районах отдельных служб управления имуществом (неясно, по каким критериям будут происходить разграничение муниципального имущества между городом и внутригородскими районами);

- огромные различия между промышленными и «спальными» районами городов (различия между социально-экономической ситуацией в различных районах города: промышленные районы окажутся с крепкими бюджетами, а «спальные» без таковых) и др.

В результате органы местного самоуправления крупных городов будут на длительное время втянуты в процесс реформирования в ущерб деятельности по надлежащему жизнеобеспечению и развитию своих территорий. Как отмечает Р.В. Бабун, результатом могут быть значительные риски потери управляемости системами жизнеобеспечения городов [1].

Экономические и организационно-технические трудности безусловно значимы, они лежат в основе объединительных процессов в Московской области о чем свидетельствуют результаты голосования, состоявшегося в подмосковных Балашихе и Железнодорожном 6—декабря 2014 г. Свыше 51 тысячи человек приняли участие в волеизъявлении, почти 72% (71,77%) поддержали инициативу объединения двух городских округов в единый и всего лишь 15,9% высказались против. Население нового городского округа превышает 400 тысяч человек [4]. Положительный пример слияния муниципалитетов в Московской области уже есть. Полгода назад объединились городские округа Королев и Юбилейный.

Главным аргументом в пользу создания внутригородских муниципальных образований в крупных городах названа проблема ослабления связи между населением и городской властью и контроля местного сообщества над властью. Как справедливо заметил В. Васильев «предлагается учредить внутригородские муниципалитеты, что позволит быстрее и лучше решать вопросы местного значения, поставить на постоянную основу прямое и ответственное общение жителей с властью, увеличить возможности жителей

принимать в управленческих процессах непосредственное участие, обеспечить антикоррупционность и легитимность власти» [5].

Так, согласно своему уставу, муниципальное образование город Екатеринбург имеет статус городского округа [7]. Но при этом он сильно выделяется из ряда других городских округов Свердловской области. Индекс его средних доходов и расходов, согласно исследованиям, проведенным Л.Н. Еремеевой и Н.Н. Казюковой, отличается от других групп городских округов на 1—2 порядка. Еще большую контрастность показывает разница в численности населения (около полутора миллионов человек). При этом, до внесения соответствующих изменений, являясь городским округом, Екатеринбург, так же как и любое городское или сельское поселение, являясь муниципальным образованием, на территории которого законодательством не было предусмотрено функционирование других муниципальных образований. Это приводило к необходимости подходить с одинаковыми мерками к небольшому поселку и мегаполису, что делало регулирование некоторых вопросов местного самоуправления заведомо неадекватным и подвергало сомнению саму идею приближенности органов местного самоуправления к народу.

Итак, по мнению Н.М. Миронова, в крупном городе, в отличие от малого и среднего, единое местное сообщество не возникает и, следовательно, невозможен реальный контроль населения над властью. Однако, по мнению Р.В. Бабуна, согласиться с этим исходным утверждением нельзя. На самом деле местное сообщество возникает там, где у жителей населенного пункта возникает общий интерес и потребность в контроле над властью для реализации этого интереса. Прежде всего в любом самом крупном городе существует единое городское хозяйство. Принцип единства городского хозяйства признается российским законодательством даже для городов федерального значения, что предопределило особенности управления этими городами. Сама проблема приближения муниципальной власти к жителям крупного города относится только к представительной ветви власти, поскольку в системе исполнительной власти и сегодня имеются районные администрации, осуществляющие постоянную связь с населением, есть главы этих администраций. И большинство повседневных проблем жизнеобеспечения жители решают все же с районными органами исполнительной власти. По мнению Р.В. Бабуна, решение данной проблемы вполне возможно без дорогостоящих и сложных процедур создания внутригородских муниципальных образований. В условиях единства городского хозяйства и социально-культурной среды города, предлагается увеличить количество депутатов представительного органа города до числа, обеспечивающего постоянную связь депутатов с избирателями (например, не более 5—8 тысяч избирателей на одного депутата) с переходом к выборам всех депутатов только по территориальным округам. При этом даже в самых крупных городах количество депутатов не превысит 200. Из числа депутатов городского округа кроме обычных структур (председатель, заместитель, комитеты и комиссии) формируются территориальные депутатские группы по районам, а также некий «малый совет», занятый решением текущих общегородских проблем. Территориальные группы депутатов проводят заседания и осуществляют постоянную связь со своими избирателями. Глава районной администрации подотчетен территориальной группе депутатов. Разграничение компетенций между полным составом представительного органа города, «малым» советом и территориальными группами определяется регламентом работы представительного органа. Городской представительный орган в полном составе созывается для принятия важнейших муниципальных правовых актов: планов и программ социально-экономического развития города, бюджета, местных налогов и сборов, документов территориального планирования и др. Такая схема будет вполне работоспособной и экономичной [1].

Не безинтересным по данному вопросу представляется мнение В.С. Шурчанова, в соответствии с которым проблема отдаленности в крупных городах местного самоуправления может быть решена увеличением количества депутатов представительного органа. Приводя в пример, город Чебоксары, он заявляет, что в данном городском округе есть глава города, местная администрация, имеющая свои территориальные подразделения и,

таким образом, уже имеются все те самые службы, которые нужны для полной реализации функций местного самоуправления в данном городе. Увеличив же количество депутатов представительного органа с тридцати пяти до ста двадцати, власть станет в три раза ближе к народу.

На наш взгляд, позиция Р.В. Бабуна и В.С. Шурчанова, представляется небесспорной, так как помимо возможности депутатов проводить встречи с избирателями необходимо учесть и фактическую возможность населения осуществлять свою власть на территории муниципального образования непосредственно (местный референдум, правотворческая инициатива граждан, голосование по отзыву депутата и т.д.). А именно этот момент и сопряжен с наибольшим количеством проблем во всех крупных городах.

Таким образом, мы сталкиваемся с проблемой отдаленности органов муниципальной власти крупных городов от населения и паралича форм непосредственного осуществления населением местного самоуправления и участия населения в осуществлении местного самоуправления. По нашему мнению, проведение данной реформы представляется разумным, поскольку федеральным законодателем в основу требований к установлению границ городского округа были положены не демографические и географические, как для сельского поселения, а наоборот, только финансовые и организационные критерии, что на практике зачастую приводит к определенным сложностям при осуществлении муниципального управления на соответствующей территории. Означенные изменения были призваны улучшить ситуацию.

На данный момент в руках субъектов Российской Федерации оказался реальный инструмент для решения названных проблем. Появление внутригородских районов может существенно приблизить власть на местах к населению. Следует заметить, предполагается, что на региональном уровне решение о проведении такого преобразования будет приниматься органами государственной власти субъектов Российской Федерации с учетом мнения населения городского округа только в тех случаях, когда для этого возникнет объективная необходимость, в том числе политические, финансовые и социально-экономические предпосылки. При этом стоит обратить пристальное внимание на оставленные федеральным законодателем пробелы в правовом регулировании территориальной организации местного самоуправления.

В настоящее время процесс оптимизация территориальной организации местного самоуправления — как в правовом, так и в практическом плане — выявляет известную недостаточность законодательного регулирования этой сферы. Одной из основных проблем в этой части является отсутствие единого подхода к территориальной организации Российского государства в целом, при множественности видов его территориального деления. Территориальная организация местного самоуправления выступает в качестве одного из видов организации территории государства, при этом законодательством недостаточно четко определено, как оно соотносится с некоторыми другими его видами (административно-территориальным устройством Российской Федерации и ее субъектов, градостроительным, земельно-правовым устройством, выделением избирательных округов) [3].

Таким образом, законодательная реформа территориальной организации местного самоуправления в Российской Федерации явилась необходимым этапом становления демократии на муниципальном уровне и ее проведение было объективно обусловлено рядом сложностей в осуществлении местного самоуправления населением крупных городов.

Литература:

1. Бабун Р. В. К вопросу о внутригородских муниципальных образованиях // Местное право. 2014. № 5. С. 2-8.
2. Замахина Т. До власти рукой подать // Российская газета. 2014. 21 февраля.
3. Лимонов А.М., Егоров С.А. Оптимизация территориальной организации местного самоуправления в Российской Федерации // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2015. № 7. .
4. Мансурова И. Изменение окружности // Российская газета. 2014. 10 декабря.
5. Михайлова Т. Закон для местных // Российская газета. 2014. 11 апреля.

6. О внесении изменений в статью 26.3 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»: Федеральный закон от 27.05.2014 № 136-ФЗ (в ред. от 03.02.2015) // СЗ РФ. 2014. № 22. Ст. 2770.
7. Устав муниципального образования «Город Екатеринбург» от 30.06.2005 с изм. от 28 января 2014 г. //Вечерний Екатеринбург. 2005. 16 июля. № 131.

12. TOURISM ECONOMY

Kvasko A.V.

Candidate of Economic Sciences, docent
National Technical University of Ukraine "KPI"

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Кваско А. В.

к.е.н., доцент
Національний технічний університет України «КПІ», Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

In article the basic methodological approaches to evaluation of the level of development of the enterprise. The following description of the most relevant methods for evaluation of the level of development of enterprises in terms of competitiveness, according to the phase of development of the enterprise, on the basis of integral index and the degree of implementation capacity. Indicated their advantages and disadvantages.

Keywords: *development, assessment of development, competitiveness, indicator, potential, model.*

В статті розглянуто основні методичні підходи до оцінювання рівня розвитку підприємства. Наведена характеристика найбільш актуальних методів оцінювання рівня розвитку підприємств за показниками конкурентоспроможності, за фазою розвитку підприємства, на основі інтегрального показника та ступеня реалізації потенціалу. Зазначено їх переваги і недоліки.

Ключові слова: *розвиток, оцінювання розвитку, конкурентоспроможність, індикатор, потенціал, модель*

Сучасні умови ринкового господарювання, які відзначаються посиленням конкуренції і невизначеності, нестабільністю економічного стану, вимагають нових підходів до розвитку підприємств, вирішення складних проблем, що утворилися під час їх господарської діяльності. Ефективність функціонування підприємства визначається його здатністю відповідати зростаючим вимогам ринку. Суб'єкти господарювання повинні протистояти несприятливим ситуаціям, адаптуватись до зовнішнього середовища і, разом з тим, не зупинятись у своєму розвитку, який можна розглядати як оптимальний процес, спрямований на виживання і стабільне функціонування підприємства. За таких умов актуальним є дослідження методологічних підходів до оцінки рівня розвитку підприємства.

Проблемам розвитку підприємств присвячені праці багатьох вчених, таких як Н.В. Афанасьєв, Ю.С. Погорелов, Т.Б. Надтока, О.В. Раєвнева, В.Г. Герасимчук, В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим, М.П. Тимощук, В.І. Ляшенко, Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк та інших. В їх роботах розглянуто теоретико-методичні аспекти понять розвиток, його види, управління розвитком, а також методи оцінювання. Аналіз публікацій з питань оцінювання рівня розвитку підприємств показав, що на сучасному етапі відсутній єдиний підхід до методології діагностики рівня розвитку підприємства, а значна увага приділяється лише окремим сторонам (напрямам) роботи підприємств, що може вплинути на правильність вибору відповідної стратегії розвитку. З огляду на це існує необхідність подальшого дослідження і систематизації методичних положень щодо оцінювання рівня розвитку суб'єктів господарювання особливо в умовах невизначеності.

Метою даної роботи є дослідження науково-методичних підходів до оцінювання рівня розвитку підприємства та синтез критеріїв його діагностики.

Виділяють три основні підходи до розуміння розвитку: через вивчення і виділення властивостей систем, які розвиваються; через формування трактувань цієї дефініції; як порівняльної характеристики об'єкта. За першим підходом, розвиток є незворотним, спрямованим, закономірним і унікальним процесом змін відкритої системи у просторі та часі. Другого підходу дотримуються вчені, які визначають розвиток як процес формування нової відкритої системи, який виражений у якісній зміні складу, структури і способу функціонування системи, що виявляється у кризовій формі та спрямований на досягнення цілей підприємства. Інші вчені розуміють розвиток як унікальний процес трансформації

відкритої системи в просторі та часі, що характеризується постійною зміною цілей його існування шляхом формування нової відкритої системи і переводом його в нову траєкторію розвитку [1, с.108].

Виходячи зі змісту основних підходів, під поняттям «розвиток» будемо розуміти перехід підприємства в новий стан внаслідок системних якісних та кількісних змін підсистем господарювання.

Розвиток підприємства, як правило, базується на трьох складових зміні: потенціалу, функціонування, результативності, а існуючі підходи до оцінки рівня розвитку підприємства можна виділити у декілька напрямів:

1. Оцінювання рівня розвитку підприємства на основі показників конкурентоспроможності. У сучасних умовах все більше уваги приділяється не лише ефективності операційної діяльності, а й ефективності функціонування підприємства у ринковому конкурентному середовищі. Якщо прийняти умову, що рівень конкурентоспроможності є прямо пропорційним рівню розвитку підприємства, то й оцінювання останнього можна проводити за допомогою методів оцінки конкурентоспроможності. Найпоширенішими методами оцінки є такі, що ґрунтуються на: аналізі порівняльних переваг, порівнянні з еталоном, теорії ефективної конкуренції, теорії якості товару, теорії рівноваги та галузі, визначенні позиції в конкуренції з точки зору потенціалу підприємства, тощо.

Більшості методів оцінки конкурентоспроможності підприємства притаманна глибина аналізу його внутрішнього стану в поєднанні зі статичністю оцінки конкурентних позицій підприємства при порівнянні з іншими суб'єкту господарювання та актуальністю результатів оцінку протягом короткого проміжку часу.

2. Оцінювання рівня розвитку підприємства за фазою розвитку компанії. Основою даного підходу є визначення показника конкурентний статус підприємства, під яким розуміють порівняльну характеристику стосовно основних конкурентів, внутрішнього потенціалу, конкурентної позиції в окремих сегментах ринку і спроможності підприємства протистояти впливу чинників зовнішнього середовища [2, с. 105], а інструментом діагностики розвитку є діагностика банкрутства підприємства та інтегральний показник конкурентоспроможності. В.С. Пономаренко, О.М. Тридід та М.О. Кизим [2] зазначають, що висновки стосовно рівня розвитку підприємства можна зробити на основі визначення його місця на кривій життєвого циклу. За їх підходом розвиток підприємства визначається лише на основі фінансового стану та фінансових результатів діяльності підприємства і не дає змоги визначити максимально можливі значення рівня розвитку підприємства та його складових.

Отже, оцінювання рівня розвитку підприємства за фазою розвитку компанії забезпечує визначення напряму розвитку підприємства у певний період часу за допомогою якісно-кількісної оцінки, але при цьому надає лише загальні результати стану розвитку підприємства.

3. Оцінювання рівня розвитку підприємства за допомогою інтегрального показника. Інтегральний показник кількісної оцінки стану розвитку підприємства визначається за допомогою методу таксономії, який враховує вплив багатьох чинників різних за розмірністю та способом опису.

Автори моделі Хофера-Шендела [3, с.85] для одержання інтегральної якісної оцінки пропонують використовувати такі власні кількісні та якісні показники: відносну частку ринку; зростання частки ринку; охоплення системою розподілу; ефективність системи розподілу; різноманітність асортименту виробів; виробничі потужності та розташування; ефективність виробництва; криву досвіду; сировину для промисловості; кількість продукту; наукові дослідження і розробки; перевагу основного розрахунку; конкурентоспроможність цін; ефективність рекламних заходів; вертикальну інтеграцію; репутацію. Метод таксономії для комплексної оцінки розвитку підприємства застосовують і такі вчені як Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова [4]. Вони використовують систему

показників, що оцінюють техніко-технологічні та кадрові ресурси, ресурси фінансового стану та фінансових результатів. Однак їх підхід ґрунтується на зіставленні положення підприємства зі станом конкурентів шляхом використання внутрішньої інформації, а такі зовнішні характеристики як частка ринку, обсяг робіт, ціна реалізації продукції та інші не враховуються. Таксономічний інтегральний показник при оцінці рівня розвитку підприємства пропонує використовувати і О. Раєвнева [1], проте складовими оцінки є внутрішнє середовище компанії, а саме виробнича, фінансова сфера та сфера праці.

Отже, в результаті оцінювання розвитку за допомогою інтегрального показника можна побудувати траєкторію якісної і кількісної оцінок зміни розвитку підприємства за певний проміжок часу, визначити фазу його життєвого циклу, однак динаміка якісних характеристик інтегрального показника розвитку не завжди може давати об'єктивну оцінку його зміни.

4. Оцінювання рівня розвитку підприємства як ступеня реалізації потенціалу (міри реалізації складових потенціалу). Зміст поняття потенціал полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага та уміння раціонально використовувати їх для досягнення поставленої мети [5, с.633]. За допомогою такого методу визначається потенціал кожної складової діяльності компанії (локальний потенціал), а рівень розвитку дорівнює ступеню реалізації конкретної складової її потенціалу. Серед різних концепцій оцінки потенціалу найбільш обґрунтованими є три підходи [6]: ресурсний (орієнтований на оцінку потенціалу як сукупності ресурсів); структурний (орієнтований на визначення раціональної структури потенціалу підприємства з огляду на чинні норми і співвідношення); цільовий (орієнтований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей). В основі методу лежить оцінка одиничних і групових показників (критеріїв) аналізу потенціалу із подальшим розрахунком інтегрального показника.

На відміну від інших методів, даний підхід дає можливість оцінки рівня перспектив розвитку підприємства та виявлення можливостей збалансованого розвитку. Разом з тим, цей метод не охоплює всіх параметрів при оцінюванні рівня розвитку і потребує значного часу на збирання та обробку інформації.

Про посилення уваги до проблем управління розвитком підприємства та, зокрема, до оцінювання його рівня свідчать розробки вітчизняних вчених, серед яких варто виділити такі:

- полікритеріальна діагностика розвитку підприємства, розроблена О.Г. Мельник для машинобудівних підприємств, згідно якої інтегральний показник розвитку визначається на основі рівнів масштабності та якості розвитку [7];

- модель оцінювання розвитку підприємства Ю.С. Погорелова [8], яка включає індикатори потенціалу, кількісних і якісних змін. Для оцінювання індикаторів побудоване дерево пов'язаних показників моделі за п'ятьма рівнями, де первісні показники відповідають п'ятому рівню, а результуючий показник – першому. Модель містить як фінансові, так і не фінансові показники, а інтерпретація їх у вигляді термінів забезпечує можливість врахування комплексного безперервного характеру розвитку підприємства;

- система індикаторів оцінювання рівня соціально-економічного розвитку підприємства, розроблена М.Р. Тимошук [9], містить чотири групи показників: поліпшення бізнес-процесу, задоволення потреб та очікувань споживачів, розвиток внутрішніх можливостей, задоволення потреб та інтересів акціонерів;

- непрямий метод оцінювання розвитку підприємств, запропонований В.Ю. Самуляком та Р.В. Фещуром [10], ґрунтується на співвідношенні двох індикаторів – темпу зростання доходу і рівня потенціалу підприємства. Мінімальний набір базових індикаторів забезпечує зручність інтерпретації результатів динаміки розвитку підприємства, проте недостатня комплексність аналізу ставить його на один рівень з методами експрес-оцінки.

Отже, як свідчить проведене дослідження, більшість методів оцінювання рівня розвитку підприємств засновано на системі індикаторів, кількість яких може варіюватись від двох до вісімнадцяти. Разом з тим, існують системи індикаторів, що недостатньо адаптовані до українських реалій і придатні до використання у стійких економічних умовах, а отже потребують модифікації. Доцільним при виборі методу оцінювання рівня розвитку є врахування якості внутрішнього середовища підприємства, специфіки його діяльності, рівня конкурентоспроможності та потенційних можливостей.

Література:

1. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О.В. Раєвнева. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
2. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
3. Ефремов Л.И. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. – М.: Финпресс, 1998. – 334с.
4. Бурмака М.М., Бурмака Т.М. Управління розвитком підприємства на прикладі підприємств будівельної галузі): [монографія] / М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака. – Харків : ХНАДУ, 2011. – 204 с.
5. Самуляк В.Ю. Оцінювання рівня розвитку підприємств /В.Ю. Самуляк, Р.В. Фещур //Логістика: Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2008. - №633. – С.627-636.
6. Березін О.В. Економіка підприємства: навч. посібник / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. — Київ : Знання, 2009. — 390 с.
7. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.
8. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: [монографія] / Ю.С. Погорелов. – Луганськ : Глобус, 2010. – 512 с.
9. Тимошук М.Р. Планування соціально-економічного розвитку підприємств: [монографія] / [М.Р. Тимошук, О.Є. Кузьмін, Р.Ф. Фещур, Р.В. Шуляр, Н.Ю. Подольчак, І.Б. Олексів]. – К.: УБС НБУ, 2007. – 449 с.
10. Самуляк В.Ю. Непрямий метод оцінювання рівня розвитку підприємств / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк, С.В. Шишковський //Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] / відп. ред. О.Є. Кузьмін. - Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2012. – С.286-291.

13. MANAGEMENT

Parashkevova E.

Assist. Prof.

Tsenov Academy of Economics - Svishtov, Bulgaria

STRUCTURED APPROACH TO INTEGRATING THE RESEARCH STRATEGY INTO THE PLANNING DOCUMENTS

The article presents a model for integrating the organizational strategy of higher schools and their research strategy. It also outlines the stages of developing such research strategies (RS) so that they are consistent with organizational strategies and structures. The model allows higher schools to perform effective organizational design by combining the possible approaches to strategy development in order to achieve integration between them. The article describes the degrees of maturity of processes referring to planning research at universities and defines the stages of developing RS to achieve their consistency with the general organizational strategy of universities on one hand and the other specific strategies, on the other.

Keywords: *planning process, research strategy, structured approach to integration*

1. Introduction

Achieving integration of various strategic documents is an issue, which has become increasingly important for both business and public sector organizations over the recent years. This is due to the growing number of strategies, plans, programmes and projects in a particular sphere. Some of them are not sufficiently integrated while others are incompatible or even contradicting each other. The adherence to such documents does not achieve synergistic effects and leads to wasting organizational resources because it is necessary to correct the mistakes in the management and to neutralize their effects. The integration is even more complicated when some of the planning documents are not written and exist only as not well-formulated intentions for development.

To integrate and clarify the scope and relationships between separate documents is of great importance for the effectiveness and efficiency of the development policy carried out through strategic documents. Not surprisingly, the leading principle to apply in such cases is the holism principle. It consists of two elements, namely the principles of coordination and integration [1, p.35]. Through integrated planning, we can maximize the effect of the combined use of resources from various sources, adequate distribution over time and inclusion of all directly responsible organizations and interested parties. The integration and coordination of planning documents implies a unified approach and planning methodology at all levels of organizations.

2. Structured approach to integrating the Research Strategy and the Strategy for Developing HSs

Defining the research strategy of the university to a great extent is determined by the level of maturity of the planning processes in the organization. Most often, researchers and specialists determine between 5 and 6 core levels of development of planning processes [2, 3, 4].

Level 0 (characterized by lack of planning processes with reference to research) – the organization does not plan the development of research activities. There is lack of understanding concerning the contribution of research to the realization of the organization's general goals.

Level 1 (ad hoc processes) – the management of the organization is aware of the need to plan, including strategically, the development research activities. However, there is no a structured planning process. The processes are not documented. Planning, if it exists, is a sporadic activity, which is a response to a particular project and is characterized by high degree of subjectivity and changeability. The results are sporadic and inconsistent. There is lack of sustainability and integration. Since research is not planned by universities, it is determined reactively. Despite the outlined weaknesses, the research initiatives are often successful. They are based on the competences and skills of the involved individuals rather than on the distribution of knowledge in the organization. Such successes are usually accompanied by overuse of resources such as financial resources and time, and are not very likely to be repeated.

Level 2 (repetitive planning processes carried out by intuition) – universities are aware of the need and importance of planning, including the strategic planning of research. The processes, however, are not documented. There is lack of rigid process discipline. The strategic intents for

research development are shared only with the management team who has the leading role in updating these intents. There are no proactive activities that will identify the environmental factors, including the external ones that can become the basis for updating the strategic intents for doing research. The strategic decisions are based on and taken for particular projects and are not consistent with the development strategy of universities. The benefits, contributions and risks of the realization of particular projects are assessed by the process is rather an intuitive one. The success of the initiatives is due to the experience of the researchers and, to a smaller extent, to the processes of knowledge transfer in the higher educational organization.

Level 3 (defined planning processes) – there is a uniform policy, which determines planning, including the strategic planning of research at universities. The planning processes are structured, integrated and documented. The results from planning are extensively communicated and everybody at the different hierarchical levels of the HS are familiar with them. The planning process involves objectives and initiatives for achieving them and largely this is a guarantee for the realization of the set goals. The processes are not standardized, however. There are no procedures and instructions that will secure the regular and unified flow of planning processes connected to the research strategy of universities. This strategy consists of strategic intents, goals and priorities as well as risks connected with them. The risk appetite of the HS with reference to research is also determined. There is integration between the specific strategies of the HS, which involve not only the research strategy but also the financial, human resources and educational strategies. On the other hand, these strategies are integrated with the general strategy for development of the HS.

Level 4 (manageable and measurable planning processes) – the planning of research work activities at HSs is traditional. Standard practices for planning are introduced and the failure to follow them is easily noticed. Various methodologies for qualitative and quantitative measurement and assessment of the processes are implemented. The responsible people as well as the inputs and outputs of the processes and the criteria and relationships between them are defined. Research planning, including strategic planning, is defined as a management function and is determined as the responsibility of the top management universities. The existing planning procedures allow for taking informed decisions concerning the research development at universities and particular projects and the measurement of their effectiveness.

Level 5 (optimized planning processes) – research planning at universities is a continuous, documented process, which is assessed as vitally important for the development of their competitiveness. Higher schools have developed a system for collecting information and assessing the adequacy of research work with reference to the external environment and the internal conditions and available resources. The planning processes are subject to continuous reengineering and improvement. The results from research planning, i.e. strategies, plans, projects, etc. are continuously observed, assessed and updated. Research is closely integrated in the development strategy of the higher schools.

3. Results and discussion

The development of these processes can be successfully managed by applying a ***structured approach to the comprehensive integration*** of the research strategy to the general development strategy of higher schools. Ten stages can be outlined. Each stage has its specific contents with reference to research and its role in the overall development of higher schools. With reference to content, the stages include:

1. **Identification.** At this stage, the scope of the strategy that has to be integrated is determined. Depending on the chosen option, the approaches and methods for integrating the research strategy are chosen. It is important to assess the strategic framework (vision, mission, goals, priorities and key measurements) for doing research at HS. In addition to integrating the strategies, it is also necessary to integrate the conditions and resources needed for the realization of the set goals. Since we speak about research strategies of universities, we should point out the extreme importance of two factors: 1) human resources, i.e. research workers with their knowledge, skills, interests and attitudes; 2) research infrastructure, i.e. its state and technical and technological

capacity and the opportunities they provide. At this stage, the output is the framework for doing research.

2. **Conceptualization.** At this stage, the key advantages of universities with reference to research are defined. These advantages in particular are at the basis of the research strategy since they could help universities to establish themselves on the market of research and educational products. The external factors, critical to the success of the research strategy are outlined at this stage. In the sphere of research, they involve national and international policies, strategies, programmes, plans for doing research and the existing or emerging research networks and infrastructures. The procedure for measuring the achievement of goals is also prepared at this stage. It consists of particular indicators and target values for them.

3. **Detailed development of planning processes referring to research work.** This stage requires thorough knowledge of the existing planning processes and the approaches and methodologies, associated with them, at HSs. They will be used to develop the prospective strategy, which must be integrated into the general development strategy of the HS and must comply with its existing planning practice. To ensure the detailed development of planning processes by dividing them into sub-processes is related to: identifying the existing processes, current goals and determining the contribution of each process to the HS strategy; determining the parameters for assessing the process with reference to its contribution to the goals, critical issues and weaknesses of the existing processes, set in the research strategy; identifying possibilities for improvement, etc.

4. **Strategic action framework.** It is necessary to do comparative analysis of the goals, set in the general strategy, research strategy, and the other specific strategies of the HS, e.g. human resources, innovations, finances, etc. It is necessary to highlight and develop in details the priorities; to ensure that all strategies are related on one hand and that the research strategy with its goals is related to the process, happening at the Hs, on the other hand. All problem areas, which can be subject to qualitative measurement, are defined. Goals, resulting from existing gaps in the organization, e.g. information, expert, technological, etc. gaps, are set. The goals are adequate to the quantitative assessment of the identified problems and weaknesses.

5. **Defining the requirements.** Efforts are focused on resources, necessary for the realization of the defined strategy and the processes, related to this realization. It is necessary to analyze in details the functional, informational, personal and other organizational aspects of the HS's activity and their compatibility with the research strategy.

6. **Specification.** The research strategy is synchronized with the existing systems and processes, i.e. there is specification and adaptation to the organizational environment, where the strategy will be implemented. Specification very often leads to the development of alternatives of the strategy, which are subject to qualitative and quantitative assessment, including with reference to degree of integration and the subsequent choice of a strategy.

7. **Validation.** The assessment of alternatives is the basis for choosing a research strategy. The chosen strategy must have a high degree of integration with the organizational competences, infrastructure and processes with reference to research work.

8. **Implementation.** The validated strategy has to be integrated into the organizational processes and activities. It has to be included in the responsibilities of the employees who administer its realization. An element of the integration process is to communicate the strategy and ensure that individual researchers and research teams will become involved in its realization. Very often, when there are radical changes in the priorities and approaches to research work activities, it is necessary to prepare rules, instructions, procedures, etc., which provide detailed description of the implementation and realization processes of the research strategy.

9. **Realization.** This stage, universities perform a number of activities, associated with the realization of the planned strategy. This means that they must provide the necessary resources (human resources, material, informational, financial, etc.) and create the prerequisites (processes, instructions, seminars, trainings, information campaigns, administrative support, etc.) necessary for the realization of initiatives, projects, measures that will contribute to the realization of the strategy

itself. With reference to the long-term nature of strategies, it is recommended to outline annually the research strategy in operational programmes.

10. **Monitoring, assessment, upgrading.** The purpose of this stage is to ensure that the research strategy is viable and can be implemented within the specified period. Here we can observe the defined strategic framework of the planning document (vision, mission, goals, priorities), the changes in the external and internal environment and the adequacy of the organizational processes and their accompanying procedures.

4. Conclusion

The integration of strategies and structures is always a challenge to managers. At higher education institutions, especially the ones that have been functioning for years, this process is even more difficult to complete because of the management models, which have been established throughout the years, and the organizational structures and systems, which in the majority of the cases are conservative and difficult to change. At the same time, the added value of the integration in all its aspects is enormous. This value can create conditions for improving the competitiveness of higher education institutions so that they become generators of innovations not only from an organizational but also from a social point of view. The added value can also help universities in the realization of their missions in the economy of knowledge.

References:

1. Alexandrov K. Startegicheskoe upravlenie na organizatsii i firmi (Engl. transl. Strategic Management of Organizations and Firms). S., Trakiya M, 2002
2. Ильина О. Методология управления проектами: становление, современное состояние и развитие. М., Инфра - М., 2016
3. Duffy J. IT/Business alignment: is it an option or is it mandatory?, IDC document #26831, 2002
4. ITGI. CobiT: Governance, control and audit for information and related technology. 2000. Available online: www.itgi.org

Bilovol R.I.

PhD, Associate Professor

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

FORMING OF EFFECTIVE MECHANISM OF MANAGEMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES

Біловол Р. І.

к.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article the effective is formed functional mechanism of management development of personnel of domestic enterprises under which it is suggested to understand the aggregate of interdependent constituents (principles, function, methods of management, forms, norms and internal rules of management) by which administrative influence is carried out on to the personnel of enterprise for achievement of certain goals of his development.

Keywords: *розвиток персоналу, механізм управління розвитком персоналу, формування ефективного механізму розвитком персоналу підприємства.*

В статті сформувано ефективний функціональний механізм управління розвитком персоналу вітчизняних підприємств під яким запропоновано розуміти сукупність взаємозалежних складових (принципів, функцій, методів управління, форм, нормативів і внутрішніх правил управління), за допомогою яких здійснюється управлінський вплив на персоналу підприємства для досягнення певних цілей його розвитку.

Ключові слова: *розвиток персоналу, механізм управління розвитком персоналу, формування ефективного механізму розвитком персоналу підприємства*

Ефективність управління розвитком персоналу підприємств багато в чому залежать від побудови механізму управління. Сьогодні у літературі поки відсутнє чітке визначення механізму управління розвитком персоналу організації і теоретичний базис його розробки. Для того, щоб запропонувати керівникам підприємств конкретний інструментарій -

механізму управління розвитком персоналу, необхідно мати чітке уявлення щодо її змісту та складових елементів, визначень основних категорій.

Суттєвий внесок в розробку цих питань внесли як західні вчені економісти Томпсон А., Стрікленд А., Дойль П., Гітельман Л.Д., Віссема Х., Сторі Д., Бієр М., Уолтон Р., Армстронг М., так і російські та українські вчені Віханский О., Єфремов В., Крамаренко В., Михайлова Л., Моргунов Є., Маслов Є., та інші.

Окремі аспекти формування конкурентних переваг фірм на основі підвищення рівня розвитку персоналу розглянуті в роботах Друкера П., Грейсона Дж. К., Мазура І., Попова С., Шапіро В. та інших.

Дослідженню питань розвитку персоналу та формування відповідної системи управління ним присвятили свої роботи Дятлов В., Кібанов О., Мішурова І., Самігін С., Столяренко Л., Травін В., Шекшня С. та інші.

Виявлені в результаті дослідження основні тенденції і проблеми в сфері управління персоналу підприємств, підтвердили необхідність формування механізму управління його розвитком. На необхідність формування ефективного механізму розвитку персоналу вітчизняних підприємств підкреслювалось на семінарах, проведених Міжнародною організацією праці (МОП) за останні роки.

Розвиток персоналу - комплекс дій, що включає в себе особистісний, соціальний та професійний розвиток персоналу, які працюють на підприємстві за рахунок їх навчання, перепідготовки і підвищення кваліфікації, а також планування та управління кар'єрою персоналу підприємства. Тобто це процес підготовки співробітника до виконання нових виробничих функцій, заняття нових посад, вирішення нових завдань. Мета розвитку персоналу - забезпечення підприємства добре підготовленими працівниками відповідно до її цілей і стратегії розвитку[2, с. 206].

З урахуванням вищевикладеного під «функціональним механізмом управління розвитком персоналу підприємства» запропоновано розуміти сукупність взаємозалежних складових (принципів, функцій, методів управління, форм, нормативів і внутрішніх правил управління), за допомогою яких здійснюється управлінський вплив на персоналу підприємства для досягнення певних цілей його розвитку.

Схему функціонального механізму управління розвитком персоналу підприємства представлено на рис. 1.

Принципи, покладені в основу ефективного управління персоналом, як і управління його розвитком, досить різноманітні.

А. Я. Кібанов вважає, що управління персоналом організації та його розвитком здійснюється на основі наступних принципів, які традиційно затвердилися у вітчизняних організаціях: науковості, демократичного централізму, плановості, першої особи, єдності розпорядництва; добору, підбору і розміщення кадрів; сполучення єдиноначальності і колегіальності, централізації і децентралізації; лінійного, функціонального і цільового управління, контролю виконання рішень і інше [4, с. 120].

Деякі американські і японські корпорації широко використовують такі принципи управління персоналом: довічного наймання, контролю виконання завдань, заснованого на довірі; сполучення такого контролю з корпоративною культурою, консенсуальне прийняття рішень, тобто обов'язкове схвалення прийнятих рішень більшістю працівників.

З позицій сучасної вітчизняної та зарубіжної концепції доцільно виділити такі принципи управління персоналом організації та його розвитком:

науковість – використання досягнень наукових дисциплін, що мають предметами вивчення: людину, соціальні спільності, підприємства, працю;

системність у сприйнятті об'єктів дослідження і управління і факторів, що впливають на їх поведінку;

гуманізм, що ґрунтується на індивідуальному підході, сприйнятті персоналу підприємства як головного потенціалу, а кожного працівника – як унікальну особистість з великим потенціалом;

професіоналізм, що припускає наявність у працівників служб управління персоналом адекватної освіти, що дозволяє ефективно управляти персоналом конкретного підприємства [1, с. 79; 5, с.63].

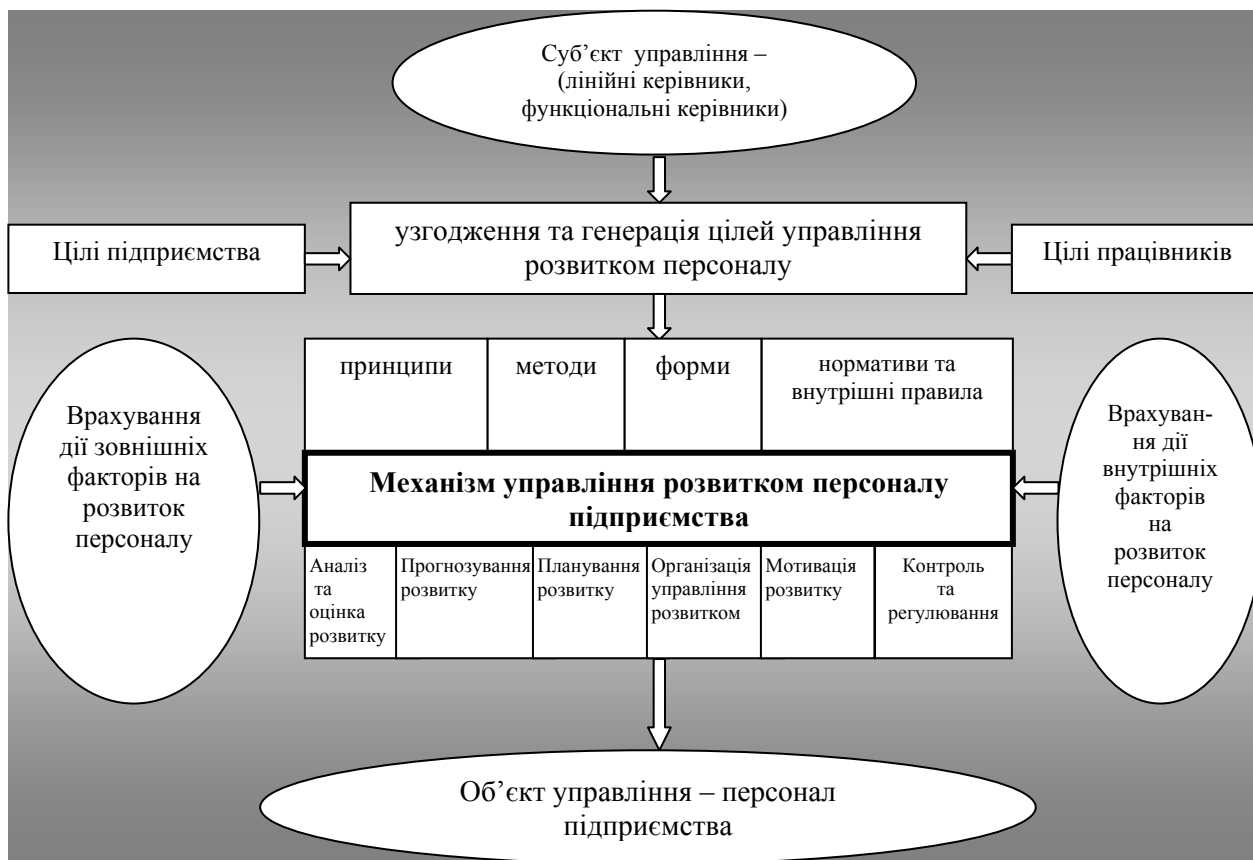


Рис. 1. Схема функціонального механізму управління розвитком персоналу підприємства

Вирішення проблеми розвитку персоналу організації через досягнення головної мети здійснюється шляхом реалізації основних функцій управління його розвитком. Узагальнюючи підходи до їх класифікації, виділимо такі функції управління:

- аналіз та оцінку розвитку персоналу;
- розробку прогнозу розвитку персоналу;
- розробку планів розвитку персоналу, заснованих на прогнозі;
- організацію управління розвитком персоналу;
- мотивацію розвитку персоналу;
- контроль та регулювання розвитку персоналу [6, с. 310, 3, с.238].

Методи, що використовуються в управлінні персоналом та його розвитком, також підлягають класифікації на адміністративні, економічні, соціально-психологічні.

Так, адміністративні (організаційно-розпорядчі) методи управління, для яких характерний прями́й централізований вплив суб'єкта на об'єкт управління, включають: організаційно-стабілізуючі (закони, статuti, правила, інструкції, положення й ін.), розпорядницькі (накази, розпорядження), дисциплінарні (встановлення і реалізація форм відповідальності).

Економічні методи управління – це ціла система мотивів і стимулів, що спонукують усіх працівників плідно трудитися на загальне благо.

Соціально-психологічні методи управління пов'язані з соціальними відносинами, з морально-психологічним впливом на особистість. З їх допомогою активізуються громадянські і патріотичні почуття, регулюються ціннісні орієнтації людей через мотивацію,

норми поведінки, формування сприятливого соціально-психологічного клімату, моральне стимулювання, соціальне планування і соціальну політику на підприємстві (в організації).

Реалізацію вище перелічених функцій управління спрямовано на якісне покращення показників розвитку персоналу організації.

Важливо підкреслити, що запропонований нижче механізм, спрямований на виявлення внутрішніх невикористаних можливостей персоналу підприємства, тобто є реалізацією ідеї інтенсивного підходу до його розвитку. Це не вимагає ніяких фінансових витрат, оскільки не включає ніяких змін організаційної структури підприємства, не припускає прийому на роботу нових співробітників, не змінює об'єму грошових виплат персоналу і т.д. і для цього на нашу думку необхідно зробити таке: створити принципово нової системи контролю за роботою персоналу; ввести гнучку систему стимулювання діяльності співробітників; розвивати горизонтальні, зокрема формалізовані зв'язки між підрозділами підприємства; раціоналізувати процедуру взаємодії керівників і персоналу; розробити «подвійні сходи» кар'єри співробітників; ввести системи взаємо- і самонавчання персоналу; демократизувати процес підготовки і ухвалення рішень; змінити зміст роботи з кадрами.

Таким чином, запропонований функціональний механізм управління розвитком персоналу підприємств дає можливість чітко визначити об'єкт управлінського впливу, а саме – якісну зміну й удосконалення елементів трудового потенціалу, а також врахувати узгодження виробничо-господарських інтересів організації з соціально-економічними інтересами працівників, тобто досягнення соціального партнерства. А виділення найбільш істотних складових механізму управління розвитком персоналу: принципів управління, управлінських функцій, методів управління, форм впливу, нормативів і внутрішніх правил, що забезпечують необхідність досягнення поставлених цілей, буде сприяти більш ефективному механізму управління розвитком персоналу вітчизняних підприємств.

Література:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е издание: [пер. с англ. под ред. С.К.Мордвина] \ М. Армстронг. – СПб.: Питер, 2010. – 832 с.
2. Библиотека управляющего персоналом: мировой опыт. Менеджмент человеческих ресурсов: Обзорная информация / Сост. В.И.Яровой; под ред. Г.В.Щекина. – К.: МАУП, 1995. – 245 с.
3. Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учеб. пособ. / Под ред. Е.Б. Моргунова. Серия «Библиотека журнала «Управление персоналом». – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2010. – 464 с.
4. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я.Кибанова. - М.:ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
5. Управління персоналом фірми: [навч. посібник під ред. д.е.н. Крамаренко В.І., д.е.н. Холода Б.І.] – Київ: ЦУЛ, 2010. – 272 с.
6. Том Н. Развитие персонала, как инструмент управления предприятием // Проблемы теории и практики управления. – 2011. - №2. - С.54-63.

Nikola S.O.

Post graduate student

Odessa I.I.Mechnikov National University

MOTIVATIONAL PRECONDITIONS OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC STIMULATION

Никола С.О.

аспирантка

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, Украина

МОТИВАЦИОННЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

The article suggests a system of economic and environmental motivation at the level of the state, businesses and individuals. The requirements, which are based on the system of economic and environmental motivation in the company, are defined.

Keywords: *regulation, economic and environmental incentives, motivation.*

В статье предложена система экономико-экологической мотивации на уровне государства,

предприятия и индивидуума. Определены требования, на которых базируется система экономико-экологической мотивации на предприятии.

Ключевые слова: регулирование, экономико-экологическое стимулирование, мотивация.

Мировой и отечественный опыт показывает, что экономический механизм регулирования природоохранной деятельности должен дополняться аспектами экономической ответственности и заинтересованности в рациональном природопользовании, то есть мерами экономико-экологического мотивирования. На сегодняшний день выделяются методы позитивной и негативной мотивации. Таким образом, по нашему мнению, экологическая мотивация это процесс движения к рациональному природопользованию через систему стимулов к экономико-экологической безопасности и устойчивому развитию. Концептуальные подходы к определению мотивации как основы экономического механизма природопользования следует рассматривать системно с позиции ресурсосбережения и охраны окружающей природной среды. Экономико-экологическая мотивация, как и классическая - это совокупность взаимосвязанных мероприятий по планированию, финансированию, контролю, которые стимулируют работника или коллектив работников к достижению индивидуальных и общих целей деятельности предприятия связанных с рациональным использованием природных ресурсов, их воспроизводством и охраной. Система мотивации должна формировать сознательное отношение к экологическим проблемам на предприятии. Экономико-экологическая мотивация должна являться источником не только материальных выплат, а и побуждением самосовершенствования, профессионального и служебного роста.

Модели мотивации в природопользовании следует строить по многофакторному принципу. Они должны основываться [1]:

- на теории нужд с учетом экологического фактора: физиологические; безопасности и защищенности; социальные; уважение (почет, солидарность); самовыявление;
- на теории ожидания: относительно соотношения расходов труда и экологических результатов;
- на соотношениях результатов работы и вознаграждения;
- на степени относительного удовлетворения от полученного вознаграждения;
- на теории справедливости: (субъективное определение соотношения вознаграждения и затрат работы; сравнение личного вознаграждения с поощрением других работников, которые выполняют аналогичную работу; снятие социального напряжения на основе соблюдения принципа справедливости.

Система экономико-экологической мотивации на предприятии должна базироваться на определенных требованиях, а именно:

- предоставление одинаковых возможностей относительно занятости и должностного продвижения по критерию результативности работы в выполнении нормативных требований в природопользовании;
- согласование уровня оплаты труда с ее результатами по недопущению сверхнормативного воздействия на природные ресурсы и признание личного вклада в общий успех;
- создание надлежащих условий для защиты здоровья, безопасности работы и благосостояния всех работников;
- обеспечение возможностей для роста профессионального мастерства, реализации способностей работников, организации зарубежных стажировок, тренингов в области рационализации природопользования;
- поддерживание в коллективе атмосферы доверия, заинтересованности в реализации экологических и экономических целей как единого интегрального результата работы предприятия.

Методы экономико-экологической мотивации:

Прямые экономические с учетом экономико-экологической мотивации: сдельная оплата; почасовая оплата; оплата обучения; премии за рационализацию; участие в прибылях.

Косвенные экономические с учетом экономико-экологической мотивации: льготное питание; льготное пользование жильем, транспортом; доплаты за стаж работы.

Не денежные (не материальные) с учетом экономико-экологической мотивации: гибкие рабочие графики; охрана труда; продвижение по службе; участие в принятии решений на более высоком уровне.

Эти методы можно также поделить на индивидуальные и групповые.

В системе экономико-экологической мотивации особое значение приобретает вид вознаграждения. Для каждого субъекта производственно-хозяйственной деятельности и отдельной личности он может быть как материальным, так и нематериальным.

Персонализация форм и методов вознаграждения является фундаментом эффективности любой модели мотивации. Хотя материальные нужды работников являются, как правило, доминирующими. Работа на любом предприятии должна быть организована с соблюдением экологических норм и положений научной организации труда в природопользовании.

Все экономические мотиваторы-регуляторы, затрагивая экономико-экологические интересы природопользователей, приводят к пониманию зависимости между экономической выгодой и соблюдением экологических требований. Таким образом, мотивация — это своеобразная привязка задач устойчивого развития к экономическим интересам.

К методам негативной мотивации (мерам ответственности) относятся затраты на преодоление негативных последствий природопользования, которые повышают затраты на производство продукции, увеличивают ее себестоимость, снижают прибыль и делают товар и товаропроизводителя менее конкурентоспособными на данном сегменте рынка. Методы позитивной мотивации (меры заинтересованности) нацелены на поощрение природопользователей, осуществляющих мероприятия по сохранению природной среды. Среди мер заинтересованности выделяют налоговые и кредитные льготы, субсидии и т.п.

Экономико-экологическое мотивирование должно стать составной частью экономического механизма управления в сфере природопользования и охраны окружающей среды. Такие экономические методы регулирования как планирование, финансирование мероприятий по охране окружающей среды, установление лимитов, платы за природные ресурсы, за загрязнение, лицензирование, экологическое страхование, экологический аудит должны выступать мотиваторами сохранения и улучшения качества окружающей природной среды. Экологический фактор устойчивого развития является мотивирующим для стимулирования экономики и общества в его достижении.

Существующие теории мотивации анализируют структуру потребностей, их содержание и то, как данные потребности связаны с мотивацией человека к деятельности, но не учитывают и не выделяют экологическую составляющую как основу жизнедеятельности общества. Поэтому, следует рассматривать природные мотивационные процессы, которые влияют на государство, предприятие и человека. В основе природных мотивационных процессов первым необходимо выделить ассимиляционный потенциал природы, который обеспечивает самоочистку и самовоспроизводство природных ресурсов в результате производственно-хозяйственной деятельности человека и непосредственно природных явлений. При длительном технократическом загрязнении и истощении природных ресурсов происходит снижение, а в дальнейшем исчезновение потенциала самоочищения, и в этих условиях происходит изменение качества природной среды и ее переход в новое состояние. В дальнейшем, если не принимать кардинальных мер по снижению и стабилизации загрязнения и истощения природной среды, она начинает разрушать себя, производство и человека.

Мотивация в природопользовании направлена на смягчение или ликвидацию конфликтных ситуаций, которые могут возникнуть на уровне государства и окружающей природной среды, потребителем благ является общество, на уровне предприятия и окружающей природной среды, потребителем благ которой являются другие предприятия, местные жители, громада и индивидуумы. Основной конфликт в природопользовании

возникает между предприятиями и обществом по поводу использования, охраны, восстановления и воспроизводства природных ресурсов. Большая часть определений конфликта предполагает противоречивость мотивов, целей, установок, ожиданий сторон конфликта на уровне государство-предприятие-общество-природа [2]. Любая управленческая деятельность в природопользовании практически всегда сопряжена с конфликтами. И хотя в каждом определенном случае причина конфликта совершенно конкретная, при анализе обнаруживается, что все они имеют общую основу: фактическое положение дел входит в противоречие с ожиданием общества. Суть конфликта – возникновение противоречия, способ его разрешения и возникновение новой конфликтной ситуации на другом уровне развития экономических отношений, инноваций, технического и технологического прогресса в природопользовании. Всевозможные экологические противоречия возникают часто, только часть решается путем конфликта, а другая – в процессе развития взаимоотношений общества и природы.

Государство находится в поисках оптимальных способов стимулирования сбалансированного природопользования, однако, не использует в достаточной мере выработанные мировой практикой возможности активной поддержки в сфере экономического регулирования. Преобладающее значение все еще имеет принцип «загрязнитель платит». Чтобы исполнять свои социальные обязательства перед населением государству нужно взять на себя более активную роль, стимулируя процесс привлечения частного капитала для продвижения экологоориентированного бизнеса, финансирования проектов по сбалансированному природопользованию, создания эффективных, лишенных бюрократических проблем механизмов кредитования экологических программ и мероприятий. По нашему мнению, для стимулирования продвижения устойчивого бизнеса необходимо создание специализированной государственной институции, аккумулирующей средства в единый фонд, что позволит в дальнейшем их использовать на льготное кредитование или частичное финансирование экологических программ модернизации предприятий, экологических инициатив государства и т.д.

Литература:

1. Никола С.О. Формирование системы экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности / Е.В. Садченко, С.О. Никола // Устойчивое развитие: сб. науч.тр. – Болгария, София, 2014. – Вып. № 20. – С. 62-70
2. Никола С.О. Экономическое стимулирование природопользования / С.О. Никола // Економічні проблеми сталого розвитку: міжнар. наук.-практ. конф., присв. пам'яті проф. Балацького О.Ф., 6-8 травня 2014 р.: тези допов. – Суми, - 2014. – С. 63-65.

14. MARKETING

Bortnik N.V.

Candidate of Economic Sciences
Ivan Franko Lviv National University, Ukraine

CONTEMPORARY TRENDS IN INTERNET-MARKETING DEVELOPMENT IN UKRAINE

Бортнік Н.В.

к.е.н.

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

The article says about the state of internet marketing in Ukraine and the main trends of its development. The essence of the concepts of "e-commerce" and "internet marketing" is determined. The structure of internet marketing is examined and its main advantages compared to traditional marketing are analyzed.

Keywords: e-commerce, internet marketing, online advertising.

У статті досліджено стан Інтернет-маркетингу в Україні та основні тенденції його розвитку. Визначено сутність понять "електронна комерція" та "Інтернет-маркетинг". Розглянуто структуру Інтернет-маркетингу та проаналізовано його основні переваги порівняно із традиційним маркетингом.

Ключові слова: електронна комерція, Інтернет-маркетинг, Інтернет-реклама.

Стрімкий розвиток інформаційних технологій ставить нові виклики перед класичною маркетинговою концепцією. Основним завданням маркетингу на сучасному етапі є освоєння нових форм віртуальної комунікації та активне їх використання у маркетинговій діяльності фірми. З огляду на це, виникнення та стрімкий розвиток Інтернет-маркетингу є закономірним результатом модифікації класичної маркетингової концепції відповідно до вимог інформаційної економіки.

Вищезазначене і зумовило актуальність нашого дослідження, метою якого є з'ясування суті та структури Інтернет-маркетингу та основних тенденцій його розвитку в Україні.

Проблемам розвитку Інтернет-маркетингу у світі та в Україні зокрема приділили увагу такі іноземні та вітчизняні вчені: Котлер Ф., Хартман А., Еванс Дж., Лирик І.В., Литовченко І.Л., Успенський І.В. та ін. Однак, незважаючи на актуальність даної проблеми та досить високий ступінь досліджуваності, багато її аспектів залишаються недостатньо розкритими та потребують детальнішого вивчення.

Перш ніж аналізувати питання розвитку Інтернет-маркетингу в Україні, варто з'ясувати та розмежувати сутність понять "електронна комерція" та "Інтернет-маркетинг".

Під електронною комерцією розуміють відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру [7]. Тобто, електронна комерція включає в себе всю підприємницьку діяльність, яка ведеться з допомогою комп'ютерних мереж. Інтернет-маркетинг є складовою частиною електронної комерції.

Поняття Інтернет-маркетингу трактується різними науковцями по-різному. Так, наприклад, Інтернет-маркетинг розглядають як виконання послідовних дій у вирішенні маркетингових завдань, використовуючи можливості мережі Інтернет. Основна мета – отримання максимального ефекту від потенційної аудиторії сайту [5].

Успенський І.В. розглядає Інтернет-маркетинг як теорію і методологію організації маркетингу в гіпермедійному середовищі Інтернету [8, с.18]. На думку Лирик І.В., поняття Інтернет-маркетингу можна розглядати у двох аспектах:

- 1) як ведення інформаційної діяльності у віртуальному просторі;

2) як електронний бізнес (проведення трансакційних операцій, продаж, обслуговування) [3, с. 6].

Ще одне трактування передбачає розгляд Інтернет-маркетингу як процесу просування товарів і послуг на ринку продавця за допомогою Інтернет-технологій, що використовують спеціальні інструменти (інструменти Інтернет-маркетингу) [9]. На думку Ф. Віріна, Інтернет-маркетинг – це побудова маркетингових комунікацій через Інтернет. Тобто, Інтернет-маркетинг розглядається не як самостійна область, а лише інструмент для маркетингу, що володіє своїми особливими властивостями [1, с. 12].

Як бачимо, можна виокремити два основних підходи до трактування поняття "Інтернет-маркетингу": 1) в широкому розумінні: Інтернет-маркетинг – це теорія та методологія маркетингу в новому середовищі; 2) у більш вузькому розумінні: Інтернет-маркетинг – це інструмент просування товару на ринок.

На нашу думку, вищезазначені підходи потрібно розглядати не як взаємовиключні, а як складові елементи більш ширшого, комплексного підходу до трактування поняття "Інтернет-маркетинг".

Дослідження питання розвитку Інтернет-маркетингу в Україні неможливе без аналізу структури користувачів мережі Інтернет та динаміки зростання їх частки. Так, згідно даних соціологічного дослідження, проведеного дослідницьким агентством "Factum Group" на замовлення Інтернет Асоціації України, частка регулярних користувачів Інтернету станом на лютий 2016 року становила 62 % від загальної кількості населення України віком від 15 років (регулярними вважаються користувачі, які на запитання "Як часто ви користуєтесь Інтернетом?" – відповідають: "Один раз в місяць і частіше") (рис.1.).

Варто зазначити, що близько 90 % із зазначеної частки регулярних інтернет-користувачів становить найбільш платоспроможна та соціально-активна частина населення віком до 55 років.

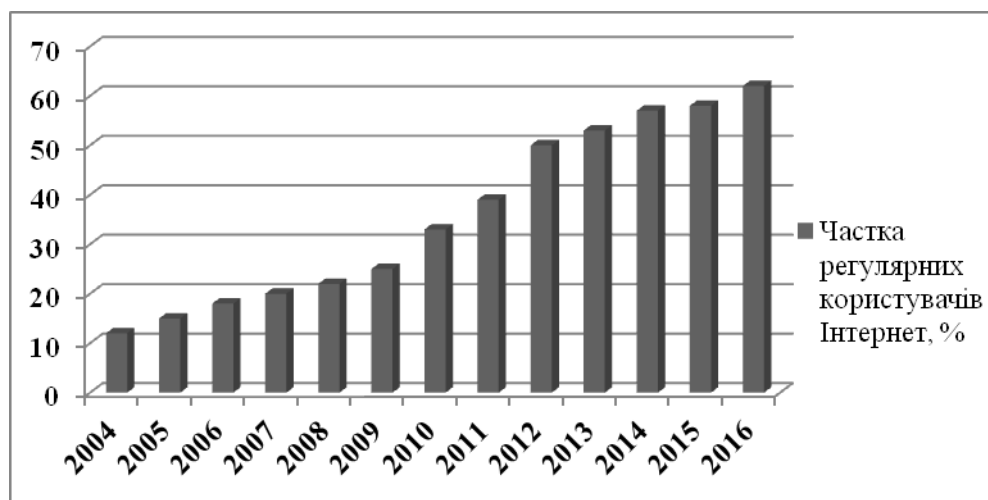


Рис.1. Динаміка частки регулярних користувачів мережі Інтернет за 2004-2016 рр.
Джерело: Сформовано автором на основі [6].

Розглянемо основні складові елементи Інтернет-маркетингу.

Медійна реклама – це реклама, яку розміщують у різних медіа засобах (друковані видання, телебачення, радіо, Інтернет). Найбільш поширеним видом медійної реклами є контекстна реклама, яка вважається одним з найпопулярніших видів реклами в Інтернеті. Вона являє собою рекламний банер або текстове оголошення на веб-сторінці. Контекстна реклама, як правило, завжди відповідає контексту сторінки і тому має значну перевагу у порівнянні з іншими видами Інтернет-реклами, а саме – можливість охопити найбільшу частку цільової, а не загальної аудиторії.

Пошуковий маркетинг (SEM – Search engine marketing) загалом та пошукова оптимізація (SEO – Search engine optimization) зокрема. Пошуковий маркетинг – це один із

інструментів Інтернет-маркетингу, який являє собою сукупність заходів, що спрямовані на підвищення відвідуваності сайту його цільовою аудиторією з пошукових машин. Пошукова оптимізація як складовий елемент пошукового маркетингу – це сукупність дій, які спрямовані на зміну сайту, кінцевою метою яких є отримання високих позицій в результатах пошуку.

«Партизанським маркетингом» (guerrilla marketing) називають малобюджетні способи реклами і маркетингу, які дозволяють ефективно просувати товар чи послугу, приваблювати нових клієнтів і збільшувати свій прибуток, не вкладаючи чи майже не вкладаючи грошей [2, с. 38]. Популярність "партизанського маркетингу" зумовлена не лише його дешевизною, але, в першу чергу, оригінальністю та ненав'язливістю, що в умовах перенасиченого рекламою віртуального простору видається особливо актуальним.

Популярним інструментом "партизанського маркетингу" є "вірусний маркетинг" – це технологія передачі рекламних повідомлень, що характеризується поширенням, близьким до геометричної прогресії, де отримувач інформації відіграє роль її основного розповсюджувача. Перевагами такої технології є її швидкість та малобюджетність.

Маркетингова діяльність у соціальних мережах (SMM – Social Media Marketing) – це діяльність із використання спеціальних інструментів маркетингу у соціальних мережах, а саме: в соціальних мережах та блогах. Даний вид маркетингу набуває особливої популярності з огляду на динаміку зростання популярності соціальних мереж серед регулярних інтернет-користувачів. Так, станом на лютий 2016 року частка користувачів соціальних мереж становить: мережі "Однокласники" – 43%, "ВКонтакте" – 65 % , "Facebook" – 37 % від загальної кількості регулярних користувачів мережі Інтернет [6].

Прямий маркетинг у мережі Інтернет передбачає створення прямих зв'язків між покупцем та продавцем завдяки таким інструментам як, наприклад, e-mail, що завдяки персоналізації та вибірності дає змогу легко оцінити результати такої маркетингової діяльності.

Розглянувши структуру Інтернет-маркетингу, доцільно було б зупинитись на основних його перевагах у порівнянні з традиційним маркетингом. Вважаємо за необхідне оцінити ці переваги, виходячи з позицій двох сторін ринку: продавців та покупців.

Отже, можна виокремити наступні переваги Інтернет-маркетингу для покупців:

1. Швидкість доступу до інформації та зручність здійснення замовлень.
2. Наявність зворотнього зв'язку. Споживач отримує можливість вести публічну дискусію з продавцем, ділитись своїми враженнями від купленого товару.

До переваг Інтернет-маркетингу зі сторони продавців можна віднести:

1. Підвищення ефективності рекламних кампаній. Це пояснюється тим, що реклама в мережі Інтернет є менш затратною у порівнянні із традиційними ЗМІ. Ціна одного контакту із представником цільової аудиторії може бути в кілька разів нижчою. Дані відстежуються незалежними лічильниками і доступні для контролю. Це дає змогу швидко з'ясувати, яка реклама мала позитивний результат, а яка – ні, та оперативно внести зміни [4].

2. Усунення проблеми місцезнаходження. Продавець отримує можливість постачати свої товари практично з будь-якої географічної точки. Більше того, дана перевага включає можливість швидкого і оперативного збору інформації щодо змін у смаках і уподобаннях споживачів. А це, в свою чергу, дає змогу фірмам не лише коригувати кількісні та якісні характеристики своєї продукції відповідно до цих змін, але й активно впливати на процес формування цих смаків і уподобань.

3. Зниження витрат продавців. Інтернет-маркетинг знижує витрати, пов'язані з орендою приміщень, страхуванням, збереженням продукції та ін. Крім того, використання мережі Інтернет для просування товарів усуває із логістичного ланцюжка частину посередників, що, безумовно, підвищує конкурентоспроможність продукції за рахунок зниження цін.

Висновки. Виходячи із результатів даного дослідження, можна зробити висновок, що успішна маркетингова діяльність на сучасному етапі неможлива без використання мережі

Інтернет. Динаміка розвитку Інтернет-маркетингу в Україні свідчить про те, що його активне використання при здійсненні маркетингової кампанії є необхідною умовою збільшення її комунікаційної та економічної ефективності.

Література:

1. Вирин Ф. Інтернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов / Федор Вирин. – М. : Эксмо, 2009. – 224 с.
2. Ковальчук С. Сучасний «партизанський маркетинг» / С. Ковальчук, О. Тябіна // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С.38-41.
3. Лилик І. В. Досвід українських компаній у налагодженні діалогу з новим споживачем / І. В. Лилик // Маркетинг в Україні. – 2013. - №1. – С. 5-16.
4. Литовченко І. Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: монографія / І. Л. Литовченко. – К.: Наукова думка, 2008. – 196 с.
5. Мозгова Г. В. Інструменти Інтернет-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств / Г. В. Мозгова // Ефективна економіка – 2013. – №10.
6. Офіційний сайт Інтернет Асоціації України. Дослідження інтернет-аудиторії України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inau.org.ua/analytics_vuq.phtml. – Заголовок з екрану.
7. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19>. – Заголовок з екрану.
8. Успенский И. В. Интернет-маркетинг: учеб. / И. В. Успенский. – СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2003. –462 с.
9. Ярлыков А. Инструменты Интернет-маркетинга [Електронний ресурс] / А. Ярлыков // Эффективные инструменты Интернет-маркетинга. – 2013. – Режим доступу : <http://takmak51.ru/>.

Volkova I.M.

Kandidate of Economic Sciences, associate professor
Zhytomyr National Agroecological University, Ukraine

ONTOLOGICAL PRINCIPLES OF MARKETING RESEARCHES IN AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY

Волкова І.М.

к.е.н., доцент

Житомирський національний агроекологічний університет, Україна

ОНТОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Importance of marketing researches modern conception of agrarian enterprises is grounded. Ontological preconditions of marketing researches in the agrarian sector of economy are presented. Three ontological approaches are identified in relation to the study of process of marketing researches. Formalization of ontology of marketing researches is carried out through the selection of its basic categories.

Keywords: *ontology, marketing researches, agrarian sector of economy, ontological categories, conception, ontological knowledge.*

Обґрунтовано важливість сучасної парадигми маркетингових досліджень аграрних підприємств. Представлено онтологічні передумови маркетингових досліджень в аграрному секторі економіки. Ідентифіковано три онтологічні підходи щодо вивчення процесу маркетингових досліджень. Здійснено формалізацію онтології маркетингових досліджень через виокремлення її базових категорій.

Ключові слова: *онтологія, маркетингові дослідження, аграрний сектор економіки, онтологічні категорії, концепція, онтологічне знання.*

Сучасний науковий дискурс економістів стосовно обґрунтування концептуальних засад організації маркетингових досліджень в аграрному секторі економіки переважно спрямовується на визначення теоретико-методологічних принципів їх запровадження та реалізації. Водночас, аналіз економічних досліджень щодо розв'язання даної проблеми свідчить про відсутність нині єдиного концептуального підходу до виокремлення сучасної парадигми маркетингових досліджень аграрних підприємств. Відтак, виявлення онтологічних передумов та представлення онтологічних категорій маркетингових досліджень в рамках сучасної системи теоретичного і практичного маркетингу визначається принципово важливим в умовах аграрного сектора економіки України.

Вагомий внесок у розробку теорії та методології маркетингу належить таким зарубіжним і вітчизняним вченим, як О. Азарян, Р. Акофф, М. Аллен, І. Ансофф, Г. Ассель,

Т. Амблер, Г. Багієв, В. Герасимчук, Я. Гордон, Е. Голубков, Т. Данько, Д. Джоббер, П. Друкер, Дж. Р. Еванс, П. Зав'ялов, О. Зозульов, В. Кардаш, Ф. Котлер, А. Кредісов, І. Крилова, Ж.-Ж. Ламбен, М. Макдональд, А. Павленко, А. Романов, Е. Ромат, С. Склейтер, Х. Швальбе. Методичні та прикладні проблеми аграрного маркетингу висвітлено у працях В. Андрійчука, Т. Астратової, Р. Бренсона, В. Власова, Т. Дудара, О. Єранкіна, В. Зіновчука, Л. Карданової, І. Кириленка, В. Ключака, Р. Коулза, М. Маліка, В. Неганової, Д. Норвелла, В. Рибінцева, П. Саблука, В. Ситника, І. Соловійова, Ю. Ципкіна, О. Шпичака.

Теоретико-методологічні та практичні питання організації та функціонування системи маркетингових досліджень на підприємствах є предметом дослідження західних науковців, зокрема, Г. Армстронга, Т. Брауна, С. Дібба, Ф. Котлера, М. Крофта, Н. Малхотри, В. Руделіуса, Г. Черчіля. Сучасні тенденції розвитку маркетингових досліджень вітчизняних підприємств є предметом наукового пошуку А. Войчака, С. Гаркавенко, О. Зозульова, С. Ілляшенко, С. Косенкова, І. Лилик, В. Ортинської, А. Старостіної, В. Полторака, А. Федорченко. Водночас процес формування системи маркетингових досліджень підприємств аграрного сектора, а також визначення онтологічних передумов її розвитку залишається недостатньо вивченим, що і зумовило необхідність проведення даного дослідження.

Стрімкий розвиток глобалізаційних процесів на світовому та локальних рівнях, інформатизації суспільних відносин та частих змін кон'юнктури зовнішніх продовольчих ринків вимагає від вітчизняних підприємств аграрного сектора економіки активно долучатися до інформаційного середовища різними засобами комунікацій. Відтак, процеси отримання, обробки, адаптації та цільового використання інформації нині є безумовними пріоритетами розвитку аграрного бізнесу.

Дослідження сучасних наукових публікацій щодо концептуальних засад становлення та розвитку аграрного маркетингу, дозволяють зробити висновок про те, що вітчизняні товаровиробники спрямовують маркетингову діяльність на дослідження кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків, зокрема, зміни попиту та пропозиції, аналіз конкурентного середовища, моніторинг цінової ситуації. Отримують достовірні дані з метою їх подальшого аналізу та використання в своїй практичній діяльності підприємства аграрного сектора за допомогою маркетингових досліджень.

Становлення та розвиток глобального інформаційного середовища вимагає пошуку та обґрунтування сучасних підходів щодо визначення та розуміння онтології будь-якої соціально-гуманітарної дисципліни. Дослідження літературних джерел дозволяє виділити такі основні визначення зазначеної дефініції. Онтологія будь-якої науки – це проекція теоретичних та емпіричних схем на існуючу реальність [9, с. 188]. Автор вважає, що обов'язковою умовою такої проекції має бути її спрощення, формалізація, представлення елементів у вигляді теоретичних схем та емпіричних фактів.

В економічній літературі розрізняються три базові онтології – продуктової, поведінкової та інституціональної [1, с. 46]. Автор наголошує, що такий підхід підкреслює несумісність та протилежність одна одній зазначених онтологій, звідси і різні обґрунтування одних і тих самих економічних дефініцій. Стосовно об'єкту даної статті – маркетингових досліджень в аграрному секторі економіки такі розбіжності представляються таким чином. Продуктова онтологія досліджує продукт як матеріальний результат діяльності суб'єкту господарювання, тобто процес маркетингового дослідження з представленим його висновком виступає її ключовим елементом. Поведінкова онтологія фокусує увагу на суб'єктах маркетингових досліджень, їх рішеннях та діях. Інституціональна ж онтологія, на відміну від зазначених, вбачає безпосередню залежність процесу маркетингових досліджень від загальноприйнятих норм та правил.

Такі розбіжності у підходах призводять до того, що з точки зору онтологічного знання нині відсутній єдиний погляд щодо необхідності та обґрунтованості застосування маркетингових досліджень в аграрному секторі економіки. Водночас, в економічній літературі нині переважно здійснено формалізацію онтології маркетингових досліджень

через виокремлення її базових категорій, таких як, споживач, ринок, конкуренція, стратегія, інформація, товар, ціна, якість, просування, збут.

Досліджуючи еволюційний поступ маркетингових концепцій, доцільно зробити висновок щодо існування двох видів онтологій маркетингу – класичної (виробничо-продуктової) та неокласичної (обмінної) [2, с. 34]. Враховуючи те, що маркетингові дослідження є невід'ємною складовою концептуального змісту маркетингової діяльності, логічно адаптувати представлені вище теоретичні викладки і виділити класичну та неокласичну онтології маркетингових досліджень. Принциповими ознаками сучасної онтології є якісно нові каузальні зв'язки між базовими категоріями маркетингу та маркетингових досліджень. Так, нині маркетингова діяльність акцентує увагу на процесах свідомого та підсвідомого вибору споживачів, двостороннього впливу якісних та кількісних параметрів попиту та пропозиції.

Онтологію маркетингових досліджень в контексті даного дослідження доцільно представити не лише у вигляді концептуальних схем, а й наукових концепцій прикладного змісту. Онтологія в такому сенсі передбачає дослідження причинно-наслідкових зв'язків між вищезазначеними категоріями маркетингових досліджень, а також їх кількісних та якісних характеристик й методів взаємодії.

Онтологічним підґрунтям та базисом теоретичного розвитку маркетингових досліджень є математика. Така онтологія вважається формальною, оскільки математика передбачає використання чітко визначених форм, схем, моделей, інваріантів. Відтак, використання формальної онтології щодо обґрунтування способів здійснення маркетингових досліджень в аграрному секторі дає можливість представити найбільш їх загальні категорії.

Отже, в умовах конкурентного ринку агропродовольчої продукції інформація стає одним із ресурсів виробництва підприємств аграрного сектора. Процес отримання, обробки та використання інформації об'єктивно вимагає ефективної її організації та управління. Доцільність формування та запровадження системи маркетингових досліджень зазначених підприємств підкреслюється також важливістю підтримки процесу прийняття управлінських рішень. Водночас сучасний стан розвитку маркетингових досліджень підприємств аграрного сектора визначається сукупністю детермінант як системоутворюючих чинників комплексу маркетингового інструментарію.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на обґрунтування формальної моделі маркетингових досліджень в аграрному секторі економіки відносно інших її секторів з представленням онтологічних параметрів даної моделі, її умов, параметрів та способів запровадження.

Література:

1. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ / О.И. Ананьин. – М.: Наука, 2005. – 244 с.
2. Ананьин О.И. Онтологические предпосылки экономических теорий / О.И. Ананьин. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 50 с.
3. Лабунська С.В. Формування методологічної та онтологічної парадигм управління інноваційною діяльністю підприємства / С.В. Лабунська // Бізнес-інформ. – 2012. – № 11. – С. 68-71.
4. Малхотра, Нэреш К. Маркетинговые исследования: практ. руководство: пер. с англ. / Нэреш К. Малхотра. – 4-е изд.: – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 1200 с.
5. Маркетинг: підручник / В. Руделіус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко [та ін.]. – 3-тє вид. – К.: Навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2008. – 648 с.
6. Маркетинг: підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Криківський [та ін.]; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
7. Полторац В.А. Маркетингові дослідження: навч. посіб. / В.А. Полторац. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.
8. Соловійов І.О. Науково-практичні засади створення системи маркетингу в аграрному підприємстві / Соловійов І.О. // Економіка АПК.– 2006. – № 7. – С. 112-118.
9. Степин В.С. Теоретическое знание / В.С. Степин. – М.: Прогресс-Традиция, 2002. – 744 с.
10. Стрижак Е.О. Онтологические и методологические основы направлений институциональной экономической теории / Е.О. Стрижак // Журнал институциональных исследований. – Том 5. – 2013. – № 2. – С. 48-63.

11. Хазова Ю.В. Экспликация онтологии социально-гуманитарных наук / Ю.В. Хазова // Вестник Волгогр. гос. ун-та. – Сер. 7, Филос. – 2011. – № 2 (14). – С. 149-154.
12. Черчилль Г. Маркетинговые исследования: пер. с англ. / Г. Черчилль, Т. Браун; под ред. Г. Л. Багиева. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 704 с.

Grygorova Z.V.

Ph.D., Associate Professor

National Technical University of Ukraine “KPI”, Kiev, Ukraine

APPLICATION OF SOCIAL NETWORKS IN PROMOTING OF PUBLISHING PRODUCTS

Григорова З.В.

к.е.н., доцент,

Національний технічний університет України «КПІ», м. Київ, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В ПРОСУВАННІ ВИДАВНИЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

In the article says about the use of social networks in promoting publishing products. Given the basic stages of developing a strategy for promoting publishing products in social networks.

Keywords: *social networks, publishing products, promotion strategy.*

В статті розглядається використання соціальних мереж у просуванні видавничої продукції. Наводяться основні етапи розробки стратегії просування видавничої продукції у соціальних мережах.

Ключові слова: *соціальні мережі, видавнича продукція, стратегія просування.*

Останнім часом в світі стрімко зростає популярність соціальних мереж, збільшується їх кількість, спрямованість, розширюється аудиторія. В світі (крім країн СНД і Кітаю) найбільш популярною соціальною мережею є Фейсбук, щомісячна кількість користувачів якої становить понад 1 млрд.ос.

За даними досліджень компанії „Яндекс-Україна” перше місце за популярністю серед українських користувачів інтернет посідає соціальна мережа „ВКонтакте” – 20 млн. аккаунтів, друге – „Однокласники” – 6 млн., третє – Фейсбук – 2 млн. В цілому в соціальних мережах зареєстровано понад 30 млн. українських аккаунтів. [1]

Крім засобу спілкування соціальні мережі перетворюються на потужний інструмент просування бізнесу. З цією метою в них створюються фірмові аккаунти, спільноти або групи. Найбільш популярними брендами в мережі Facebook за даними досліджень SocialBakers є Coca-Cola (60,9 млн. прихильників), Disney (42,8 млн. прихильників), Red Bull (36,7 млн. прихильників). [2] Про зростання популярності використання соціальних мереж у бізнесі свідчить і той факт, що у маркетингу виділився окремий напрямок – маркетинг у соціальних мережах (*Social Media Marketing – SMM*), а на ринку з’явилися числені компанії і фахівці, що надають послуги у сфері інтернет-маркетингу в соціальних мережах.

Перевагами використання соціальних мереж для просування бізнесу є низька вартість, можливість відбору цільової аудиторії за певними критеріями, прямий і постійний контакт з аудиторією та наявність зворотного зв’язку, оперативне поширення інформації, можливість масової розсилки, підвищення популярності бренду та лояльності споживачів.

Видавничі організації також використовують соціальні мережі як один з засобів просування. Але в Україні цей процес не набув широкого поширення - вітчизняні видавництва практично не використовують ресурси соціальних мереж для просування продукції. За даними Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції України, станом на 1 серпня 2015 року в країні зареєстровано 5771 суб’єктів видавничої справи. [3] Лише незначна частина вітчизняних видавництв має свої профілі у популярних соціальних мережах. Найбільш широко видавничі організації представлені в мережах Facebook та ВКонтакте. В соціальній мережі ВКонтакте представлено понад 150 аккаунтів видавництв, їх спільнот та груп. Найбільш популярними є групи видавництв «Ранок» - 4171 учасників, «Грані-Т» - 1558 учасник. В мережі Facebook налічується близько 100 аккаунтів видавничих організацій та їх груп. Найбільшу кількість

прихильників мають видавництва „Старого Лева” – 9019 ос., „Книги ХХІ” – 7563 ос., «Грані-Т» - 7253 ос., «Свічадо» - 7611 ос., «Ранок» - 5435 ос. Найменша присутність видавничих організацій в соціальних мережах Однокласники та Twitter. Здебільшого видавництва мають свої сторінки у декількох соціальних мережах; мають власний профіль та групу або спільноту.

Порівнюючи дані про присутність видавництв у соціальних мережах за 2013-15 роки та число їх прихильників, слід зазначити, що найбільш активно у якості засобів просування видавничі організації використовують мережу Фейсбук. Кількість видавничих аккаунтів у цій мережі збільшилась на 25%, а аудиторія окремих сторінок зросла в 5-6 разів.

На своїх сторінках та сторінках спільнот у соціальних мережах видавництва розміщують інформацію про нові видання, про видання, що готуються до друку, асортимент продукції, цитати з книг, анонси подій, зустрічей, презентацій, інформують про проведення акцій, конкурсів, дають корисні посилання.

З метою формування та збільшення попиту вітчизняним видавництвам доцільно більш широко використовувати ресурси соціальних мереж в просуванні видань. Для того, щоб процес просування був ефективним, спочатку необхідно розробити відповідну стратегію, основні етапи якої наведені на рис. 1.

Постановка цілей	Дослідження	Розробка опера-тивного плану	Оцінка ефективності
<ul style="list-style-type: none"> - Збільшення обсягів продаж; - підвищення рівня поінформованості суспільства про видавництво та його продукцію; - формування позитивного іміджу; - дослідження профілю споживачів та їх інтересів; - залучення нових споживачів; - підвищення рівня відвідування сайту видавництва або його Інтернет-магазину; - інформування про нові видання або заходи з метою залучення більшого числа покупців або відвідувачів; - вивчення суспільної думки про видавництво та зворотній зв'язок з споживачами, тощо 	<ul style="list-style-type: none"> - визначення цільової аудиторії (стать, вік, характер занять, рівень доходів, тощо); - характеристика користувачів певних соціальних мереж; - вивчення досвіду найбільш успішних проектів та дій конкурентів у застосуванні соціальних мереж (яка інформація подається, як часто вона оновлюється, яка інформація знаходить найбільший відгук, тощо); - вибір соціальної мережі для просування продукції. 	<ul style="list-style-type: none"> - контентний план (зміст і терміни розміщення контенту); - план промо заходів (зміст і графік проведення промо заходів); - організаційний план (необхідні ресурси, графік виконання і виконавці); - фінансовий план (вартість та джерела фінансування) 	<ul style="list-style-type: none"> - вивчення статистики відвідування сторінки, кількості прихильників, лайків, відгуків тощо.

Рис.1. Основні етапи розробки стратегії просування видавничої продукції у соціальних мережах

Розробка будь-якої стратегії починається з постановки цілей присутності видавництва в соціальних мережах. Створюючи сторінку в соціальній мережі видавництво прагне збільшити обсяги продаж. Цього можна досягти використовуючи „другорядні” цілі, наприклад: підвищення рівня поінформованості суспільства про видавництво та його продукцію, збільшення відвідуваності сайту видавництва або його Інтернет-магазину, вивчення і розуміння потреб споживачів; утримання існуючих покупців і залучення нових, тощо.

Для вибору соціальної мережі для розміщення сторінки видавництва необхідно визначитися з профілем цільової аудиторії (місце проживання, стать, вік, рівень освіти, сімейний стан, рівень доходів, вид діяльності, сфера інтересів та захоплення). Після визначення основних характеристик цільової аудиторії необхідно здійснити дослідження

користувачів окремих соціальних мереж з метою визначення тих з них, в яких концентрація цільової аудиторії є найвищою.

Вважається, що мережа ВКонтакте має більш молодшу аудиторію, у порівнянні з Facebook та Однокласники. ВКонтакте переважна більшість користувачів має вік 20-22 роки, на Фейсбуке – 24-26 років, в Однокласниках – 27-29 років. [1] В мережі Інтернет можна знайти дані числених досліджень щодо демографічного, соціокультурного профілю користувачів та їх споживацьких уподобань (наприклад [4]).

Необхідним є вивчення досвіду найбільш успішних проєктів з просування в соціальних мережах та досвіду конкурентів. Ця інформація допоможе обрати найбільш дієві інструменти просування, зрозуміти яка інформація і яка форма її подачі викликають найбільший відгук у цільовій аудиторії, визначитися з частотою та часом оновлення контенту, проведенням промо заходів.

Значну увагу слід приділити розробці оформлення і контенту сторінки. Просування через соціальну мережу буде ефективним лише у випадку коли на сторінці розміщується унікальна та оригінальна інформація, що буде цікавою і корисною цільовій аудиторії. Значну увагу слід приділяти просуванню сторінки в соціальній мережі, залученню нових прихильників. Необхідно здійснювати постійну роботу з аудиторією – привертати її увагу шляхом розміщення новин, анонсів майбутніх подій і видань, організації конкурсів, опитувань, публікування повідомлень, які спонукають до ведення дискусій, надавати оперативні відповіді на питання. Інформацію на сторінці необхідно регулярно оновлювати. Як свідчать дані опитувань, майже 60% маркетологів витрачають 6 або більше годин на тиждень на соціальні мережі, а третина – 11 годин і більше. [5]

Наступним кроком є складання чіткого календарного плану виконання окремих етапів робіт з зазначенням виконавців та визначення необхідних ресурсів (трудових, матеріальних, тощо).

Для оцінки ефективності просування можна використовувати показники статистики сайту, підписки, шерінгів, переходів на сайт видавництва, активності в групі, відгуків, тощо.

Використання соціальних мереж надає видавництвам додаткові можливості для просування видань. Згадування книги та її автора у соціальних мережах, блогах, форумах дозволяє підвищити інтерес до видання, сформувати його позитивний імідж, що може сприяти підвищенню його продажів. Також застосування соціальних мереж дозволяє видавництву налагодити тісний контакт з споживачами, підвищити відвідуваність сайту або електронного магазину, оперативно інформувати про заплановані події та заходи, вивчати суспільну думку щодо діяльності видавництва та його продукції, проводити власні маркетингові дослідження.

Література:

1. Названы самые популярные социальные сети в Украине [Електронний ресурс] – режим доступу <http://tech.obozrevatel.com/testdrive/36728-nazvaniy-samyie-populyarnyye-sotsialnyie-seti-v-ukraine.htm>
2. Facebook Pages Statistics & Number of Fans [Електронний ресурс] – режим доступу <http://www.socialbakers.com/facebook-pages/brands/>
3. Станом на 01.08.2015 р. до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції внесено 5631 суб'єкт видавничої справи [Електронний ресурс] – режим доступу http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=122445&cat_id=97932
4. Исследование: украинцы в соцсетях [Електронний ресурс] – режим доступу <http://living.biz.ua/index.php?page=stati&id=%C8&aid=982>
5. What Is Your Social Media Content Saying About You? [Електронний ресурс] / Jessica Edmondson. – режим доступу <http://www.socialnomics.net/2012/06/30/what-is-your-social-media-content-saying-about-you/>

Dobryanskaya V.V.
Doctor of Philosophy, assistant professor
Miroshnychenko V.T.
Postgraduate

DEVELOPMENT MARKETING MIX MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Добрянська В.В.
к.т.н., доцент
Мірошніченко В.Т.
здобувач

Полтавський національний технічний університет ім. Ю.Кондратюка, Україна

РОЗРОБКА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

This article investigates the effectiveness of the marketing mix in an industrial plant and measures to increase positively affect the economic activities of the enterprise.

Keywords: *marketing mix, product policy, sales policy, price policy, communication policy, competitiveness.*

У статті досліджується комплекс маркетингу на промисловому підприємстві та заходи щодо підвищення його ефективності, які позитивно відіб'ються на господарській діяльності підприємства.

Ключові слова: *комплекс маркетингу, товарна політика, збутова політика, цінова політика, комунікаційна політика, конкурентоспроможність.*

Вступ. Комплекс маркетингу - одне з основних понять сучасної системи маркетингу. Комплекс маркетингу - набір змінних чинників маркетингу, що піддаються контролю, сукупність яких фірма використовує в прагненні викликати бажану відповідну реакцію з боку цільового ринку. В комплекс маркетингу входить все, що фірма може зробити для здійснення впливу на попит свого товару. Ці фактори можна об'єднати в чотири основні групи: товар, ціна, методи розповсюдження і стимулювання [4].

В основі розробки комплексу маркетингу лежить рішення про позиціонування товару на конкретному ринку. Комплекс маркетингу використовується на будь-якому підприємстві, незалежно від того, на яку концепцію воно орієнтоване. Для ефективної розробки комплексу маркетингу потрібно вивчати попит на продукцію, ринки її збуту, їх місткість, реальних і потенційних конкурентів. Комплекс маркетингу виступає в ролі інструменту регулювання виробництва і збуту [3].

Проблема дослідження полягає в тому, що не кожне підприємство може своєчасно і швидко реагувати на зміни ринкової ситуації, що більшою мірою залежить від ефективного використання елементів комплексу маркетингу на підприємстві .

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Зазначену проблематику досліджують такі автори, як Картиш, С.В., Ковальов М.М., Ткаченко Н.Б. та ін. Особливо слід відзначити наукові роботи таких відомих зарубіжних авторів, як Ф. Котлер, Г. Армстронг, та М. Мак-Дональд. Зазначимо, що також російські фахівці, які останнім часом активно впроваджують маркетингові підходи до сфери діяльності як комерційних, так і некомерційних компаній, активно досліджують елементи комплексу маркетингу та пропонують нові модифікації.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження комплексу маркетингу промислового підприємства та способи її удосконалення . Виходячи з даної мети було поставлені наступні завдання: провести аналіз стану розробки елементів комплексу маркетингу на підприємстві ПАТ «Електромотор»; запропонувати шляхи вдосконалення елементів комплексу маркетингу на ПАТ «Електромотор»; дати рекомендації щодо впровадження нових вдосконалень елементів комплексу маркетингу підприємства.

Основний матеріал і результати. Об'єктом дослідження обрано ПАТ «Електромотор» м. Полтава. Сьогодні ПАТ «Електромотор» - одне із провідних підприємств України з виробництва асинхронних електродвигунів. Товариство випускає також складну

побутову електротехніку (насоси, точила, кормоподрібнювачі). Підприємство постійно вдосконалює якість та надійність продукції та розширює її асортимент. З 2010 року підприємство працює у відповідності з Міжнародним стандартом якості ISO 9001: 2000. Але на даний час конкурентне становище підприємства залишає бажати кращого, підтвердженням цих слів є аналіз техніко-економічних показників діяльності ПАТ «Електромотор», що наглядно показав суттєве зменшення більшості показників у 2015 році у порівнянні з 2014. Аналіз реалізації товарної, цінової, збутової і комунікаційної політики на ПАТ «Електромотор» дозволяє зробити висновок, що маркетинговий підхід у діяльності підприємства реалізується не повною мірою. Підтвердженням даних слів є проведений АБС-аналіз, по товарах ПАТ «Електромотор», який показав нам, що найбільший прибуток підприємство отримує від різних модифікацій асинхронних трьохфазних та однофазних електродвигунів та різних видів кормоподрібнювачів. Окремі види продукції навпаки приносить збитки та потребують негайного проведення модернізації.

Визначимо конкурентоспроможність ПАТ «Електромотор» на національному ринку на основі даних, що подані в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристики підприємств

Параметри	Одиниці Вимірювання	ПАТ «Електромотор»	Конкурент №1 Укрелектромаш «ХСЛЗ»	Конкурент №2 завод «Електродвигунів» м.Ужгород
1.Річний обсяг виробництва продукції	млн. грн.	7900	8100	7500
2.Кількісно-кваліфікаційний склад персоналу	Бали	8	7	8
3.Матеріально-технічне забезпечення	%	85	89	82
4.Імідж	Бали	7	8	7
5.Якість продукції	Бали	9,0	8,7	8,5
6.Гарантійні зобов'язання	Місяці	24	24	24
7.Рентабельність продажу	%	9,4	10,3	9,6

Для вирішення задачі сформуємо вимоги до еталонного підприємства. Еталонне підприємство повинне мати найкращі характеристики (табл. 2). Питома вага параметрів визначається в залежності від значимості кожного параметра. Сума вагових індексів складає 100%.

Таблиця 2

Показники еталонного підприємства

Параметри	Ваговий індекс, %	Еталонне підприємство
Річний обсяг виробництва продукції	15	8500
Кількісно - кваліфікаційний склад персоналу	15	10
Матеріально-технічне забезпечення	15	100
Імідж	10	10
Якість продукції	25	10
Гарантійні зобов'язання	10	24
Рентабельність продажу	10	15
Разом	100	

Далі проведемо розрахунок одиничних параметричних індексів та зважених параметричних індексів. Зважений параметричний індекс розраховується множенням вагового індексу кожного параметру на значення параметричного індексу кожного параметру по кожній організації (табл.3). Потім розраховується сума зважених параметричних індексів кожному підприємству. Значення сумарного зваженого параметричного індексу показує місце кожного підприємства серед конкурентів. Таким чином Укрелектромаш «ХСЛЗ» займає лідируючі позиції (максимальне значення - 84,77), на другому місці знаходиться

власне наше підприємство ПАТ «Електромотор», на останньому - конкурент №2 завод «Електродвигунів» м.Ужгород.

Таблиця 3

Зважені параметричні індекси

Параметри	Ваговий індекс, %	ПАТ «Електромотор»	Конкурент №1 Укрелектромаш «ХСЛЗ»	Конкурент №2 Завод «Електродвигунів» м.Ужгород
1.Річний обсяг виробництва продукції	15	$92,9 \cdot 15 / 100 = 13,9$	14,3	13,2
2.Кількісно-кваліфікаційний склад персоналу	15	$80 \cdot 15 / 100 = 12$	10,5	12
3.Матеріально-технічне забезпечення	15	$85 \cdot 15 / 100 = 12,75$	13,35	12,3
4.Імідж	10	$70 \cdot 10 / 100 = 7$	8	7
5.Якість продукції	25	$90 \cdot 25 / 100 = 22,5$	21,75	21,25
6.Термін зберігання	10	$100 \cdot 10 / 100 = 10$	$100 \cdot 10 / 100 = 10$	$100 \cdot 10 / 100 = 10$
7.Рентабельність продажу	10	$62,6 \cdot 10 / 100 = 6,26$	6,87	6,4
Разом	100	84,41	84,77	82,15

ПАТ «Електромотор» займає другу позицію серед представлених конкурентів, але знаходиться далеко від еталонної організації, тому підприємству доцільно покращувати такі параметри своєї діяльності, щоб досягти рівня еталонної організації:

- Кількісно-кваліфікаційний склад персоналу;
- Імідж;
- Рентабельність продажу.

Аналіз реалізації товарної, цінової, збутової і комунікаційної політики на ПАТ «Електромотор» дозволяє зробити висновок, що маркетинговий підхід у господарській діяльності підприємства реалізується не повною мірою. Маркетингових досліджень на підприємстві практично не проводиться. Можна сказати, що відділи збуту підприємства займається тільки продажем продукції. Товарна політика, цінова політика, збутова політика, комунікаційна політика підприємства потребують заходів щодо їх вдосконалення.

Для вдосконалення комплексу маркетингу запропоновані наступні заходи. У товарній політиці ПАТ «Електромотор» було запропоновано підвищувати якість випущеної продукції (для цього необхідно технічно переозброювати виробництво); нарощувати виробництво тих моделей товарів, які найбільш рентабельні і затребувані на ринках збуту; розробляти шляхи зниження собівартості реалізованої продукції. У ціновій політиці було рекомендовано переглянути систему посередницьких знижок, тобто встановлювати їх залежно від проданої партії продукції, від форми оплати, ввести категорію «генеральний посередник» з наданням знижки на 2-3% вище, ніж звичайному і певними вимогами. Для вдосконалення комунікаційної політики, було запропоновано оцінити і активізувати систему просування ПАТ «Електромотор». Кінцевого споживача товарів споживчого призначення було рекомендовано стимулювати продажем за собівартістю супутнього товару: різних пристосувань, що використовуються разом з товаром ПАТ «Електромотор». Для вдосконалення контролю виконання фахівцями маркетинг-центру своїх функціональних обов'язків та їх стимулювання запропоновано ввести бальний метод оцінки їх роботи і відповідно до даної оцінки виплати матеріального заохочення.

Висновки. Ефективну роботу підприємства і його конкурентні переваги на ринку забезпечує найбільш повна і ефективна реалізація комплексу маркетингу. Комплекс маркетингу - одне з основних понять сучасної системи маркетингу. Всі запропоновані заходи вдосконалень дозволяють, на наш погляд, підвищити ефективність елементів комплексу маркетингу на промисловому підприємстві, які позитивно відіб'ються на господарській діяльності ПАТ «Електромотор» та підприємстві в цілому.

Література:

1. Багієв Г.Л. Основи організації маркетингової діяльності на підприємстві / Г.Л. Багієв, Н.К. Моїсеєва. - К.: ЦУЛ, 2011.
2. Глибокий, С.В. Служба маркетингу на підприємстві / С.В. Глибокий. — К.: Центр учбової літератури, 2012. - 200 с.
3. Зміст та особливості товарної політики підприємств маркетингової орієнтації // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницьк. – 2015. – №1. – С.169-171.
4. Картиш, С.В. Управління комплексом маркетингу підприємства / С.В. Картиш // Маркетинг. К.: ЦУЛ - 2012.
5. Хрупович, С. Є. Теоретичні аспекти побудови системи управління збутовою діяльністю на промисловому підприємстві [Текст] / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 3. – С. 34 – 38.

Kovinko E. N.

Ph. D., associate Professor,

Vinnitsia trade and economic Institute Kyiv national University of trade and Economics

CONCEPT OF MANAGEMENT MARKETING ACTIVITY IN TERMS THE DIVERSIFICATION BUSINESS ENTERPRISE

Ковінько О.М.,

к.е.н., доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВА

The stages of the management marketing activity in terms of diversification of the business. The concept of management of marketing activity in terms of diversification of the business of the company. The scheme, which demonstrates a closed cycle planning, monitoring, analysis and regulation of business diversification of the company.

Keywords: *management of enterprise marketing activities, diversification of the company, the concept of management of marketing activity.*

Обґрунтовано етапи процесу управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнес-діяльності підприємства. Запропоновано концепцію управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнес-діяльності підприємства. Розроблено схему, що демонструє замкнений цикл процесу планування, контролю, аналізу та регулювання диверсифікації бізнес-діяльності підприємства.

Ключові слова: *управління маркетинговою діяльністю підприємства, диверсифікація діяльності підприємства, концепція управління маркетинговою діяльністю.*

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Існує думка, що диверсифікація бізнес-діяльності підприємства не повинна ставати стратегічним пріоритетом доти, поки не почнуть скорочуватися можливості росту компанії на її основному ринку. І це є єдиною необхідною передумовою виходу товарів на нові ринки. Тобто, для підприємств, що успішно здійснюють господарську діяльність на ринку, диверсифікація бізнес-діяльності підприємства не є визначальним стратегічним напрямком. Або ще більш категорично: «... диверсифікація бізнес-діяльності підприємства не повинна ставати стратегічним пріоритетом доти, поки не почнуть скорочуватися можливості росту компанії на її основному ринку».

Аргументується це тим, що існує багато прикладів, коли компанії, що концентрують свою діяльність в одному ринку (однієї країни), можуть досягати значних здобутків протягом десятиліть, не вдаючись до міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності підприємства для підтримки свого росту.

Проте, в Україні в сучасних умовах господарювання все більше компаній здійснюють бізнес-діяльність в умовах міжнародної диверсифікації з метою уникнення повної фінансової залежності від особливостей циклічного розвитку вітчизняного ринку, але також розглядають диверсифікацію бізнес-діяльності підприємства як стратегію свого розвитку, тобто як етап у розвитку найчастіше успішно функціонуючого на даний момент підприємства.

На нашу думку, в сучасних умовах, коли соціально-економічна ситуація дуже швидко змінюється, не можна жити сьогоднішнім днем і чекати, коли почнуть скорочуватися можливості росту компанії на її основному ринку. Необхідно заздалегідь передбачити таку ситуацію та вжити зустрічних заходів. Тому важливим питанням для будь-якого підприємства, що здійснює господарську діяльність в країнах з ринковими умовами є ефективність управління маркетинговою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень, яким присвячується стаття. Механізм управління диверсифікацією діяльності підприємства базується на визначеній методології як сукупності принципів і методів управління, забезпечує соціально-економічний ефект через формування та реалізацію диверсифікації. Методологія у своєму складі охоплює знання про явище та процес його формування, структуровані зв'язки, напрями розвитку, принципи формування (здійснення), методи вивчення та впливу.

У теперішній час теорія орієнтована насамперед на розробку практичних рекомендацій, а практичні проблеми вирішуються із застосуванням теоретичних положень, які для доведення їх концептуальності розробляються у вигляді схем з відображенням прикладних зв'язків.

Формування цілей статті (постановка завдання). Завданням управління маркетингом в умовах диверсифікації бізнес-діяльності є розробка алгоритму реалізації концепції управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнес-діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління маркетинговою діяльністю в умовах міжнародної диверсифікації передбачає побудову відповідної системи збору інформації, дослідження зарубіжних ринків, планування, виконання та контроль маркетингової програми, оцінку ризику та прибутків, ефективності маркетингових рішень, розробку маркетингової стратегії бізнес-діяльності підприємства, яка дає змогу отримувати максимальний ефект за раціональних мінімальних витрат на маркетинг.

Основні етапи процесу управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнес-діяльності підприємства представлені на рис.1 [1].

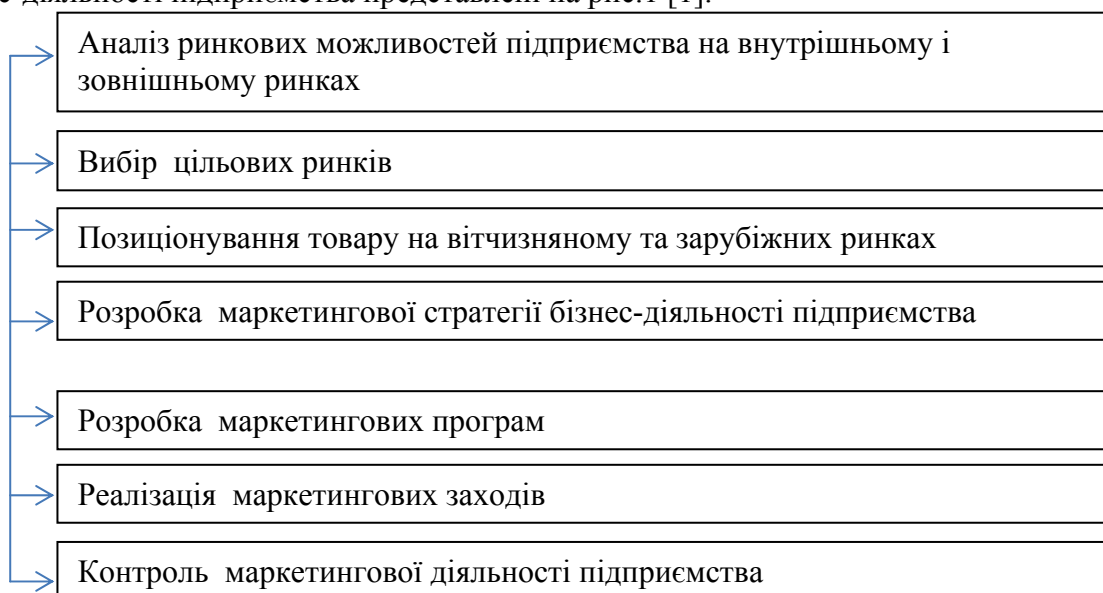


Рис. 1. Етапи процесу управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнес-діяльності підприємства

Такий підхід до структуризації процесу управління маркетинговою діяльністю в умовах міжнародної диверсифікації є досить гнучким і дає змогу суб'єктам підприємництва

у своїй практичній діяльності цілком самостійно визначати послідовність етапів виходу на зарубіжний ринок.

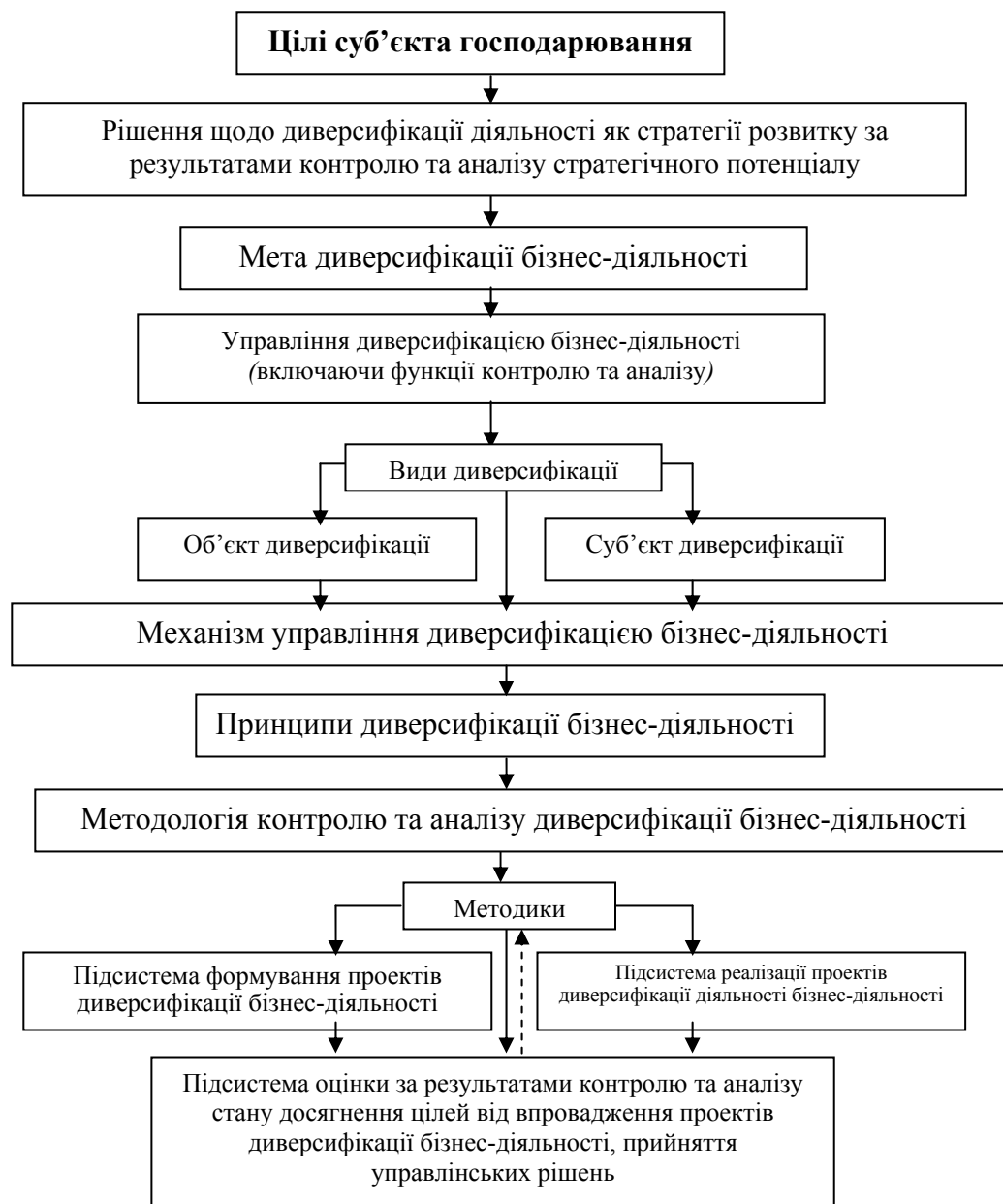


Рис. 2. Концепція управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнес-діяльності підприємства

Процес диверсифікації, як об'єкт зумовлює застосування системного підходу до його вивчення, що визначає методологію управління ним. При цьому враховуються принципи, класифікації та методи аналізу, що застосовуються у комплексі для забезпечення безперервності в отриманні аналітичних оцінок щодо стану об'єкта. Зазначене дозволяє здійснювати описову, пояснювальну та прогностичну функції наукового дослідження. Суб'єкт господарювання як ієрархічна структура, експлуатуючи створені у його складі підсистеми, здійснює власну діяльність у зовнішньому середовищі. Водночас зовнішнє середовище має вплив на суб'єкт господарювання у процесі залучення та використання ресурсів [2]. Процес диверсифікації бізнес-діяльності підприємства з позиції системності виявляє властивості складних динамічних систем внутрішнього та зовнішнього середовища щодо структурної та функціональної різноманітності елементів.

Концепцію процесу управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнес-діяльності підприємства представлено на рис. 2.

Алгоритм реалізації концепції управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнес-діяльності підприємства містить такі етапи: встановлення цілей системи (корпорація, місто, регіон), в умовах якої здійснює діяльність суб'єкт господарювання з використанням господарських відносин, включаючи зв'язки виробничо-технічного та соціально-економічного характеру; пошук та формулювання цілей підприємства в процесі диверсифікації; розробка способів адаптації управління до зазначених цілей; конкретизація засобів досягнення цілей.

Основним призначенням процесу диверсифікації діяльності суб'єкта господарювання як об'єкта контролю та аналізу стає підтримка й координація процесів планування, обліку, контролю та аналізу з метою визначення стану впровадження проектів і необхідності регулювання й інформаційного забезпечення зазначених процесів.

Процеси планування, контролю, аналізу та регулювання диверсифікації бізнес-діяльності підприємства утворюють замкнений цикл (рис. 3).

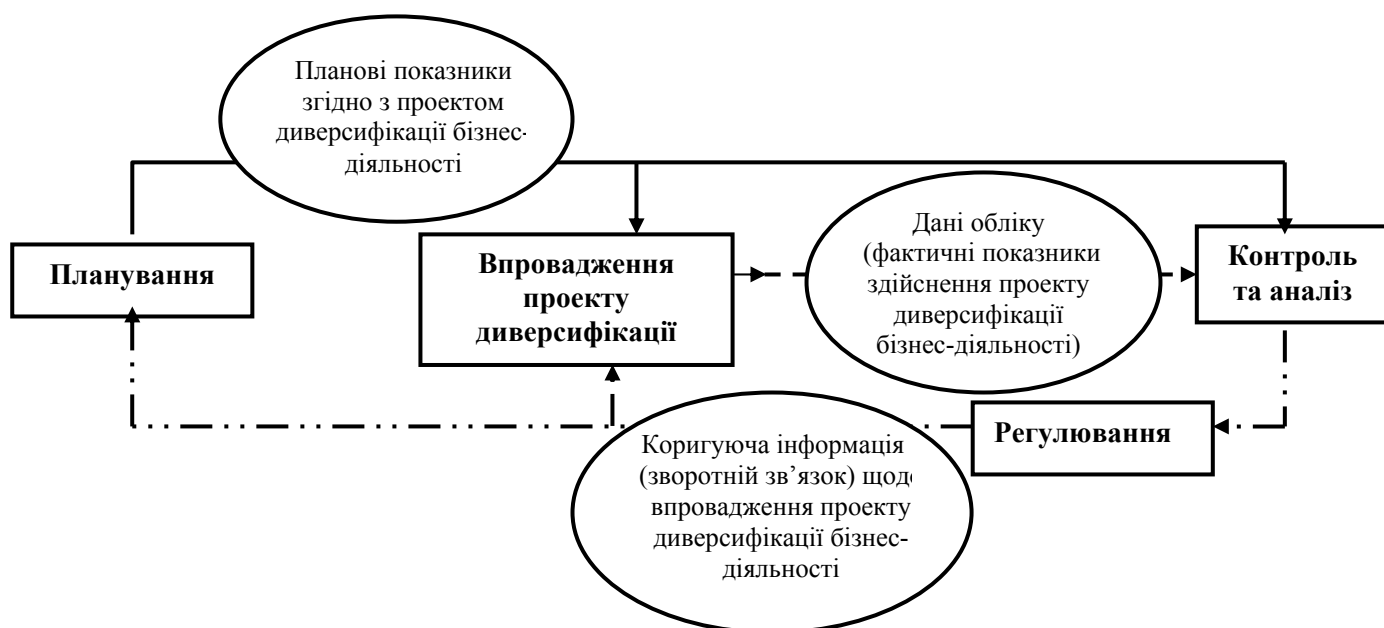


Рис. 3. Блок-схема процесу управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнес-діяльності підприємства

На нашу думку, побудова комплексної системи управління маркетинговою діяльністю в умовах міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності підприємства призначена вирішити проблеми координації планово-контрольної діяльності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, дослідження теоретичних основ формування концепції управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнес-діяльності підприємства привели до усвідомлення компаніями різних країн важливості вивчення та використання методичного інструментарію маркетингового менеджменту при координації процесів планування, обліку, контролю та аналізу маркетингової діяльності підприємств, з метою забезпечення максимального прибутку, за якого задоволення попиту споживачів на вітчизняному та зарубіжних ринках є фактором досягнення мети.

Література:

1. Войчак А. Дослідження сучасних концепцій маркетингу та маркетингового менеджменту / А.Войчак, В.Шумейко // Маркетинг в Україні. – 2009. – №4. – С.52-55.
2. Ламбен Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. Ламбен; пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996. – 330 с.

Chychkalo-Kondratska I.B.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Bezrukova N.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate professor

Svichkar V.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate professor

Yuri Kondratyuk Poltava National Technical University, Ukraine

AUTSOURCING IN MARKETING SPHERE: DEVELOPMENT AND USING BY LEADING COMPANIES IN THE WORLD

Чичкало-Кондрацька І.Б.

д.е.н., професор

Безрукова Н.В.

к.е.н., доцент

Свічкарь В.А.

к.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

АУТСОРСИНГ У СФЕРІ МАРКЕТИНГУ: РОЗВИТОК ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРОВІДНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ СВІТУ

Outsourcing is considered in the article. Positive and negative consequences of outsourcing in marketing during global economic crisis are determined. Experience of outsourcing in different companies and perspectives of outsourcing development in Ukraine are investigated.

Key words: *outsourcing, marketing, market, management, competitive advantages, economic crisis, insourcing.*

Розглянуто процес аутсорсингу та визначено позитивні і негативні наслідки його застосування в маркетинговій діяльності компаній на фоні глобальної економічної кризи. Окреслено специфіку аутсорсингу маркетингової діяльності на прикладі його застосування рядом компаній та оцінено перспективи його розвитку в Україні.

Ключові слова: *аутсорсинг, маркетинг, ринок, управління, конкурентні переваги, економічна криза, інсорсинг.*

У сучасних умовах функціонування світової економіки, які характеризуються, насамперед, складною фінансовою ситуацією та жорсткою конкурентною боротьбою, для виживання та успішного ведення ринкової діяльності компаніям необхідні дієві конкурентні переваги. Компанії, які працюють виключно на національних ринках вимушені протистояти не тільки одній іншій, а й міцним західним конкурентам, в тому числі і транснаціональним корпораціям. За таких умов критично важливим стає оптимальний розподіл ресурсів підприємства і, зокрема, підвищення ефективності витрат на просування товару, яке в багатьох випадках складає значну частину всіх витрат компанії.

Ринки стають більш складними та конкурентними, інновації в сфері виробництва, дистрибуції та комунікації дозволили створити багато нових продуктів. В глобальній економіці маркетингова діяльність набуває нового значення. Вона стає вираженням інтересів самої компанії, одним з основних джерел отримання прибутку у довгостроковому періоді. Правильно розроблена комплексна маркетингова система дозволяє компанії створити довгострокові конкурентні переваги як на національному, так і на світовому ринках.

Необхідність та важливість маркетингу, як діяльності, основною метою якої є задоволення потреб ринку, очевидна. Але логічно виникає запитання: хто має цим займатися – компанія самостійно чи стороння організація? Відповідь на це питання підіймає проблему аутсорсингу маркетингу.

Дослідженню питань аутсорсингу маркетингової діяльності присвятили свої праці Жан-Жак Ламбен [1], Девід Огілві, Томас Гед [2], Девід Д'Алесандрі, Джек Траут та інші. Але, на жаль, у вітчизняній науковій літературі даним проблемам не приділяється достатньо уваги.

Метою статті є дослідження процесу аутсорсингу та виявлення особливостей його застосування в маркетинговій діяльності компаній.

Слово «аутсорсинг» походить від англійського „outsourcing”, що в перекладі означає «залучення зовнішніх ресурсів». Такий формат бізнесу буде ефективний, коли компанії недоцільно постійно тримати великий штат спеціалістів, а вигідніше для вирішення певних задач користуватися послугами зовнішньої спеціалізованої організації. В світі аутсорсинг поширений в багатьох сферах бізнесу. Сучасні спеціалісти вважають аутсорсинг перспективною бізнес-технологією, використання якої може привести до підвищення якості та зниження витрат [3].

Аутсорсинг, тобто передача сторонній фірмі певного виду діяльності, яка раніше виконувалася в рамках даної організації, має як позитивні, так і негативні риси. До негативних рис можна віднести: незнання сторонньою організацією специфіки бізнесу клієнта; підвищення ризику «розсіювання» інформації; збільшення витрат за рахунок оплати наданих послуг [4].

Серед позитивних характеристик аутсорсингу (у порівнянні його з інсорсингом) можна виділити: скорочення витрат; виконання роботи більш якісно, оскільки вона доручається спеціалізованій фірмі; трансфер ризику підрядчику; можливість концентрації на основному виді діяльності; отримання якісних послуг та інновацій.

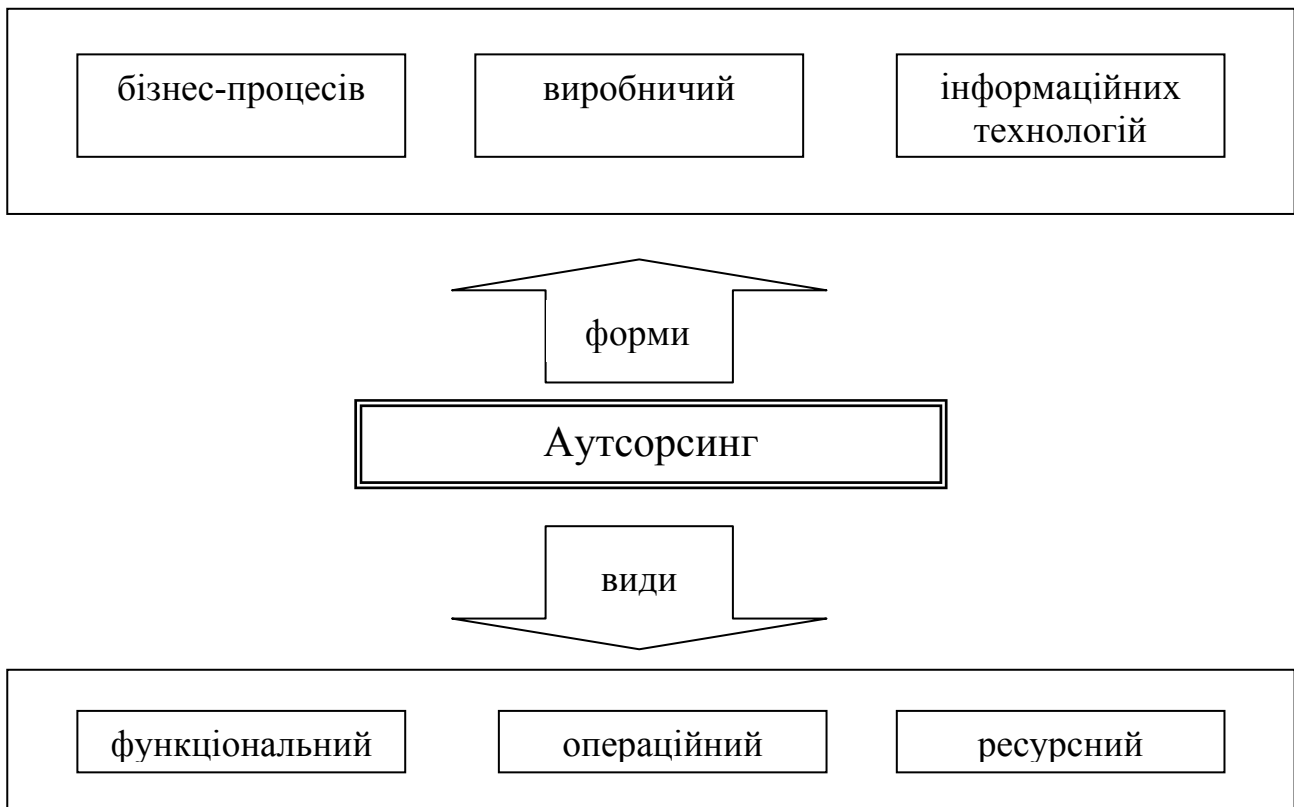


Рис. 1. Форми та види аутсорсингу [5, с.38]

Виділяють такі форми аутсорсингу, як аутсорсинг бізнес-процесів, виробничий аутсорсинг та аутсорсинг інформаційних технологій; в свою чергу виокремлюють види аутсорсингу, а саме: функціональний (передача функцій управління), операційний (передача функцій виробництва), та ресурсний (відмова від власних ресурсів і придбання їх на стороні) (рис. 1) [5, с.38]. Аутсорсинг маркетингової діяльності компанії можна віднести до аутсорсингу бізнес-процесів та функціонального його виду, оскільки маркетинг – це функція управління фірми.

Слід зазначити, що якщо при виробничому аутсорсингу оцінка якості виконання робіт носить стандартизований характер, то при аутсорсингу бізнес-процесів, зокрема маркетингу,

продукт є нематеріальним. Відповідно у даному випадку кількісні критерії не дають можливості оцінити його належним чином, а якісні критерії досить важно застосувати на практиці.

Тема аутсорсингу практично будь-якої функції в організації зараз є досить актуальною. Передаються спеціалізованим компаніям управління автопарком, кадрами, логістика та ін.

Другим головним фактором на користь аутсорсингу є ситуація, коли зовнішній провайдер здатен забезпечити економію та/або більш високий рівень послуг за рахунок спеціалізації, більш дешевої робочої сили або ефекту масштабу. Аутсорсинг може дозволити економити ресурси організації. Ще однією рушійною силою аутсорсингу є можливість організації вчитися у свого постачальника послуг.

Значного поширення отримав аутсорсинг в управлінні кадровою службою компаній. Так, більше 2 млн. контрактів працюючих американців (тобто їх працевлаштування, звільнення, виплата заробітної плати, підвищення кваліфікації) управляються спеціалізованими компаніями з менеджменту трудових ресурсів. Цей вид бізнесу зростає у США на 30% на рік та дозволяє клієнту економити до 30% витрат на утримання кадрової служби [6, с.58].

До аутсорсингу можна формально віднести такі звичайні для бізнесу речі, як оренду приміщень, транспорту, традиційні послуги кадрових та рекламних агентств тощо. Однак основна відмінність аутсорсингу в тому, що він передбачає більш тісне, довготермінове співробітництво партнерів. Граничною формою його є створення, так званих, «оболонкових» фірм, які віддають у підряд не тільки допоміжні процеси, але й основне виробництво компанії. Так, можна продавати товар під власною торговою маркою, але не володіти засобами виробництва [5, с.37].

Опитування, що були проведені „Harvard Business School”, показали, що 53% керівників з маркетингу готові передати на аутсорсинг більшу частину своїх функцій [7]. Традиційні корпоративні відділи маркетингу зараз скорочуються, поступаючись місцем спеціалізованим компаніям. Більшість компаній поступово віддають своїм партнерам частину маркетингових функцій – рекламу, брендинг, корпоративні комунікації, дизайн. І в сучасних умовах це не розкіш, а необхідність. Прослідковується нова тенденція – маркетинг стає більш аналітичним і менш творчим. Комунікаційні задачі стають більш складними і, відповідно, більш залежними від комп’ютерного аналізу. Саме тому західні компанії схильні передавати аналітичні функції стороннім компаніям. Експерти вважають, що аутсорсинг маркетингу – це найоптимальніше рішення для малого і середнього бізнесу зі штатом 70-150 чоловік та річним обігом до 3-4 млн. дол. США [7].

По-перше, це можливість доручити ведення комплексу маркетингу повністю або частково професіоналам, і при чому економити на штатній організації маркетингу.

По-друге, аутсорсинг – це можливість підвищити ефективність маркетингу за рахунок залучення сторонніх висококваліфікованих спеціалістів. Оскільки вони можуть дискутувати з керівництвом компанії «на рівних».

По-третє, залучення досвідченої команди спеціалістів з маркетингу може надати організації нову енергію, збагачує її новими ідеями та дозволяє ввести новаторські підходи до маркетингу.

В більшості компаній маркетингова активність нерівномірна, як і бізнес взагалі. Тому перед фірмою стає питання повної зайнятості маркетологів. Трансферт маркетингових функцій зовнішній групі спеціалістів дозволяє компанії організувати цю діяльність на професійному рівні та заощадити на оплаті повного робочого дня кваліфікованих штатних маркетологів. Але при будь-якому аутсорсингу має бути проведений ретельний розрахунок вартості проекту. Контракт, як правило, укладається, якщо ціна фірми-провайдера як мінімум на 15-20% нижче поточних витрат замовника [8].

Перевагою використання аутсорсингу маркетингу є також досвід роботи аутсорсингової структури з різними компаніями, знання та використання інноваційних

маркетингових інструментів. Аутсорсери працюють з проектами різних компаній-клієнтів і мають різнобічний досвід, що дозволяє їм знаходити цікаві та нестандартні рішення.

Слід також зазначити, що передача окремих функцій зовнішнім виконавцям – досить поширене явище в західних країнах. Аутсорсинг практикують не тільки крупні компанії, він є широко поширеним явищем і для середнього та малого бізнесу. Для невеликих компаній стратегія аутсорсингу найбільш актуальна, оскільки вони не можуть собі дозволити утримувати великий штат спеціалістів.

Але й крупні корпорації часто звертаються до послуг аутсорсерів. Для таких компаній головним є не стільки економія витрат, скільки можливість отримати додаткову незалежну оцінку проектів та ситуацій на ринку, а також нові ідеї зі сторони. При чому саме для крупних компаній, які мають складну процедуру прийняття рішень, такі зовнішні аналітичні та експертні оцінювання є необхідними. Більшість транснаціональних корпорацій, особливо ті, які працюють в сфері виробництва товарів народного споживання, використовують практику аутсорсингу, як виробничого (Procter&Gamble, Coca-Cola, Pepsi Co, Kraft Foods, Volkswagen Group, GMC, Alston Group, Peugeot Citroen Group, Unilever та ін.), так і бізнес-процесів (Samsung Electronics, Sony, Procter&Gamble, Daimler Car, EADS та ін.) та інформаційного (IBM, Microsoft, Network System та ін.). Іноді крупні корпорації звертаються до послуг аутсорсингової компанії, коли необхідно вирішити певну нестандартну задачу, наприклад, вихід на новий ринок (сегмент).

В період економічної кризи потреба в аутсорсингу буде збільшуватися як з боку крупних компаній, так особливо з боку середніх фірм, оскільки це дозволяє компаніям економити при вирішенні маркетингових задач кваліфікованим спеціалістами.

Висновки. Не дивлячись на всі переваги, аутсорсинг в Україні не є поширеним. В нашій країні, на відміну від країн західних, ще недостатньо самих компаній, які пропонують дану послугу і особливо це стосується регіонів. Зараз український аутсорсинг переживає період накопичення досвіду, і професійне використання його як звичайного інструмента в маркетингу середнього та малого бізнесу буде лише через 6 - 10 років [6, с.55]. Більшість компаній малого та середнього бізнесу поки що не відчують необхідність маркетингу як невід'ємної частини сучасного управління, зводячи його лише до реклами та збуту. Ще одна причина, за якої підприємці не використовують аутсорсинг, - побоювання розсіювання бізнес-інформації. Але дуже часто комерційна необхідність примушує їх іти на певний «ризик».

Використання аутсорсингу в маркетингу є доцільним для молодих компаній, що розвиваються, які не мають достатньо коштів на створення власної маркетингової служби та самостійного проведення маркетингових кампаній. Основними аргументами на користь аутсорсингу в маркетингу виступають: якісна маркетингова підтримка; контроль та оптимізація витрат на маркетинг; оптимізація кількості співробітників та розміру витрат на їх утримання, навчання та мотивацію; участь в сучасних технологіях маркетингу та використання досвіду їх ефективного впровадження. Також делегуючи функції власного департаменту маркетинговому агентству, компанія може концентрувати зусилля на основній діяльності, тим самим підвищуючи ефективність власного бізнесу. В той же час, як вже було зазначено, необхідно враховувати, що аутсорсинг потребує багато часу на інтеграцію зовнішнього виконавця в структуру фірми, правильну постановку задач та постійне інформування. Також слід пам'ятати про проблему безпеки, яка актуалізується при аутсорсингу.

Література:

1. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. [пер. с франц.] / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 2006. – 589 с.
2. Гэд Т. 4D брэндінг. Взламывая корпоративный код сетевой экономики / Т. Гэд. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 228 с.
3. Плюси й мінуси аутсорсингу маркетингових послуг: думка експертів. – Міжнародна Маркетингова Група України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marketing-ua.com>.

4. Кабанов И. Нельзя отдавать брэндинг на аутсорсинг / И. Кабанов // Континент Сибирь. – 2013. – №17(502). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.com.sibpress.ru/2013/management/1653>.
5. Кирисенко Л. Модная тенденция / Л. Кирисенко // Коммерческий директор. Sales&Marketing. – 2012. – №8. – С. 34–44.
6. Пименов А. Внештатный эффект / А. Пименов // Время МБ. – 2013. – №7. – С. 52-59.
7. Калюжная Т. Как сэкономить на аналитике и маркетинге / Т.Калюжная [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.osean.ru/articles/42004>.
8. Ренард А. Чего изволите-с? / А. Ренард [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dmv.ru/?mode=content&id=1502&pid=2278>.

15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION

Kravets N.P.

Candidate of Pedagogical Sciences, Ph.D., Associate Professor,
Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

READING ACTIVITY FORMATION OF MENTALLY RETARDED TEENAGERS AS A PART OF THEIR SOCIALIZATION

Кравець Н.П.

канд. пед. наук, доцент

Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

ФОРМУВАННЯ ЧИТАЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РОЗУМОВО ВІДСТАЛИХ ПІДЛІТКІВ ЯК СКЛАДОВОЇ ЇХ СОЦІАЛІЗАЦІЇ

The article considers a library activity as a component of socialization. The article proves expediency of application of dialogic learning for the purpose of forming reading skills, ensuring successful socialization mentally retarded teenagers.

Keywords: *mentally retarded teenagers, pupils, library activity, library skills, dialogic learning, socialization*

У статті розглянуто читацьку діяльність як складову соціалізації. Доведено доцільність застосування діалогового навчання з метою формування читацьких умінь, завдяки яким забезпечується успішна соціалізація розумово відсталих підлітків.

Ключові слова: *розумово відсталі підлітки, учні, читацька діяльність, читацькі уміння, діалогове навчання, соціалізація*

Реформування спеціальної освіти в Україні, зокрема й освіти розумово відсталих учнів, зумовлене розбудовою демократичних відносин у державі. Розумово відсталі – одна з найбільш незахищених груп сучасного суспільства в умовах соціально-економічного розвитку. Вони потребують належної допомоги в адаптації до соціальних вимог, що склалися в суспільстві.

Система спеціальної освіти спрямована на забезпечення необхідної соціалізації розумово відсталих учнів, що відбувається протягом тривалого часу набуття ними необхідного соціального статусу завдяки поступового «культурного зростання», як вказував Л. Виготський.

Повноцінна соціалізація розумово відсталих підлітків відбувається за умови спеціально організованого корекційно-розвиткового педагогічного процесу, формування у школярів умінь і навичок адекватно адаптуватися й інтегруватися у суспільстві. Тому питання соціалізації стало пріоритетним напрямом роботи спеціальної школи, важливим корекційно-розвитковим завданням, що знайшло відображення у державних документах. Зокрема, у Державному стандарті спеціальної освіти одним із ключових завдань визначено формування у школярів життєвої компетентності, що забезпечить можливість підготовки компетентного випускника, здатного успішно соціалізуватися в суспільстві.

З огляду на притаманні розумово відсталим неконтактність, комунікативну фобію, недостатнє розуміння сутності багатьох соціальних норм і правил, для них постає важливе питання: яким чином найбезболісніше увійти в соціум та належно соціалізуватися в ньому? Адже спонтанно розумово відсталі не розвиваються так, як їхні ровесники з типовим розвитком. А умови сучасної належної соціалізації у суспільство вимагають відповідного рівня грамотності від його членів. Успішно це можна певним чином вирішити за умови сформованості читацької діяльності у розумово відсталих учнів, яка сприяє засвоєнню соціального досвіду, розвитку самостійності, формуванню життєвої компетентності, забезпечуючи розвиток соціальної активності, здатність існування в соціумі.

Мета статті полягає у розкритті ролі читацької діяльності в соціалізації розумово відсталих підлітків.

Науковці по-різному трактують поняття “соціалізація”. Зокрема І.Бех, Л. Виготський, Г. Костюк, С. Максименко та ін. розглядають соціалізацію як взаємодію індивіда і суспільства. Соціалізацію розумово відсталих підлітків ми розглядаємо як процес

становлення особистості кожного школяра, засвоєння ним соціальних норм, цінностей і правил соціальної поведінки та дотримання їх у соціумі..

Одним із засобів, здатних спрямовувати й регулювати соціальний розвиток, виступає художня література. З огляду на це складовою соціалізації є сформована читацька діяльність, що формується у процесі сумісної діяльності учнів та дорослих. Під читацькою діяльністю ми розуміємо спеціально організовану форму взаємодії учня як суб'єкта читання з об'єктом читання (текстом), спрямовану на корекцію його розумових і фізичних порушень, яка полягає у корекційно-компенсаторній спрямованості навчальної діяльності школяра пізнавально-комунікативного характеру, що передбачає свідоме, активне, мотиваційно спрямоване сприймання тексту твору і творче його опрацювання з метою отримання інформації в залежності від психофізичних та вікових можливостей і потреб учня-читача.

Питання формування читацької діяльності розглянуто в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених (А. Аксьонова, О. Гончарова, Н. Кравець, В. Любченко, Л. Петько, П. Сімон, К. Марі В., Б. Степанишин, Н. Світловська, Т. Ульянова та ін.).

Ми звернули увагу на роль діалогового навчання для формування читацької діяльності у розумово відсталих підлітків. Значення діалогу в освіті розглянуто в роботах Я. Андрєєвої, Ю. Борєєва, Є. Галицького, С. Курганова, І. Небеленчук, В. Храбрової та ін. На взаємозалежність діалогу читачів та мотивації читацької діяльності наголошував С. Лавлинський.[4]. Діалогічні прийоми для визначення рівнів розуміння тексту учнями виділила Я. Андрєєва: письмовий переказ змісту, складання запитань учнями учителю, один одному, переривання тексту (читання уривку, висунення гіпотез про можливий розвиток подій, долю героїв, смисл розповіді), закінчення тексту, складання плану твору.[4].

До участі в експерименті задіяли розумово відсталих учнів 7-9 класів спеціальних загальноосвітніх шкіл-інтернатів №№ 2, 10, 12, 16, 17, 26 м. Києва та ряду спеціальних шкіл Вінницької, Житомирської, Львівської, Черкаської областей, як безпосередньо проводячи експеримент, так і проінструктувавши педагогів і батьків. Нас цікавило питання щодо активізації дітей до читання не як до процесу діяльності, а як до процесу пізнання, здобуття інформації та використання її у власному досвіді. Аналіз складу учнів свідчив, що в кожному класі навчаються діти як з легкою, так і з помірною розумовою відсталістю.

У дослідженні використали методи: статистичні, спостереження, педагогічний експеримент, аналіз, синтез, порівняння, узагальнення.

Розпочинаючи експеримент, ми керувалися тезою відомого українського педагога К. Ушинського, висловленою ним у роботі "Рідне слово" про те, що школа не повинна забувати, що вона не може дати людині життєвих сил, а може лише відсторонити перешкоди для правильного розвитку цих сил. А переміна занять діє на дитину краще навіть повного відпочинку.

Для проведення експерименту організували роботу міждисциплінарної команди, яка складалася з учителів літератури, вихователів, шкільних психологів, бібліотекарів, батьків дітей, врахувавши учнів, які навчаються у школах-інтернатах, і вдома перебувають лише на вихідні, так і учнів, які навчаються в масових школах в умовах інклюзивного навчання. Команда створена з метою залучення школярів до читання в позаурочний час художньої та науково-пізнавальної літератури. Для кожної групи підготували блоки завдань: корекційний, навчальний, розвитковий, виховний, інформаційний, зміст яких передбачав різні шляхи, види, форми, способи роботи щодо організації та проведення дитячого діалогового читання. Проводячи експеримент, постійно консультували членів міждисциплінарної команди. Особлива увага приділялася роботі з батьками учнів.

Працюючи на уроках літератури на констатувальному етапі експерименту, учні не змогли самостійно сформулювати основну думку тексту твору, що стало причиною невиконання ще одного завдання: школярі не зуміли вибрати з кількох запропонованих назв тексту твору одну, що найбільше підходить. Продуковані ними висловлювання аналізувалися з позиції відображення в них основних умінь зв'язного мовлення, а саме: уміння підпорядковувати власне висловлювання темі або основній думці, будувати

висловлювання за поданою структурою, виправляти й удосконалювати його. Аналіз відповідей засвідчив, що семикласники не зуміли без плану, опорних слів і словосполучень скласти власне зв'язне висловлювання – опис портрету героя пропонованого твору.

Восьмикласники намагалися підпорядкувати власне висловлювання темі, але не закінчили його відповідно до плану, а додали невідповідні привнесення. Загалом лише 25% з обстежених зуміли розкрити тему пропонованого твору; 24% намагалися будувати власні висловлювання за поданим планом, з яких лише 12% респондентів внесли виправлення у власні висловлювання, що свідчило про наявні потенційні можливості у даної групи школярів..

Учні з більшими пізнавальними можливостями володіли певними знаннями про структурні компоненти тексту, але знання були не усвідомлені, не закріплені, тому в практичній діяльності не використовувалися.

Відомо, що у розумово відсталих підлітків, як і в однолітків з типовим розвитком, з часом появляються особливості, характерні для дітей підліткового віку. Насамперед це проявляється в поведінці й негативно впливає на їхню соціалізацію.. Як свідчать наші спостереження за розумово відсталими підлітками у соціумі (прогулянки на пришкольній території, екскурсії, відвідування громадських місць тощо), підлітки часто не дотримуються загальноприйнятих норм і правил поведінки в соціумі, Намагаючись копіювати однолітків з типовим розвитком, використовують запозичений у них сленг і жести, сутності яких не розуміють. Для сленгу характерні агресивний тон, цинічність.

З метою корекції особистісних якостей підлітків ми застосували діалогові технології на уроках літератури. Свого часу Є. Голант, характеризуючи методи навчання, запропонував форму навчання, що дістала назву “метод діалогу”.

Школярі виконували різноманітні завдання: відповідали на запитання евристичного спрямування, склали характеристики образів героїв; проводили уявні інтерв'ю з авторами творів, які читали; порівнювали твори різних видів мистецтва: твори художньої літератури й живопису; моделювали життєві ситуації та порівнювали їх із зображеним у художніх творах. Також організували з дітьми рольові ігри, дискусії; учні висловлювали власні міркування, робили висновки про прочитане; порівнювали вчинки героїв із власними вчинками, вчинками однокласників, знайомих однолітків із масової школи.

У процесі засвоєння й виконання конвенційних ролей, описаних у прочитаних творах, беручи участь в інсценізації уривків з невеличких оповідань, школярі вчилися залучатися до різних сфер життєдіяльності, суспільних відносин.

Щоб спонукати учнів до обміну думками про опис Устима в юності, (героя оповідання Марка Вовчка “Кармелюк”) пропонували наступні завдання: 1. Яким змалювала письменниця портрет Устима в юності, молодого хлопця? 2. Якими словами описано його характер, вчинки? 3. Як Устим поводився з товаришами? 4. Як він відгукувався на прохання про допомогу? Учні знаходили відповідний матеріал в тексті твору й виконували завдання. *“Смільчака такого, такого красеня, такого розумниці, як цей хлопчик удався, пошукати по цілім широкім і великім світі.. А вже як товариш попросить об чім, то, він, здається, з-під землі дістане, а не одмовиться. Голод, холод, усяку біду і напасть він готовий прийняти для іншого.*

... І як уступив він у вісімнадцятий рік, таким він зробився красенем невимовленим, невиписаним.”

Опираючись на текст, учні доводили, що на початку повісті – це відчайдушний, веселий, говіркий хлопець, але згодом, коли став дорослим, змінився і зовні, і внутрішньо. Відповіді підтверджували читанням уривку з твору: *“Перш між товариством його голос чутніш од усіх, його сміх дзвінкіш од усіх, а тепер сміх його не розноситься, і голос його ледве почувш.... Тепер він усе править куди-небудь од усіх захватись – до гаю, або у поле, чи у степ далеко сам утікає.”* На заключному уроці провели дискусію, запропонувавши для обговорення наступні запитання: 1. Чи можна вважати Устима Кармелюка народним героєм? Доведіть свою думку. 2. Пригадайте, як Устим відносився до бідняків?

Для обговорення в процесі дискусії запропонували уривок з твору – опис дій лісових побратимів Кармалюка: *“Справді, чудні та небували се розбійники уявилися і чудний і небувалий вони теж розбій правили: що попадався їм багач у руки – вони його оббирали, попадався вбогий – вони його наділяли; нікого не забивали, не різали”*.

Розумово відсталі, як і всі діти, люблять фантазувати, жити у світі фантазії.

Тому ми використали прийом “фантастичне доповнення”, запропонувавши учням подумати, як можна щасливо закінчити повісті Марка Вовчка : “Кармалюк”, “Козачка”, повість В. Короленка “Діти підземелля”.

Аналіз отриманих результатів свідчить про позитивні зміни в знаннях та поведінці учнів. Ми виділили критерії успішності діалогового навчання. Одним із критеріїв стало аргументоване висловлювання, яке учні опановують у процесі виконання діалогових завдань. Правильна аргументація містить інформацію, спрямовану на доведення відповіді співбесіднику, що самостійно розумово відсталі підлітки не засвоять. Аналізуючи сутність прочитаних творів, навчали учнів аргументувати власні відповіді. В процесі такої роботи розвивалася й корегувалася мовленнєво-мисленнєва діяльність: від відтворювальної з допомогою учителя до самостійної, тобто від репродуктивної до творчої.

Організоване діалогове навчання сприяло розумінню учнями змісту тексту творів, забезпечувало проникнення в сутність прочитаного з метою усвідомлення закладеного в ньому смислу, а види й форми роботи сприяли формуванню адекватної оцінки вчинків героїв, самооцінки власних вчинків, порівняння їх; виконання різноманітних ролей та сприяли формуванню умінь належного функціонування в соціальному мікро- та макросередовищі.

Змінилася поведінка учнів щодо ставлення до читання літератури. Після відвідання бібліотеки школярі з цікавістю розповідали про прочитані книги, правильно відповідали на запитання евристичного спрямування, порівнюючи прочитане з власним життєвим досвідом, з побаченим у соціумі. Підлітки з вищим рівнем розвитку пізнавальних можливостей намагалися самостійно скласти характеристики героїв прочитаних творів, аргументуючи причини й наслідки їхніх вчинків, для порівняння наводили власні приклади про вчинки героїв антитерористичної операції, адже у багатьох рідні та знайомі захищають Батьківщину на сході нашої країни. Також учні прагнули читати не лише художню, а й науково-пізнавальну літературу, мотивуючи власні дії тим, що в недалекому майбутньому після закінченню шкільного навчання мріють продовжити навчання у професійно-технічних ліцеях, тому бажають побільше дізнатися про майбутню професію.

Отже, удосконалення читацької діяльності розумово відсталих підлітків у процесі діалогового навчання сприяло оптимізації їхньої соціалізації у суспільстві. Діалогові технології виступили як засіб, що забезпечує успішну соціалізацію, засвоєння позитивного досвіду взаємостосунків у колективі, навчаючи працювати злагоджено з групою, колективом, надаючи впевненість у власних силах у процесі спілкування, забезпечує розуміння змісту читаних творів та закладених у них смислів, що сприяє корекції притаманних розумово відсталим порушень розумової діяльності.

Література:

1. Андреева Я.Ф. Формування в учнів старших класів прийомів діалогічного читання художнього тексту /Я. Ф. Андреева: дис. ... канд. психол. наук. 19.00.07 – педагогічна і вікова психологія. Інститут психології імені С.Костюка АПН України. – К., 2002. – 189 с.
2. Курганов С. Ю. Ребенок и взрослый в учебном диалоге: книга для учителя / С. Ю. Курганов. – М.: Просвещение, 1989. – 128 с.
3. Лавлинский С.П. Технология литературного образования. Коммуникативно-деятельностный подход: учебное пособие для студентов-филологов /С.П. Лавлинский – М.: Прогресс-Традиция, 2003. – 384 с.
4. Небеленчук І. О. Діалогові технології навчання зарубіжної літератури учнів 5-7 класів /І. О. Небеленчук: дис. ... канд. пед. наук. 13.00.02 – теорія та методика навчання (зарубіжна література). – К., 2011. – 247 с.
5. Храброва В. Роль діалогу у формуванні образної картини світу учнів засобами художньої літератури /В. Храброва //Всесвітня література в сучасній школі, 2013. – №5. – С.58 – 63.

6. Kiarie Mary W. Educationale services for students with mental retardation in Kenya // International Journal of Special Educations. 2006. – Vol. 21. – No. 2. – PP.47-54.

Kryvtsova M.S.

Ph.D in Economics, lecturer

Soroka A.V.

Ph.D in Economics, Associate Professor

Odessa National Economic University, Ukraine

TEACHERS CONFLICT IN HIGHER EDUCATION: PREVENTION AND SOLUTIONS

Кривцова М.С.

к.е.н., викладач

Сорока О.В.

к.е.н., доцент

ПЕДАГОГІЧНІ КОНФЛІКТИ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ: ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ТА ПРОФІЛАКТИКИ

The article examines the characteristics and causes of teachers conflict in universities. The main points of view perspective on the impact and factors of the conflict between teacher and student are covered. On the basis of sociological research is developed recommendations for conflict prevention in high school.

Keywords: *teacher conflict, especially conflict, causes of conflict, empathic capacity.*

У статті розглянуто особливості та причини педагогічних конфліктів у вищих навчальних закладах. Висвітлені основні точки зору на вплив та фактори розвитку конфлікту між викладачем та студентом. На основі соціологічного дослідження розроблені рекомендації щодо профілактики конфліктних ситуацій у вищій школі.

Ключові слова: *педагогічний конфлікт, особливості конфліктів, причини конфліктів, емпатичний потенціал*

Постановка проблеми. В умовах соціально-економічної нестабільності, що призводить до виникнення нових протиріч та потенційних джерел конфліктів в усіх системах сучасного суспільства актуальним стає вивчення конфліктів у педагогічній сфері і особливо у вищих навчальних закладах (ВНЗ). Відмітимо, що наслідки економічної та духовної кризи проявляються особливо чітко у вищій школі, де проходить становлення молодого покоління українців, що формується під тиском соціальних мереж, статусних формальностей, політичних перетворень в країні, зміни статусу сім'ї тощо. Тому саме в цей момент педагогам як ніколи необхідні роботи, які вивчають механізми виникнення таких конфліктів і способи управління педагогічними конфліктами.

Аналіз останніх досліджень. Серед відомих дослідників, які займаються проблемами педагогічних конфліктів у ВНЗ слід назвати роботи Б.Г. Ананьєвої, А.Я. Анцупова, В.М. Афонькової, В.І. Добриніної, Л.К. Качалова, Е.І. Крішбаума, Т.Н. Кухтевіч, М.М. Рибаквої, Л.В. Сімонової, В.О. Сухомлинського, С.І. Теміної, А.І. Шпілова.

Дослідники у вітчизняній психології виділяють два підходи до вивчення педагогічних конфліктів. Один з них фокусується на передачі досвіду вирішення конфліктів передовими педагогами, описі вдалих рішень конфліктних ситуацій, але все це без аналізу загальних закономірностей виникнення динаміки конфліктів. Роботи другого підходу намагаються проаналізувати загальні закономірності виникнення, розвитку, способів вирішення та попередження конфліктів.

Так, Е.І. Крішбаума розглядаючи особливості конфліктів наголошував на статусно-рольовому факторі розвитку конфлікту між викладачем та студентом. Зміна соціального статусу педагога у сучасному суспільстві як новий фактор розвитку конфліктів вивчалась у роботах В.І. Добриніної, Л.К. Качалова, Т.Н. Кухтевіч. Більшість авторів серед головних причин конфлікту в діаді «викладач-студент» називають неадекватність вимог та несправедливе оцінювання, що підкреслюється у дослідженнях В.І. Курбатова, М.М. Рибаквої, В. О. Сухомлинського.

Але не зважаючи на такі різні підходи до вивчення цієї проблеми вважаємо, що робіт, присвячених вивченню конфліктів у ВНЗ, недостатньо, а перенесення результатів досліджень конфліктів в школі на ВНЗ викликає певні складності. Ці труднощі пов'язані з тим, що не дивлячись на те, що типи діяльності учасників взаємодії залишаються тими ж (педагогічна і навчальна діяльність), однак, змінюються багато інших характеристик. Змінюється організація навчального процесу, змінюється статус сторін: викладач і студент ВНЗ мають дещо інші статуси в суспільстві, ніж учитель і учень школи. Змінюються психофізіологічні характеристики навченою боку, студент вузу на відміну від учня школи є дорослим, повнолітнім людиною. Як наслідок міняються відносини і очікування сторін між навчальним і учнем.

Мета статті. Проаналізувати різні точки зору на фактори формування конфліктів в сфері вищої школи. На основі соціологічного дослідження проведеного кафедрою «Управління персоналом і економіка праці» серед викладачів та студентів виявити причини та розробити рекомендації щодо профілактики та вирішення конфліктних ситуацій у діаді «викладач-студент».

Викладення основного матеріалу дослідження. Педагогічний конфлікт розглядають як форму прояви загострення суб'єкт-суб'єктних протиріч, що створюють негативний емоційний фон спілкування, яка передбачає перетворення причини конфлікту у конструктивну форму спілкування з метою усунення його причин.

Вивчення різних точок зору щодо педагогічних конфліктів дає змогу стверджувати, що багато вчених визнають педагогічний процес «конфліктогенним» за своєю діяльністю. Це пов'язано з цілим рядом факторів:

1) По-перше, як зазначає Е.І. Кришбаум, педагогічний процес характеризується рольовою і позиційною асиметрією його учасників. Це проявляється в тому, що викладач і учень, перебуваючи в єдиній системі суспільних відносин, реалізують їх по-різному: для одних педагогічний процес виступає як професійний вид діяльності, для інших - як навчальна діяльність [1, с.48].

2) Друга особливість пов'язана з різницею в ролях: однієї категорії учасників приписується роль носія соціально значимого досвіду, соціально цінних якостей та здібностей, а за іншою категорією закріплюється роль потенційного реципієнта цього досвіду.

3) Відмінності між викладачем і студентом часто обумовлені приналежністю до різних субкультур, психофізіологічними особливостями, притаманними різним віковим групам, індивідуальними особливостями онтогенезу.

4) Ситуації в педагогічному процесі характеризуються великим ступенем невизначеності, багатозначності, багатовимірності, неструктурованістю. Працюючи в аудиторії викладач, як правило, знаходиться в сильній психічній напрузі. Таке підвищене нервово-психічне навантаження сприяє підвищенню ймовірності дезадаптивної регуляції інтелектуальної та емоційної сфери.

5) Ще один фактор виникнення конфліктів, що характерний для країни в період соціально-економічної нестабільності – зміна соціального статусу викладача в суспільстві, коли в соціальній і повсякденній побутовій сфері до нього не має поваги. Тобто викладач, з одного боку, формально суб'єкт формування інших суб'єктів, а з іншого - суб'єкт, у якого в суспільстві низький соціальний статус.

Що стосується навчальної діяльності студентів, то слід зазначити, що вона істотно відрізняється від навчальної діяльності в школі. Аналізуючи саму навчальну діяльність, автори часто відзначають, що вона вимагає великих витрат часу і енергії, які найчастіше призводять до перевантажень організму. Однак саме студентський вік - 18-25 років - характеризується найвищим рівнем таких показників, як м'язова сила, швидкість реакції, моторна спритність, швидкісна витривалість та ін. Як правило, в цьому віці досягають максимуму в своєму розвитку не тільки фізичні, але і психологічні властивості і функції: сприйняття, увага, пам'ять, мислення, мова, емоції і почуття. Особливо бурхливо в період

навчання у ВНЗ йде розвиток спеціальних здібностей. Ці факти дозволяють зробити висновок про те, що даний період життя максимально сприятливий для навчання і професійної підготовки.

Розглядаючи причини конфліктів, відзначимо, що більшість авторів збігаються на таких причинах як неадекватність та несправедливість оцінки знань студентів. Такої точки зору дотримується В.І. Курбатова, яка вважає, що у таких ситуаціях суб'єктивної стороною можуть виступати необ'єктивні претензії студента на більш високу оцінку і суб'єктивність викладача, що занижує оцінку студенту [2, с.192]. В.О. Сухомлинський та М.М. Рибаківа підкреслюють, що головна причина це несправедливість по відношенню до студента. Вони вважають, що конфлікт у педагогічній діяльності часто виявляється як прагнення викладача затвердити свою позицію і як протест студента проти несправедливого покарання, неправильної оцінки його діяльності [3,4]. Інший автор, С.І. Теміна вважає, що основною проблемою, яка викликає педагогічний конфлікт, є проблема дисципліни [5, с. 52]. Соціологічне дослідження яке було проведено нами в Одеському національному економічному університеті в цілому підтверджує ці висновки, але треба відмітити, що є різниця в оцінці причин конфліктних ситуацій з боку викладача та студентів. Так серед найбільш важливих причин, що призводять до конфлікту викладачі назвали: невідвідування занять, невиконання завдань викладача, списування під час контрольної роботи (іспиту), запізнення на заняття, нетактовну поведінку студента (табл. 1).

Таблиця 1

Причини конфліктних ситуацій на думку викладачів

№	Причини конфлікту	%
1	Невідвідування занять	78,2
2	Невиконання завдань викладача	74,5
3	Списування під час контрольної роботи (іспиту)	67,4
4	Запізнення на заняття	65,2
5	Нетактовна поведінка студента	52,6
6	Спроба здати чужу роботу	38,7
7	Спілкування в агресивній формі	35,1

На думку студентів причинами конфліктів з викладачем найчастіше буває: неповажне ставлення викладача; незрозумілий виклад навчального матеріалу; необ'єктивна оцінка роботи, прискіпливість; байдужість; завищені вимоги викладача до знань (табл. 2).

Таблиця 2

Причини конфліктних ситуацій на думку студентів

№	Причини конфлікту	%
1	Неповажне, зневажливе ставлення викладача	53,4
2	Нелогічний (незрозумілий) виклад навчального матеріалу	48,3
3	Необ'єктивна оцінка роботи, прискіпливість	48,3
4	Байдужість викладача до потреб студентів	41,4
5	Відмова поставити залік або потрібну оцінку на іспиті	15,5
6	Незвичний стиль викладання	8,6
7	Завищені вимоги викладача до знань	8,6

Такі різні оцінки причин конфліктної ситуації пояснюються не лише протилежністю сторін конфлікту, але й особливостями сфери протікання конфлікту, тобто специфікою навчальної середовища у вищій школі. Серед них виділяють наступні:

1. Більшість конфліктів між викладачем і студентом проходить при «свідках» - навчальній групі. В результаті в таких конфліктах сильнішим стає бажання учасників «зберегти своє обличчя», що призводить до того, що сторони займають жорсткі позиції. Ймовірно, саме цією специфікою пояснюється велика кількість деструктивних конфліктів у навчальній діяльності.

2. Присутність інших студентів робить їх зі свідків учасниками, а конфлікт набуває виховний сенс і для них; про це завжди доводиться пам'ятати викладачу.

3. Різниця в життєвому досвіді учасників породжує різний ступінь відповідальності за помилки при вирішенні конфліктів.

4. Професійна позиція вчителя в конфлікті зобов'язує його взяти на себе ініціативу в його розв'язанні та на перше місце зуміти поставити інтереси учня як особистості, що формується. Слід зазначити, що, існує пряма залежність між вирішенням конфлікту (рівнем його успішності) і тією позицією, яку займає педагог по відношенню до конфлікту.

5. Всяка помилка вчителя при вирішенні конфлікту породжує нові проблеми і конфлікти, в які включаються інші учні.

6. Конфлікт в педагогічній діяльності легше попередити, ніж успішно розв'язати.

Аналіз літературних джерел показує, що існують дослідження, які вивчають вплив особистісних особливостей на виникнення конфлікту. У своєму соціологічному дослідженні ми також вивчали особливості «неконфліктного» і «конфліктного» викладача і студента. Згідно з даними нашого соціопитування «неконфліктний» викладач - людина м'яка, недомінантна в спілкуванні; відрізняється хорошим знанням предмета, емоційною витримкою, врівноваженістю; широкою ерудицією; привітністю, сумлінністю.

«Конфліктний» викладач - людина більш жорстка, домінантна в спілкуванні; відрізняється умінням зацікавлювати своїм предметом, упевненістю, рішучістю, знанням предмета, енергійністю, наполегливістю.

З точки зору студентів «конфліктний» і «неконфліктний» викладачі сильно відрізняються один від одного за такими якостями: «авторитет серед студентів», «доброзичливість, відсутність критиканства і прискіпливості до людей», «здатність зрозуміти інших, ставити себе на їх місце», «теплота, щирість в відносинах до людей», «великодушність, терпимість до недоліків інших».

Наші дослідження показують, що одним з найважливіших професійних якостей викладача є здатність розуміти студентів та адекватно оцінювати їхні особистісні якості. Однак викладачі, як правило, прикладають дуже мало зусиль, щоб підвищити свою підготовку в цій області. Це можна пояснити тим, що викладачі зазвичай переоцінюють свої знання і рівень підготовки в цій області.

За оцінками викладачів, «конфліктний» і «неконфліктний» студенти найбільш сильно відрізняються за такими якостями: «тактовність, ввічливість, делікатність», «вміння коригувати свою поведінку з урахуванням зауважень і порад інших», «доброзичливість, відсутність критиканства і прискіпливості до людей», «дисципліноване, сумлінне, відповідальне ставлення до навчання», «готовність прислухатися до інших, погодитися з їх аргументованими доводами». Ці результати дають змогу стверджувати, що провідним джерелом деформації педагогічного спілкування та виникнення конфліктів є соціальна перцепція.

Отримані емпіричні дані вивчення міжособистісного конфлікту в діаді «викладач-студент» дозволяють зробити наступні висновки:

1. Конфлікт в діаді «викладач-студент» досить поширене явище. Серед опитаних (як викладачів, так і студентів ВНЗ) більш ніж у 1/4 був хоча б один конфлікт.

2. Найбільш часто конфлікт викликається наступними діями викладача: неповажне ставлення викладача; незрозумілий виклад навчального матеріалу; байдужість викладача до потреб студентів; необ'єктивна оцінка роботи.

Студенти часто ініціюють конфлікт наступними діями: невідвідування занять; невиконання завдань викладача; списування під час контрольної роботи (іспиту).

3. Найбільш поширеною установкою поведінки в конфліктній ситуації у викладачів і студентів є «компроміс». Існує статистично достовірний зв'язок між «справедливим» розв'язанням конфлікту та впливом наслідків конфлікту на діяльність і міжособистісні стосунки.

Вивчення різних досліджень, в тому числі соціологічне дослідження проведене нами, дозволяє стверджувати, що для профілактики і запобігання конфліктам необхідно використовувати комплексний, системний підхід. Комплекс заходів щодо профілактики і запобігання конфліктам в діаді «викладач-студент» можна представити у такому вигляді:

1. Зниження суб'єктивних причин конфліктів. Включає в себе такі заходи: заздалегідь ознайомити учнів про вид контролю і про критерії, згідно з якими буде визначатися рівень знань; використовувати об'єктивні способи оцінки знань (наприклад, комп'ютерне тестування).

2. Конструктивне врегулювання конфліктів. Необхідні заходи: курси підвищення кваліфікації для викладачів; введення в навчальну програму студентів дисципліни «Конфліктологія»; соціально-психологічні тренінги для викладачів і студентів; розвиток емпатичного потенціалу.

3. Зниження об'єктивних причин конфліктів - поліпшення соціального статусу викладача і студента. Для викладачів - гідна оплата праці, адекватні норми праці. Для студентів - гідна стипендія, перспектива працевлаштування.

Розглянемо ці напрямки більш докладно.

Перше - це зниження суб'єктивних причин конфліктів. Як показують результати дослідження, конфлікт часто ініціюється наступними діями викладача: «необ'єктивна оцінка роботи, прискіпливість», «відмова поставити залік або потрібну оцінку на іспиті». Для попередження таких ситуацій педагогу важливо заздалегідь ознайомити учнів про вид контролю і про критерії, згідно з якими буде визначатися рівень знань учнів. Іншими словами, студент повинен мати якомога чіткіше уявлення про те, який рівень знань необхідний для отримання тієї чи іншої оцінки і міг самостійно визначити свою підготовку. Крім цього, необхідно використовувати, як можна більш об'єктивні способи оцінки знань, одним з таких методів може стати тестування. Для більшої об'єктивності такий тест може бути реалізований у вигляді комп'ютерної програми, яка сама оцінювала б рівень підготовки учня. Всі ці рекомендації будуть сприяти підвищенню об'єктивності оцінки та самооцінки знань студентів, що призведе до зниження можливостей порушення нормативних очікувань у студентів і тим самим буде сприяти зниженню ймовірності виникнення конфлікту з цієї причини.

Якщо розглядати дії студентів, які найбільш часто призводять до конфліктів, то для запобігання таких ситуацій як «порушення правил поведінки в громадських місцях», «невиконання завдань викладача», «невідвідування занять» існують нормативні документи, що регламентують дії викладача і студента в таких ситуаціях, з якими необхідно ознайомити обидві сторони. Крім цього, для того, щоб ці положення стали реальними нормами, частиною вузівської культури, важливо, щоб їх почали дотримуватися викладачі на всіх кафедрах.

Зниження числа конфліктних ситуацій буде сприяти зниженню числа конфліктів, однак, як відомо, повне позбавлення від конфліктних ситуацій неможливо, а значить, що конфлікти будуть. Тому стає важливим конструктивне врегулювання цих конфліктів, це є досить актуальною проблемою, особливо для педагогічних конфліктів, тому що дуже велика частка таких конфліктів вирішується деструктивно. У зв'язку з цим важливо включити в курси підвищення кваліфікації викладачів і в навчальну програму студентів таку дисципліну, як «конфліктологія», де давалися б теоретичні основи конфліктології та основний упор був би зроблений на практичні методи врегулювання педагогічних конфліктів.

Широкі можливості в цьому плані має соціально-психологічний тренінг, за допомогою якого можна проводити навчання навичкам спілкування, розвивати сінзитивність, емпатію, формувати і розвивати навички використання конструктивних стратегій поведінки в конфлікті, моделювати проблемні ситуації.

Сучасні дослідники в сфері педагогічних конфліктів звертають увагу на таке поняття як емпатичний потенціал. Емпатичний потенціал визначається як «сукупність фізичних, психічних, інтелектуальних, духовних, творчих і художніх можливостей людини,

розкриваючи які, вона пізнає свою індивідуальність і здійснює свій особистісний розвиток» [6, С. 154]. У науковій сфері емпатичний потенціал використовується одночасно і як психолого-педагогічна, і як соціологічна категорія - складова людського потенціалу, який є сукупність якостей, що включають здібності, які забезпечують життєдіяльність його носіїв. Відзначимо, що немає єдиного визначення цієї категорії. У своїй роботі ми розуміємо під емпатичним потенціалом інтеграційну характеристику особистості, що включає цілісність знань, умінь, навичок, здібностей, потреб, що дозволяє адекватно розуміти, емоційно відгукуватися і сприяти переживанням партнера, оптимально змінювати стратегію спілкування відповідно до нових умов. Вважаємо, що емпатичний потенціал можна розглядати як одну з умов підвищення ефективності розв'язання конфліктів - якщо розуміти під ефективно вирішеним конфліктом той, в результаті якого його учасникам вдалося дійти згоди і зафіксувати результат.

Для розвитку емпатичного потенціалу і, тим самим, підвищення ефективності вирішення конфліктів ми пропонуємо використовувати при підготовці фахівців рольові та ігрові технології, включення яких у програму проведеного педагогічного експерименту відбувається через впровадження в навчальний процес. При підготовці майбутнього фахівця в рамках предметів «Конфліктологія» і «Педагогічна конфліктологія» студентів варто поміщати в різноманітні життєві ситуації в різному статусі. При цьому, в рамках проведення занять в групах необхідно виділяти в ігрових технологіях специфічну професійну спрямованість. Наприклад, для фахівців з управління персоналом моделювати поведінку майбутніх рекрутерів та здобувачів, чи розігрувати ролі менеджера та підлеглого в різних ситуаціях; для фахівців в області сервісу і туризму моделювали поведінку майбутніх клієнтів в нестандартних ситуаціях.

Також необхідно впроваджувати у навчальний процес тестування, спрямовані на вивчення рівня конфлікто- і стресостійкості, рівня агресії та інших характеристик. Вважаємо, що застосування даних тестів допоможе майбутньому фахівцю виявити слабкі місця у власному характері, вкаже на прогалини в знаннях і допоможе зосередитися на виправленні недоліків - а значить, дозволить розвинути емпатичний потенціал і зменшить можливі негативні наслідки майбутніх конфліктів.

На нашу думку, низька заробітна плата та стипендія, нестабільна ситуація з робочим місцем (скорочення кадрів у ВНЗ, проблеми з пошуком роботи після завершення навчання для студентів) та незадовільні умови навчання (відсутність підручників, неповна забезпеченість навчально-методичною літературою, низька комп'ютеризація аудиторій, відсутність сучасних інтерактивних навчальних комплексів) створюють цілу низку проблем, що об'єктивно призводять до напруженості в навчальному середовищі та виникненню конфліктів, але вирішення цих питань можливо на державному рівні шляхом вдосконалення політики в сфері освіти та соціального забезпечення громадян виходячи з соціально-економічних можливостей держави.

Література:

1. Киршбаум Э.И. Психолого-педагогический анализ конфликтных ситуаций в педагогическом процессе: дис..канд. психол. наук/ Э.И. Киршбаум. - Л., 1986. - С.48.
2. Курбатов В.И. Конфликтология / В.И. Курбатов. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. - С.192.
3. Рыбакова М.М. Конфликт и взаимодействие в педагогическом процессе: кн. для учителя/ М.М.Рыбакова. - М.: Просвещение, 1991. - 127с.
4. Сухомлиский В.А. Методика воспитания коллектива / В.А. Сухомлиский. - М., 1981. - с.185.
5. Темина С.Ю. Трактовка и способы достижения успеха в проблемных педагогических ситуациях / С.Ю. Темина // Педагогическое образование в России. - М., 2010. - №2 - С.51-56.
6. Шондина И.А. Развитие эмпатического потенциала студентов университета как приоритетного качества личности будущего профессионала / И.А. Шондина //Альманах современной науки и образования. 2012. № 3 (58). С. 153–157.

Ovsienko Liudmyla

Ph.D in Pedagogic, Associate professor,
*SHEI «Pereiaslav-Khmelnytskyi state higher pedagogical Grygorii Skovoroda University»,
(Pereiaslav-Khmelnytskyi, Ukraine)*

STIMULATION OF LINGUISTICS STUDENTS' MOTIVATION TO MASTERING TEXT LINGUISTICS

Людмила Овсієнко

кандидат педагогічних наук, доцент,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди»

СТИМУЛЮВАННЯ МОТИВАЦІЇ СТУДЕНТІВ-ФІЛОЛОГІВ ДО ЗАСВОЄННЯ ЛІНГВІСТИКИ ТЕКСТУ

The author stresses that stimulation of students' motivating sphere in the education process of philology students depends from the content and the methodology of conducting of all forms of classes and after classes work.

Key words: *motive, educational motivation, motivation sphere, increasing of motivation, text linguistics, communication, philology students, lecturer of linguistic disciplines.*

Автор розглядає стимулювання мотиваційної сфери навчання студентів-філологів, що залежить від змісту й методики проведення всіх форм аудиторних і позааудиторних занять.

Ключові слова: *мотив, мотивація навчання, мотиваційна сфера, підвищення мотивації, лінгвістика тексту, спілкування, студенти-філологи, викладач лінгвістичних дисциплін.*

Навчально-пізнавальну діяльність науковці характеризують як процес взаємодії людини з навколишнім середовищем, завдяки якому вона досягає свідомо поставленої мети, що виникла внаслідок появи потреби навчатися [2, с. 35]. З огляду на це, викладач має постійно відтворювати умови, за яких виникає ця потреба.

Наявність сформованої мотивації навчання у студентів-філологів складає якісний показник їхнього фахового зростання. Вона є необхідною умовою формування не лише креативної особистості, але й фахівця, який буде здатен до дослідницько-експериментальних, конструктивних дій та впровадження інновацій у навчальний процес.

Основними умовами, що впливають на формування мотивації навчально-пізнавальної діяльності студентів усіх спеціальностей є: 1) професіоналізм викладача (бажання та вміння вчити), 2) ставлення до студента як до компетентної особистості, 3) сприяння самовизначенню студента, розвитку його позитивних емоцій, 4) організація навчання як процесу пізнання, 5) використання методів, що стимулюють навчально-пізнавальну діяльність, 6) усвідомлення найближчої й кінцевої мети навчання, 7) фахова спрямованість навчальної діяльності, 8) доступність змісту навчального матеріалу, 9) постійне створення ситуацій успіху для невпевнених у своїх силах студентів.

Для підвищення мотиваційної сфери навчання студентів-філологів варто розширити й конкретизувати спектр зазначених педагогічних умов. Доцільними, на нашу думку, будуть такі: 1) використання активних методів навчання в умовах раціонального поєднання різних організаційних форм навчання, 2) систематичне й цілеспрямоване формування загальних і специфічних розумових дій і прийомів розумової й навчальної діяльності, 3) підвищення прикладної спрямованості результатів навчання, 4) забезпечення наочності у навчанні, 5) стимулювання розвитку мислення, 6) організація навчальної взаємодії студентів і викладачів на основі компетентнісного, діяльнісного й особистісно орієнтованого підходів, 7) розв'язування незвичних завдань, які вимагають нових способів опрацювання даних (системи опрацювання знань, системи опрацювання мовлення), 8) формування навичок користувача інформаційних технологій, 9) самостійне вивчення матеріалу шляхом опрацювання різних інформаційних ресурсів, 10) практична значущість результатів навчання, 11) застосування розвиваючих методів навчання дослідницького спрямування, 12) упровадження колективно-розподільної та індивідуально-диференційованої форм навчання [1].

Однак процес засвоєння кожної окремої дисципліни навчального плану має передбачати свої умови, що впливають на підвищення мотивації навчально-пізнавальної діяльності студентів. Вони залежать від низки факторів, серед яких варто назвати: психологічний стан студента; рівень його знань, умінь і навичок; зміст навчальної дисципліни; технічне забезпечення аудиторії тощо.

З огляду на це, спробуємо визначити ті умови, що є підґрунтям підвищення мотивації студентів філологічних спеціальностей до засвоєння лінгвістики тексту

Опрацювавши сучасні наукові розвідки в означеному напрямку та ґрунтуючись на власному досвіді викладання у ВНЗ, можемо стверджувати, що підвищенню мотиваційної сфери студентів-філологів до засвоєння лінгвістики тексту сприяють такі основні чинники: 1) невимушене спілкування між викладачем і студентами, 2) комунікативно-творчий характер навчання, 3) діалогічна форма навчання, 4) застосування на заняттях інтернет-ресурсів, 5) дуальна система навчання, 6) схвалення викладача, позитивна оцінка тощо.

Оскільки передумовою успішного навчання студентів філологічних спеціальностей є спілкування, то кожен викладач має виробити особистий стиль, який відповідатиме високому рівню комунікативної культури. Невимушена комунікативна взаємодія викладача зі студентами є одним із шляхів підвищення мотивації навчання і чинником, що впливає на особистісне й фахове зростання майбутнього вчителя-словесника. Обравши такий шлях, педагогу варто дотримуватися певних правил, а саме: 1) намагатися встановити особистісний контакт за допомогою мовних засобів (звертатися до студента на ім'я, погоджуватися із його раціональними думками, налагоджувати візуальний контакт), 2) виявляти постійну зацікавленість процесом навчання дисципліни, підтримуючи й стимулюючи позитивні наміри студентів, 3) створювати ситуації успіху, акцентуючи увагу на потенційних можливостях та індивідуальній значущості кожного студента, 4) дотримуватися мовного етикету тощо.

Мета викладача лінгвістичних дисциплін має бути спрямована не тільки на передавання інформації, але й на розвиток творчих здібностей майбутніх учителів-словесників. З огляду на це, виконання практичних завдань комунікативного й творчого характеру відповідатиме потребам фахівців цього напрямку підготовки і зробить навчання особистісно значущим, що є невід'ємним складником високого рівня мотивації.

Основою ефективного навчання є взаємна довіра і спільне бажання всіх суб'єктів цього процесу отримати позитивний результат. Співпраця і співтворчість проходить під час двосторонньої взаємодії у формі діалогічного спілкування. За умови діалогічного навчання відбувається усвідомлене сприйняття й запам'ятовування навчальної інформації та цілеспрямоване формування фахових компетенцій майбутнього вчителя-словесника. Тому для підвищення мотивації до засвоєння лінгвістики тексту викладач повинен створювати на занятті проблемні комунікативні ситуації, добирати для обговорення цікаві й досконалі тексти, застосовувати ігрові форми роботи, проводити тематичні дискусії тощо.

Як засвідчує практика, для підвищення мотивації студентів-філологів до засвоєння певної дисципліни недостатньо лише особистісних якостей, досвіду й бажання викладача. Відтак, все частіше постає питання про застосування нових інформаційних технологій під час вивчення всіх дисциплін лінгвістичного спрямування. Комп'ютеризація навчання значно підвищує ефективність цього процесу: засвоюється більший обсяг інформації, збільшується кількість практично виконаних завдань, зменшується на це затрата часу тощо.

Перспективним у цьому напрямку є й застосування інтернет-ресурсів (електронної пошти, телеконференцій, каталогів, пошукових систем, чатів). Адже саме ця мережа є одним із шляхів швидкого отримання інформації й урізноманітнення навчального процесу. Студенти-філологи можуть брати активну участь у конкурсах наукових робіт, олімпіадах, обговорювати лінгвістичні проблеми в чатах, на конференціях, що проводяться он-лайн та ін. Під час дискусій відбувається не тільки обмін інформацією, а й формування комунікативної компетентності, яка для майбутніх учителів-словесників є фаховою. Інтернет-ресурси є засобами підвищення позитивного емоційного стану студентів на заняттях і, як результат, стимулювання мотивації навчання.

З огляду на сучасні тенденції розвитку вищої освіти, навчальний процес у ВНЗ має включати теоретичну й практичну підготовку висококваліфікованого фахівця. Це означає, що студенти філологічних спеціальностей мають не лише засвоїти дисципліни лінгвістичного спрямування, а й пройти практичну підготовку у відповідних закладах освіти.

Взаємозв'язок теорії з практикою є підґрунтям дуальної системи навчання. Вона дає можливість студенту засвоїти сучасні підходи, методи, прийоми роботи на заняттях і сформувати фахові уміння й навички. З досвіду можемо зазначити, що досить часто, після проходження педагогічної практики, у студентів-філологів підвищується інтерес до навчання і професії загалом.

Окрім того, важливим чинником впливу на підвищення мотивації є схвалення викладача і позитивна оцінка.

Усі визначені нами шляхи підвищення мотивації студентів-філологів до засвоєння лінгвістики тексту варто застосовувати в комплексі, адже лише за такої умови цей процес буде ефективним.

Висновки. Таким чином, аналіз наукових джерел дозволяє зробити висновок про те, що мотивація навчання розглядається у двох аспектах: як передумова й умова цього процесу і як результат навчальної діяльності.

Становлення мотиваційної сфери навчання студентів-філологів залежить від змісту й методики проведення всіх форм аудиторних і позааудиторних занять. Окрім того, на підвищення мотивації до засвоєння лінгвістики тексту впливає низка чинників, із яких, на нашу думку, основними є: невимушене спілкування між викладачем і студентами; комунікативно-творчий характер навчання; діалогічна форма навчання; застосування на заняттях інтернет-ресурсів; дуальна система навчання; схвалення викладача, позитивна оцінка тощо.

Насамкінець відзначимо, що цей процес не може відбуватися хаотично, а вимагає значної підготовки викладача у сфері педагогічної інноватики (на що наголошує у своїх роботах Л.В.Петько [3]). З огляду на це, кожен педагог, у тому числі й викладач лінгвістичних дисциплін, повинен розвивати в студентів відчуття впевненості й успіху, створювати атмосферу конкурентності, добирати завдання так, щоб постійно підтримувати оптимальну мотивацію навчання [4]).

Не ставлячи перед собою завдання вичерпного визначення всіх шляхів підвищення мотивації студентів-філологів до засвоєння лінгвістики тексту, у межах даної розвідки ми зупинилися лише на декількох, на нашу думку, найбільш ефективних. Робота в цьому напрямку продовжується.

Перспективи наступних розвідок вбачаємо в подальшому дослідженні методики навчання лінгвістики тексту студентів філологічних спеціальностей.

Література:

1. Іваськів І. Активізація навчально-пізнавальної діяльності учнів на основі систем штучного інтелекту при навчанні інформатики в старшій школі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата педагогічних наук : спец. 13.00.02 «Теорія та методика навчання інформатики» / І. Іваськів. – К., 2000. – 29 с.
2. Леонтьев А. Деятельность. Сознание. Личность / Леонтьев А. – М. : Политиздат, 1975. – 304 с.
3. Петько Л.В. Формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету на основі інтерпретації лінгвістичних засобів вірша Мері Ховітт «Павук і Муха» / Л.В.Петько // Теоретична і дидактична філологія : Збірник наукових праць. – Серія «Педагогіка». – Переяслав-Хмельницький : «ФОП Домбровська Я.М.», 2016.– Випуск 22.
4. Ovsieinko L. Teaching Techniques for Students-Philologists in the Process of Text Linguistics Learning / L. Ovsieinko // Intellectual Archive. – 2015. – Volume 4. – No. 4 (July). «Series Education & Pedagogy». – Toronto : Shiny Word Corp. – PP. 99–112.

Pet'ko L.V.

Ph.D., Associate Professor, Department of English Philology
Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

TEACHING OF STUDENTS' PROFESSIONALLY ORIENTED FOREIGN LANGUAGE WRITING IN THE FORMATION OF PROFESSIONALLY ORIENTED FOREIGN LANGUAGE LEARNING ENVIRONMENT

Петько Л.В.

к.пед.н., доцент

НПУ імені М.П. Драгоманова (м. Київ, Україна)

НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ ПРОФЕСІЙНО ОРІЄНТОВАНОГО ІНШОМОВНОГО ПИСЕМНОГО МОВЛЕННЯ У ФОРМУВАННІ ПОІНС

The article describes the teaching professionally oriented foreign language writing of students in the formation of professionally oriented foreign language learning environment in the conditions of university.

Key words: *university, students, professionally oriented English language writing, professionally oriented foreign language teaching environment*

Описано навчання студентів професійно орієнтованого англomовного письма у процесі формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету.

Ключові слова: *університет, студенти, професійно орієнтоване писемне мовлення, формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища.*

Наведемо приклад формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища (ПОІНС) в умовах університету на фрагменті практичного заняття з ІМ шляхом формування англomовної компетентності студентів у писемному мовленні усіх напрямків підготовки.

Тема: «У світі технологій маніпуляцій».

Мета: формувати у студентів компетенцію у письмі (на прикладі вірша М.Ховітт «Павук і Муха») шляхом узагальнення інформації з прочитаного тексту (Summary).

Професійна мета: вчити письмово надавати та аргументувати представлену характеристику конкретного образу літературного героя у професійному контексті (на прикладі студентів-біологів), писати анотацію до тексту, есе.

Обладнання: текст вірша М.Ховітт «Павук і Муха», комп'ютер, мультимедійна дошка, Інтернет-ресурси.

I. Етап: Рецептивний.

Передтекстовий етап. Підготовка до читання тексту вірша М.Ховітт «Павук і Муха».

Мовленнєва зарядка. Мета: формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища.

T.: Today we'll speak about insects. You'll learn two main heroes – the Spider and the Fly in the poem "The Spider and the Fly" which has been interpreted as a cautionary tale for women not to be seduced by manipulative men. You'll learn an effect of manipulations on personality.

Knowledge Demands: Some students may need background on what spiders eat and how they catch their food. Ця вправа більш опрацьовується із здобувачами спеціальності «Біологія». Студентами ставляться і надаються письмово відповіді на професійні питання: 1) *What eats the Spider?* (spiders, parasitic wasps, birds (blackbirds, bluebirds, sparrows, crows, wrens and a European cousin of the chickadee known as the blue tit), lizards, frogs,snakes, insectivores (bats, shrews), some types of monkeys, humans (a delicious meal, a natural medicinal liquor); 2) *What does a spider eat?* (Insects, fish (two species, they can swimm), small rodents and other creatures (large spiders).

Вправа: рецептивно-продуктивна комунікативна, вмотивована, без ігрового компонента, без опори, вибірковий контроль викладача, де 1) Write down questions and the answers (*What eats the Spider? What does a spider eat?*): індивідуальна одночасна, тоді як 2) Does your partner know the answers? Ask

him/her : парна одночасна, без зміни мовленнєвих партнерів;

Завдання 1.

Вправа: рецептивна комунікативна з читання вмотивована, без ігрового компонента, робота індивідуальна одночасна, контроль з боку викладача відстрочений.

Інструкція: Read a poem «The Spider and the Fly». Для кращого опанування лексичного матеріалу рекомендуємо читати вірш під фонограму [8].

Інструкція: Consider the four dimensions of text complexity below. For each dimension, note specific examples from the text that make it more or less complex:

Meaning / Purpose : The poem has an overall message: “And take a lesson from this tale...”: Don’t let yourself be tricked by sweet, flattering words.

Structure: The poem takes the form of an alternating dialogue between Spider and Fly: “...said the Spider to the Fly.”

Language: 1. Write down the words with abstract and multiple meanings: *weary* (tired), *wise* (smart), *flattering* (saying nice things that you do not mean), *foolish* (stupid).

2. Write down examples of figurative language: “*close heart and ears and eyes*”.

3. Write down examples of old fashioned language: *parlor* (living room), *ne'er* (never), *pantry* (place where food is stored).

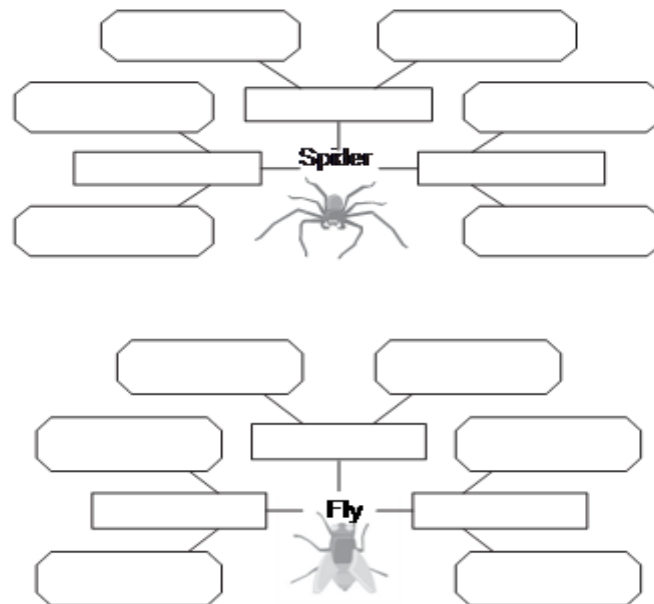


Рис. 1. Надання характеристик головним образам вірша та їх аргументація

Етап 2. Рецептивно-репродуктивний.

Завдання 2. Мета: перевірка розуміння прочитаного.

Вправа: рецептивно-продуктивна комунікативна у написанні власних аргументів щодо наданих характеристик головним образам вірша «Павук і Муха» (Рис. 1).

Інструкція: You’ll read the following quotes from the poem. Read them and put the events in the order they appear in the poem:

1. “Oh no, no,” said the little fly; “to ask me is in vain,
For who goes up your winding stair can ne'er come down again.”

2. “I’m sure you must be weary, dear, with soaring up so high;
Will you rest upon my little bed?” said the Spider to the Fly.

“There are pretty curtains drawn around; the sheets are fine and thin,
And if you like to rest awhile, I’ll snugly tuck you in!”

Oh no, no,” said the little Fly, “for I’ve often heard it said,
They never, never wake again, who sleep upon your bed!”

3. “And now dear little children, who may this story read,
To idle, silly flattering words, I pray you ne'er give heed:

Unto an evil counsellor, close heart and ear and eye,

And take a lesson from this tale, of the Spider and the Fly.”

4. “Will you walk into my parlour?” said the Spider to the Fly.

Контроль: Now let’s read the *the events in the order they appear in the poem (Answers: 4, 1, 2, 3).*

Вправа: рецептивно-продуктивна некомунікативна, вмотивована вправа в читанні вголос, без ігрового компоненту; хорова з опорою на текст, безпосередній контроль викладача.

Інструкція: In the three rectangles around the word «Spider» or «Fly» write one word or quality that describes that character. In the other spaces, describe dialogue in the poem that supports each quality you listed. *For example:* The Spider is a flatterer. The poem moment that the Spider tells the Fly that she has beautiful eyes [6, с. 57].

Спосіб виконання: письмово

Контроль: робота індивідуальна, одночасна, контроль з боку викладача відстрочений.

Завдання 3. Мета: вчити стисло викладати головну ідею тексту, визначити ключові слова.

Вправа 1: рецептивна умовно-комунікативна у множинному виборі, вправа вмотивована, без ігрового компоненту, робота індивідуальна одночасна.

Інструкція: While reading, think about the authors’s opinion on the text. Divide the poem [8] into stanzas:

In the first stanza of "The Spider and the Fly," the spider tries to convince the fly to...

In the second stanza, the spider tries to convince the fly how comfortable...

In the third stanza, the spider proclaims his affection for the fly and offers...

In the fourth stanza, the spider offers flattery and a chance for the fly to look upon...

In the fifth stanza, the spider knows the fly was flattered, so he prepares for...

In the sixth stanza, still enamored with the spider's flattery, the fly gets...

The final stanza is spoken directly to the listener,

Вправа 2: рецептивна умовно-комунікативна у множинному виборі, вправа вмотивована, без ігрового компоненту, робота індивідуальна одночасна.

Інструкція: We should start writing a summary about the poem «The Spider and the Fly» which introduces or summarises the main idea of the poem «The Spider and the Fly» by Mary Howitt.

Контроль: робота індивідуальна, одночасна, контроль з боку викладача відстрочений.

Спосіб виконання: письмово.

У важливості виконання цієї вправи для здобувачів усіх спеціальностей вищої освіти ми наголошуємо особливу увагу, з огляду на те, що за умовами Концепції організації та підготовки магістрів в Україні [XX], магістранти повинні під час навчання в магістратурі підготувати та видати одну фахову наукову статтю (за темою магістерської дисертації) та виступити на двох конференціях (у межах університету та в іншому вищому навчальному закладі). Зазначимо, що серед вимог до оформлення статей і доповідей, стосовно подання їх до друку, організаторами вимагається від авторів представлення до них анотації або резюме на англійській мові (обов’язково) та мові написання статті. З огляду на окреслене, ми пропонуємо 30 професійно спрямованих автентичних текстів для кожної окремо взятої спеціальності та плани аналізу до них на німецькій [3, с. 35], французькій [4, с. 33] та англійській мовах [5, с. 39] (такі навчальні посібники авторами розроблено для 77 спеціальностей для вступників до магістратури до НПУ імені М.П.Драгоманова, на 44 посібники надано Гриф МОН України), що слугуватимуть у навчанні студентів для підготовки написання анотацій, резюме до професійно спрямованих автентичних текстів іноземною мовою, а у подальшому – для їхніх рукописів.

Вправа: рецептивно-репродуктивна умовно-комунікативна у визначенні аргументів та пояснень, вправа мотивована, без ігрового компонента, робота індивідуальна одночасна, контроль – з боку викладача відстрочений.

Write one full annotation using the appropriate linking words and phrases. Використовуємо речення і слова з указаних вище навчальних посібників [3; 4; 5].

Етап 3. Продуктивний.

Завдання. You are taking part in a Faculty competition. According to the conditions of the competitions, the contestants are supposed to submit an essay on the topic «The Conflicts of the Modern World». The best essays will be published in the university collection of students' scientific articles. Use the internet to show various clips of different stories about the classic universal conflict between a spider and a fly.

Вправа: продуктивна комунікативна у написанні есе, мотивована без ігрового компонента, одночасна індивідуальна робота студента, контроль з боку викладача відстрочений.

The students will be asked later to write their own stories using the two characters and students will be able to do a presentation their story.

У контексті викладеного вище, для студентів-політологів пропонуємо написати есе про маніпулятивні дії, які застосовуються в політичній рекламі або у промовах політичних діячів.

Стосовно третього етапу навчання писемного мовлення студентів (продуктивного), то на думку вчених [2, с. 77], яку ми підтримуємо, така позааудиторна, самостійна робота студента є продовженням аудиторного практичного заняття, під час якого виконанню головні етапи і студент стимулюється на активний самостійний пошук шляхом чіткого визначення домашнього завдання за допомоги Інтернет ресурсів

Література:

1. Бочкарьова О.Ю. Фрагмент практичного заняття з формування англомовної компетенції у писемному мовленні / О.Ю.Бочкарьова // Іноземні мови. – 2009. – № 3. – С. 63–65.
2. Гальченко О.Ю. Модель навчання майбутніх менеджерів туризму професійно орієнтованого англомовного письма в коледжах / О.Ю.Гальченко // Вісник КНЛУ. Серія Педагогіка та психологія, 2013. – Випуск 22. – С. 72–79.
3. Петько Л.В. Німецька мова для вступників до магістратури зі спеціальності 8.01010501 «Корекційна освіта (за нозологіями)»: навч. посіб. / Л.В.Петько, Л.В.Гребінник. – 2-е вид., доп. ; за ред. Синьова В. І., Гончарова В. І. – К. : Ун-т «Україна», 2015. – 147 с.
4. Петько Л.В. Французька мова для вступників до магістратури зі спеціальностей: 8.03010201 «Психологія», 8.03010301 «Практична психологія», 8.01010501 «Корекційна освіта (за нозологіями)»: навч. посібник / Л.В.Петько, С.О.Гудій, С.М.Бабій ; за ред. Гончарова В.І. – К.: «Талком», 2015. – 133 с.
5. Петько Л.В. Англійська мова для вступників до магістратури зі спеціальностей: 8.02020401 «Музична педагогіка і виховання», 8.02020701 «Музичне мистецтво» (за видами), 8.02020201 «Хореографія» (за видами): навч. посіб. для студентів, бакалаврів та аспірантів ВНЗ. – 3-є вид., стереотипне / Л.В.Петько, В.В.Ніколаєнко ; за ред. Авдієвського А.Т., Гончарова В.І. – К. : «Талком», 2014. – 163 с.
6. Characterization [Web site]. – Access mode : http://www.scholastic.com/teachers/article/collateral_resources/pdf/83/0545335183_e004.pdf
7. Explain in detail the summary of the poem "The Spider and the Fly" by Mary Howitt [Web site]. – Access mode : <http://www.enotes.com/homework-help/explain-detail-summary-poem-spider-fly-by-mary-350551>
8. The Spider And The Fly by Mary Howitt – Poetry Reading. – Access mode : <https://www.youtube.com/watch?v=-EJDP6va9uc>



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China

**ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW:
INNOVATION STRATEGY**

Collection of scientific articles

Passed for printing 26.03.2016. Appearance 27.03.2016.

Format 60x84/16.

Conventional printed sheets 25. Circulation 300 copies. Order 25.

Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China, 2016

For permission to use material from this text, please contact the publisher at:

Henan Science and Technology Press,
P.O. Box 22417, Zhengzhou, China

ISBN 978-617-7214-22-8