



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»



Les Editions L'Originale

**ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW:
REALITIES AND PERSPECTIVES**

Collection of scientific articles

List of journals indexed



Submitted for review in

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



**Les Editions L'Originale,
Paris, France,
2016**

Les Editions L'Originale

**ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW:
REALITIES AND PERSPECTIVES**

Reviewers:

Philippe Naccache

Professor at Toulouse Business School (Toulouse Area, France)

Robert Leskovar

Professor at University of Maribor, Faculty of Organizational Sciences (Slovenia)

Science editor:

Drobyazko S.I.

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

Economics, management, law: realities and perspectives: Collection of scientific articles. - Les Editions L'Originale, Paris, France, 2016.- 484 p.

ISBN 978-617-7214-26-6

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Economics, management, law: realities and perspectives" 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 978-617-7214-26-6

© 2016 Les Editions L'Originale

© 2016 Authors of the articles

© 2016 Drobyazko S.I.

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	8
Abylkassimova Zh., Orynbekova G. DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL SERVICE MARKET IN REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AS THE MOST IMPORTANT FACTOR OF DEVELOPMENT OF LABOR MARKET	8
Aseeva M.A., Gleba O.V. LEGAL REGULATION OF SECURITIES MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION	11
Blaga V.V., Palokha V.O., Savina D.G. SHADOW TURNOVER IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE	16
Butenko O. P., Opikunova N.V. MODERN CONSTRUCTION MANAGEMENT: EXPERIENCE CHINA	19
Horbach L.M. THE THEORETICAL CONCEPTUALIZATION OF ECOLOGICAL INNOVATIONS ...	22
Vihlyayeva I.V., Gritsenko A.N. THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN REFORMING THE HOUSING AND UTILITIES SECTOR	26
Kostenko A.G., Gura O.L. PLACE AND ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN ECONOMY OF UKRAINE AND ODESSA'S REGION	30
Gura O.L., Sheremeta V.M. PROBLEMS OF RESIDENTIAL AND COMMERCIAL INVESTMENTS IN THE USA AND THE POSSIBILITY OF THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE	34
Yesbolova A., Maciejczak M. MEASURES FOR DEVELOPMENT OF POULTRY INDUSTRY IN KAZAKHSTAN	38
Isaeva N.I., Degtiarova O.V. «UKRAINE - 2020»: THE STRATEGIC DOCUMENTS SYSTEM INDEPENDENCE ESTIMATION	42
Petina O. M. YOUTH HOUSING LOANS AS A MOTIVATIONAL TOOL FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF YOUTH	48
Popova M.A. THE CONCEPT OF "MULTIPLY-CONNECTED SYSTEMS" AS A TOOL FOR RESEARCH OF DYNAMIC PROCESSES IN ENVIRONMENTAL PROTECTION ACTIVITIES	55
Pokhylko S.V., Boronos V.M. THE RATING SYSTEM AS INDICATIVE CONSTITUENT OF THE INVESTMENT-FINANCIAL MECHANISM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT	58
Proskurina M.O. THE MARKET OF VIDEO AND COMPUTER GAMES IN THE STRUCTURE OF CULTURAL INDUSTRIES OF UKRAINE	61
Sadchenko E.V., Anderson V.N. PRESERVATION OF BIODIVERSITY IN THE CURRENT CONDITIONS OF TRADITIONAL FORMS OF NATURE RESOURCES USAGE	64
Stupnitska N. I., Sribna E. V. ENERGY AND SUSTAINABILITY IN THE CURRENT WORLD	67
Tokhtamysh N. I. PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE	70
Umanets T.V., Sorgovytska Y.G. THE ROLE OF STATE REGULATION IN FORMATION OF THE CAPABLE TERRITORIAL COMMUNITIES	73
Shatohin E.A., Tsikarev D.B. COSTS OF STATE FOR DEVELOPMENT OF INNOVATION IN THE INFORMATION ECONOMY	78
Shevchenko T., Vyshnytska O. LEGAL FRAMEWORK IN THE SPHERE OF CHEMICAL POWER SOURCES TREATMENT IN UKRAINE: CURRENT STATE AND EUROPEAN BENCHMARKS	82
Shlafman N.L., Bondarenko E.V. SUPPORT OF SUSTAINABLE SOCIAL ENTREPRENEURSHIP POTENTIAL IN UKRAINE	85
2. WORLD ECONOMY	90
Herman L.T., Pin A.M. INTERNATIONAL ORGANIZATIONS' FINANCIAL SUPPORT OF THE SOCIAL PART OF GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT	90
Maruschshak D.U. MAIN DIRECTIONS AND DYNAMICS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN ASEAN COUNTRIES	93
Mykhailyshyn L.I. ROLE OF INNOVATIONS IN THE FORMATION OF GLOBAL ECONOMIC PROCESSES	96
Palamarchuk N.O., Palamarchuk D.M. FEATURES OF INNOVATION DEVELOPMENT EU MEMBER STATES	99
Skavronska I.V. THE ROLE OF MEDIA ECONOMICS IN THE MODERN WORLD	103
3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	107
Agaverdieva K.F. NON-FINANCIAL REPORTING AS A TOOL FOR REGULATING SOCIAL RESPONSIBILITY	107

Anderson N.V. REGIONAL POLICY FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF BORDER REGIONS AND TERRITORIES	110
Boyko A.A. THE BASIS RISKS IN THE SYSTEM OF ANTICRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISE	113
Bratishko Yu.S. SOCIAL RESPONSIBILITY OF PHARMACEUTICAL COMPANIES : FORMS AND DIRECTIONS OF REALIZATION	116
Vasyuta V.B., Tenytska N.B. INVESTIGATION SYSTEM EMPLOYMENT INDICATORS OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS	124
Vereskun O.S. UTILIZATION OF OUTSOURCING IN TELECOMMUNICATIONS INDUSTRY FOR OPERATOR BUSINESS STABILIZATION.....	127
Veretennykova O.V., Murai V.Y. ABOUT DEFINITION OF "SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES" AND "SUSTAINABLE OPERATION OF ENTERPRISES" IN MODERN SCIENCE ..	131
Vechirko O.N. STRATEGY OF SURVIVAL FOR MODERN RETAIL MODERN COMPANY	134
Esetova A. M., Hajiyeveva M.I. LEGAL AND LEGISLATIVE BASIS ESTIMATED REGULATION AND PRICING IN CONSTRUCTION.....	138
Gylka U.L. FINANCIAL AND ECONOMIC ANALYSIS OF ENTERPRISES: THEORY AND PRACTICE.....	141
Yarovenko T.S., Hilorme T.V. PERSONNEL AS AN OBJECT OF EDUCATIONAL INVESTMENT ..	145
Goncharenko I. M. FOR QUESTION OF THE EFFECTIVENESS OF REENGINEERING OF BUSINESS-PROCESSES OF NON-PRODUCTIVE ENTERPRISES OF UKRAINE.....	148
Goncharenko O.M., Usov A.V. INNOVATIVE ACTIVITIES AS A PART OF SUSTAINABLE ENTERPRISE	152
Gudz Y.F. STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC POTENTIAL PROCESSING ENTERPRISES OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX IN UKRAINE	157
Danylkiv K.P. PROBLEMS AND PROSPECTS OF FINANCING SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE.....	162
Yemtsev V.I., Yemtseva G.F. PROBLEMS OF MAKING UKRAINIAN FOOD PRODUCTS COMPETITIVE IN THE EU MARKET	165
Khon Chi John, Ibraimova S.S., Yesbolova A.Y. ANALYSIS AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF BUSINESS ACTIVITY OF TOURISM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN.....	169
Azarova A.O., Zhalin Y.O. MATHEMATICAL MODELING OF ESTIMATION PROCESS OF INNOVATION ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISE	175
Zakharchenko N.V. DEVELOPMENT OF APPROACHES TO ENHANCE HIGH-TECH ON ENTERPRISE	178
Kononenko Ya.V. METHODIC APPROACHES TO EFFICIENCY EVALUATING OF EXPORT-IMPORT OF ENTERPRISE	183
Korolovich O. THE METODICAL APPROCHES FOR STUDY THE ESSENCE OF SMALL BUSINESS STRUCTURAL.....	186
Levitskiy T.Yu. COMPETITIVE STRATEGY IN THE CONSTRUCTION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT INDUSTRY	190
Maksymiuk H.M. EMPLOYEES AS THE OBJECT OF RESEARCH IN ECONOMICS.....	194
Marynenko N.Yu. FORECASTING OF THE ENTERPRISES DEVELOPMENT: EXISTING APPROACHES AND TECHNIQUES	197
Meilanov I.M., FARUHOV T. A. TECHNOLOGICAL LEVEL ENTERPRISE AS AN INNOVATIVE CONSTRUCTION OF RESOURCE.....	200
Nikolaieva L.L., Bereza V.V. PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF NAVIGATION ON INLAND WATERWAYS OF UKRAINE AND WAYS OF THEIR SOLUTION.....	203
Podvalna N.E. INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE HOTEL MARKET OF THE ODESSA REGION AT THE PRESENT STAGE.....	207
Polozova T.V., Storozhenko O.V. THE SYSTEM OF EVALUATION CRITERIA OF INNOVATIVE AND INVESTMENT CAPACITY OF THE ENTERPRISE	213
Svistunov O.S. THE METHODS OF ECONOMIC COMPETITION OF UKRAINIAN PRODUSERS (SUPPLIERS) OF INDUSTRIAL LED, ENERGY- SAVING AND INCANDESCENT BULBS.....	216
Serikov A.V., Koval I.N. STRATEGIC PLANNING OF ACTIVITY OF MODERN UKRAINIAN REPERTOIRE THEATRE.....	222
Stepanova E.R. CURRENT TRENDS OF GENDER FACTOR INFLUENCE AT LABOR INCENTIVE	233

Taygibova T.T., Esetova A.M. FEATURES OF STRATEGIC PLANNING AND MANAGEMENT IN HEALTH	236
Timar I.V. HOSPITALITY SERVICES IN UKRAINE: CURRENT STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT	241
Denysenko M.P., Khaustova Y.B. COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF INDIVIDUAL CAPITALIZATION UNDER SYSTEMATIZATION FEATURES OF CLASSIFICATION	244
Chernyavskaya E.I., Blum S.O. THE SPECIFICITY OF THE LABOUR MARKET IN THE CONDITIONS OF SOCIAL ECONOMY	249
Esetova A. M., Yahyaev M.J. MAIN AREAS OF MODERN PRICE POLICY IN CONSTRUCTION....	252
4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	257
Maslyhan E., Kampov N. THE ECONOMICS FOUNDATIONS OF RECREATIONAL NATURE USAGE	257
Mokiy A.I., Antonyuk D.A., Naumenko N.S. INSTITUTIONAL INTEGRATION OF REGIONAL INFRASTRUCTURE BUSINESS EU COUNTRY: UKRAINIAN-POLISH COOPERATION	260
Olvinskaya J. O. DYNAMICS OF INDICATORS OF HUMAN DEVELOPMENT IN UKRAINE	265
5. MONEY, FINANCE AND CREDIT	270
Blagoycheva H.V. CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY BETWEEN THE PROFIT AND SOCIAL WELFARE	270
Gaidukovich D.S. THE CREDIT ACTIVITY OF BANKS IN UKRAINE: CHALLENGES AND PROSPECTS FOR IMPROVEMENT	273
Ganzyuk S.M., Kovalchuk D.D., Moskalenko N.V. FEATURES OF FUNCTIONING PRIVATE PENSION FUNDS IN UKRAINE	277
Glushchenko O.V. ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE OF THE EXPECTATIONS CHANNEL OF MONETARY TRANSMISSION MECHANISM OF UKRAINE	280
Kovalenko V.M., Kovalenko O.V., Pidgirna V.S. MAKROECONOMIC ROLE OF PROFIT IN THE FORMATION AND USING OF THE RESOURCES IN FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE	283
Mandra N.G. INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION OF INSURANCE SERVICES: GENESIS, DEVELOPMENT TRENDS.....	289
Mandra N.G. ENGINEERING INSURERS, MANAGEMENT	292
Romenska K.M. THE PRIORITIES OF USING LOCAL BUDGETS FUNDS IN UKRAINE	295
Semenyuk V.O. APPROACHES TO ESTIMATION VALUE OF EQUITY CORPORATION WITH USING EBO MODEL.....	298
Smirnova E.A., Saprykina A.S. FORMS OF FINANCING SMALL BUSINESS.....	302
Taibek Zh.K., Sarieva Zh.A. EFFECTIVE ORGANIZATION OF THE MANAGEMENT OF INSURANCE IN THE INSURANCE COMPANIES FOR THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET	305
Fysun I., Tomchuk I. ESSENCE OF ECONOMIC AND TRENDS OF REINSURANCE IN UKRAINE	308
Khmelkov A.V. FISCAL INSTITUTE AGENT.....	311
6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	316
Roubíčková J., Černý V. EPORTING OF UNREALIZED FOREIGN CURRENCY EXCHANGE GAINS OR LOSSES ACCORDING TO CZECH ACCOUNTING STANDARDS	316
Brukhanskyi R.F. EXPANSION OF ACCOUNTING SUBJECT: STRATEGICAL ASPECT.....	320
Banasko T.M., Varicheva R.V. REGISTRATION-ANALYTICAL MAINTENANCE OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT	325
Iershova N.Y. INFORMATION ASPECTS OF THE MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM: A STRATEGIC LEVEL.....	329
Zubareva E.V., Borisova E.N. METHODOICAL APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF SYSTEM OPERATING ACCOUNTING.....	332
Kanska O.I. ANALYSIS OF EXISTING APPROACHES TO ACCOUNTING-ANALYTICAL SUPPORT INTERACTION WITH CONSUMERS GOODS AND SERVICES PRODUCTS	336
Shinkarenko O.N., Brazili N.N. DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE: COMPARISON OF CHERKASY REGION WITH ALL-UKRAINIAN TRENDS.....	339
7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM	344
Lennerova I. DIRECT TAXES OF THE LABOR MARKET IN SLOVAKIA	344

Savchuk S.V., Demianiuk A.V. BUDGET INVESTMENT: MODERN CHALLENGES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT	349
8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES	353
Yaremchenko L.M. ECONOMIC ESSENCE OF FINANCIAL SECURITY OF THE STATE	353
9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY	356
Dmytriyeva V.A. DETERMINISTIC AND STOCHASTIC FLUCTUATIONS IN THE ECONOMIES OF UKRAINE AND POLAND	356
Chervak O. MATHEMATICAL MODELING IN ECONOMICS: FEATURES AND METHODOLOGICAL ISSUES OF MODELING	362
10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE	366
Bondarchuk N.V. THE STATE INNOVATION POLICY: THE REALITIES AND PROSPECTS	366
Kushnir I.N. NATIONAL ASPECTS OF PERFECTION OF ADMINISTRATIVE CULTURE OF CIVIL SERVANTS ARE IN UKRAINE	369
Prykhodko O.N. PROFESSIONALIZATION OF CIVIL SERVANTS IN THE SOCIAL PROTECTION SYSTEM	370
11. LAW	374
Hineva D.S. BETTER CONSUMER PROTECTION THROUGH THE EUROPEAN PACKAGE TRAVEL DIRECTIVE	374
Kleymenova S.N. SERVICES ROMAN PRIVATE LAW	376
Kostyuchenko Y. ADAPTATION OF UKRAINIAN LEGISLATION TO THE EUROPEAN UNION LAW: CLARIFICATION OF CONCEPTUAL-CATEGORICAL APPARATUS	379
Petrenko K.R. LIMITATION IN CIVIL AND CRIMINAL LAW: COMPARATIVE AND LEGAL ASPECTS	382
Tkachuk O. CORRELATION OF RIGHT TO FAIR JUDICIAL CONSIDERATION AND PRINCIPLE OF RULE OF LAW	385
12. TOURISM ECONOMY	389
Zaitseva M.N. BENCHMARKING AS A WAY TO INCREASE THE EFFICIENCY OF TOURISM COMPANIES	389
Moskviak Y.Y. GOVERNMENT REGULATION OF BUSINESS IN TOURISM	392
13. MANAGEMENT	395
Arsenjev Yu.N. APPLICATION FORMS THE EFFECTIVENESS OF QUALITY IN ECONOMICS, MANAGEMENT, EDUCATION	395
Tyurina N.M., Nazarchuk T.V., Karvatska N.S. ORGANIZATIONAL DESIGN: THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS	401
14. MARKETING	410
Balabanova L.V., Fedoseyev D.V. CREATIVE MARKETING MANAGEMENT FROM THE POINT SYSTEMS APPROACH	410
Blagoy V.V., Yevstyefyeyeva A.A. OPTIMIZATION PROGRAMS FOR GOODS AS A MANAGEMENT TOOL ENTERPRISE FINANCIAL CONDITION	413
Kovinko E. N., Verbitsky R., Romanovska I. BRAND MANAGEMENT SYSTEM STRATEGIC MANAGEMENT	416
Litovchenko I., Rulins'ka O. MARKETING ACTIVITIES INSURANCE COMPANIES UNDER INTERNET ENVIRONMENT	420
Soroka K.O., Panchuk O.S. MARKETING STRATEGIES OF ENTERPRISE	427
Hassan Ali al-Ababneh. PROSPECTS FOR THE USE OF FUZZY LOGIC IN THE MARKETING PROCESS	432
15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION	436
Bezlyudna V.V. PROFESSIONAL TRAINING OF FOREIGN LANGUAGES TEACHERS IN UKRAINE IN THE FIRST HALF OF XX CENTURY	436
Bodrova T. A MUSICAL WORK IN THE CONTEXT OF FUTURE MUSIC TEACHER'S PERFORMANCE ACTIVITY	441

Guseinov R.D., Kotova I.B., Nedbaev D.N. GENDER DIFFERENCES OF PROFESSIONAL AND LIFE PROJECTS OF HIGH SCHOOL STUDENTS	445
Karpenko O.G., Du Ljan. SOME ASPECTS OF MUSICALLY-ELUCIDATIVE ACTIVITY WITH STUDENTS IN THE CONDITIONS OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT	448
Kravets N.P. FACTORS THAT COMPLICATE THE READING ACTIVITY OF MENTALLY RETARDED STUDENTS	451
Lov'yanova I. V., Vedrenkova Z. I. CHARACTERISTICS OF THE OBJECTIVES AND CONTENT OF PROFESSIONALLY DIRECTED TEACHING MATHEMATICS AT PROFILE SCHOOL	456
Matviienko O. THE INFLUENCE OF SOCIO-POLITICAL CHANGES IN SOCIETY ON THE MORAL DEVELOPMENT OF PRIMARY SCHOOL AGE CHILDREN	459
Pan'kiv L.I. PEDAGOGICAL PRINCIPLES OF FORMATION PUPILS' ARTISTIC ORIENTATIONS FOR SCHOOL EDUCATION SYSTEM	463
Pet'ko L.V. FORMATION OF PROFESSIONALLY ORIENTED FOREIGN LANGUAGE TEACHING ENVIRONMENT IN THE CONDITIONS OF UNIVERSITY FOR STUDENTS OF SPECIALTIES 023 «FINE ARTS» AND 022 «DESIGN»	466
Xie Fang. COMMUNICATIVE ACTIVITY OF THE FUTURE MUSIC TEACHERS: SOME FEATURES OF THE COMPETENCE-BASED APPROACH	472
Teslenko V.V. SCIENTIFIC-THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF TRAINING FUTURE TEACHERS TO RESEARCH PEDAGOGICAL ACTIVITY	475

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Abylkassimova Zh.

Doctor Phd in Economics

Orynbekova G.

Candidate of Economic Sciences

Shakarim state university of Semey, Republic of Kazakhstan

DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL SERVICE MARKET IN REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AS THE MOST IMPORTANT FACTOR OF DEVELOPMENT OF LABOR MARKET

The article describes the development of educational service market in Republic of Kazakhstan as the most important factor of development of labor market

Keywords: *development, educational service market, labor market, national higher education system*

Education and science are the national priorities in state policy of Kazakhstan, due to their special status - as investment for the future of society and the state. Global objective of the new development stage is to form an intellectual nation.

In Kazakhstan Development Strategy President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev said eight advantages, among them - a highly educated population with a high level of scientific and creative potential. It is important to fully develop this invaluable asset and create more and more civilized conditions for its development. President tasked with creating a core of national intelligence: "We need knowledgeable people who can compete at international level." This is due to several reasons: first, system of education is one of the few sectors in economy, which affects the interests of all members of society, second, value of education is increasing in development of human capital as the main criteria social development level of the country and society, third, education system is a key factor in economic development growth and national security [1].

Education sector is one of the fastest growing sectors in economy. Economic relations in the field of education are undergoing significant changes due to several factors: specifics of educational services, changing role of government in education sector, restructuring in financing of educational services production, integration of national education system with the international educational space, etc. There is a special market development in educational services market. Efficiency of functioning of this market largely determines the quality of labor potential, level of economic development.

In recent conditions, it is especially important to achieve a balance of labor market and educational services. Efficiency of these markets' functions largely describes the level of economic development, the country's competitiveness and the future. In the labor market is a direct assessment of labor cost, which, in turn, depends on quality of educational services provided by a specialist.

At present, very important to determine the optimal balance between government and market regulators in educational market. Reforming in education has shown that the selected extensive development is not always right solution. Become relevant to search trends and methods to increase the efficiency of the higher education system, define its place in the global educational space [2].

Conducted transformations allowed to maintain and develop educational potential of the country. Strategic and conceptual guidelines of the new national competitive model of education are: the transition to international standards of education and integration into the global educational environment and improving the quality of educational services. To implement a modern model of education the State Program of Education Development in the Republic of Kazakhstan for 2011-2020, priority of which is the development, implementation and dissemination of innovative educational projects. Innovative educational projects contribute to the formation of the new criteria, principles and approaches to the modernization of the education system.

Main objectives of education system in the Republic of Kazakhstan are:

- To form general scientific and general cultural training of students;
- Social adaptation of students in the community life;
- Civic education and love to country;
- To ensure the needs of society for skilled workers and professionals, retraining and improving their skills [3].

Kazakhstan has held a consistent and systematic work on the formation of an effective model of education. National education was one of the first reform of social institutions to transition to new international standards. By the instruction of the President, has prepared concept of educational reform.

The modern economy is characterized by a special dynamic, extremely complex and contradictory processes unfolding in it. The most valuable resource, which has a large creative impulse is the people, their spiritual, educational and qualifying potential. For further economic development of Kazakhstan is important to its relationship to the social development of the country. In this regard, Kazakhstan, along with economic measures important role of socio-cultural complex of the country and in particular the education system, for raising the level of competitiveness can not be achieved without the development of general education a priority sector of the country, without solving the urgent problems in this sphere.

Despite the impact of the many problems, the scope of services in Kazakhstan is one of the fastest growing sectors of the economy. Over recent years, the ratio of services and individual service areas undergoing significant changes permanent, highlighting certain quality of service, as well as the characteristics of their consumption and production. Particularly in the early 90th century drew attention to the possibility of attracting large masses of workers in the service sector and the creation of new or additional jobs. This argument is important in self-employment broken part of the population that was generally aimed at preserving an acceptable standard of living. As noted in the Strategy of Development of Kazakhstan till 2030, adopted in 1997., one of the priorities of the Republic in this period was the implementation of socio-economic reforms, addressing the most pressing social problems, poverty and unemployment, etc.

Liberalization in the field of higher education requires coordination among all stakeholders: government, universities, employers, consumers of educational services. Effective interaction of the labor market and the education market, possibly with the proper level of organization of all parts of the educational process. The main role in this belongs to the state.

In modern conditions, the national higher education system, can not function isolated from the external educational processes, which leads to a tight integration of the domestic market of educational services in the international educational space. The globalization of higher education determines the key trends in the sector.

The globalization of the educational process characterized by a number of global trends expressed characteristic of almost all countries.

These include:

- Global internationalization and openness of education;
- Introduction of modern information technologies;
- Widespread introduction of distance learning;
- Development of international and national accreditation of Educational Programs;
- The desire for uniformity of educational systems through the introduction of credit technology;
- Implementation of the various systems of quality control of the educational process;
- Absolute increase in the number of students;

Adapting to new emerging conditions of all members of society is possible only through the efficient functioning of the market of educational services, as well as improving the quality of education. The role of objective scientific analysis of the mechanism of inclusion of higher education in the existing system of market relations.

The unstable nature of the economy, its dependence on the global economic environment (including the global financial crisis), stipulates the need to acquire new knowledge and skills in a rapidly changing world.

If we talk about the world as a whole, globalization has led to the emergence of the global education market. In addition to the global education market still uses the concept of national education market, which is determined by the number of students in national education systems. According to statistics in recent years to mega systems include: USA - 14 million students in India - 5.7 million students, China - 5.7 million students, Russia - 4.4 million students, Japan - 3.9 million students, Indonesia - 2.3 million students, Korea - 2.2 million students, Germany - 2.1 million students, Philippines - 2 million students, Canada - 2 million students. Kazakhstan's education market is 768 thousand students.

However, the market of educational services of the CIS countries still bears the features of the Soviet era, when it was important to get a degree, and where to work after that it was not so important [4].

International experience shows that investments in human capital, and in particular in education, from early childhood through adulthood, contribute to substantial returns to the economy and society.

In today's society, a person is not only a goal but also a resource for social and economic development. Important resource, ever-increasing, available to take a leading place among the other factors of development. The human factor as an investment becomes more important than the basic capital and technology, which once again emphasizes the value of a person as an economic resource. Human capital is the basis, the foundation forming the world today, including in Kazakhstan, innovative economy and the knowledge society. Such an understanding of its role is growing worldwide and is consistent policy reversal in the direction of comprehensive strengthening and human capacity-building.

Investment in human capital is critical to the creation of technically advanced, productive workforce that can adapt to a rapidly changing world. Successful economies of the future will be those who will be able to add to the traditional human capital benefits in each sector. Therefore, an important direction of development of Kazakhstan is to invest in education, skills and abilities of the population. Today, education must be understood as economic investment, and not just as social spending.

It is therefore proposed a new national vision for 2020, Kazakhstan - educated country, smart economy and a highly skilled workforce. The development of education should be a platform on which to build the future economic prosperity of the country.

Kazakhstan needs radical modernization of education: a significant and sustained increase in investment in education, improve its quality.

From the above it follows that the system of higher education in Kazakhstan is currently going through a transitional time and the main goal is to provide with a competitive, high-quality education. For this it is necessary to ensure that the level of payment for education and science was above the level of payment respective industries, to create an independent accreditation agency and enter into the world educational space as a full partner Education is recognized as one of the most important priorities of Kazakhstan's long-term strategy. The overall goal of education reform in Kazakhstan is to adapt the education system to the new socio-economic environment. President of Kazakhstan was also given the task of joining the Republic in the 50 most competitive countries of the world. Improving the education system plays an important role in achieving this goal.

Literature:

1. Murzabekova S.V. Management of innovative projects in the field of education of the Republic of Kazakhstan, 2010.
2. Ismailahunova S.M. Formation and development of the education market in the transformational economy, 2012.
3. Corol D.J. Education system of Kazakhstan, 2010.
4. Abzhapparov A.A., Modern trends in the development of higher education in the light of globalization, 2013

Aseeva M.A.

candidate of economic Sciences, associate Professor

Gleba O.V.

candidate of legal Sciences, associate Professor

Branch of the Institute "Saint-Petersburg's Institute of foreign economic relations, economic and law", Russia, Moscow Region, Naro-Fominsk

LEGAL REGULATION OF SECURITIES MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION

Асеева М. А.

кандидат экономических наук, доцент

Глеба О. В.

кандидат юридических наук, доцент

Филиал образовательного учреждения ВО «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права» в г. Наро-Фоминске Московской области

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

The concept of "securities market" is not only legal but an economic category, which is of great importance for the economic development of the modern state.

Keywords: securities market, investment activity, stock market, capital market, market economy.

Понятие «рынок ценных бумаг» является не только правовой, но и экономической категорией, имеющей огромное значение для развития экономики современного государства.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, инвестиционная деятельность, фондовый рынок, рынок капитала, рыночная экономика.

В настоящее время развитие в российском государстве рыночной экономики придаёт особое значение рынку ценных бумаг и его правовому регулированию. Являясь одним из видов финансового рынка, рынок ценных бумаг имеет свои собственные задачи и способствует решению общегосударственных вопросов.

В настоящее время в Российской Федерации на рынке ценных бумаг действует большое количество участников, что обеспечивает развитие инвестиционной деятельности и развитие внешнеэкономических связей. Очевидно, что при столь значительной роли этого правового института требуется соответствующий уровень законодательной базы, который позволял бы регулировать деятельность участников рынка ценных бумаг путем установления определенных требований и в то же время гарантировал бы соблюдение прав и законных интересов. При этом, необходимо учитывать и то, что законодательство о рынке ценных бумаг не должно содержать в себе дублирующие и противоречащие друг другу нормы [12, с.73].

Понятие «рынок ценных бумаг» является не только правовой, но и экономической категорией, имеющей огромное значение для развития экономики современного государства. Определяя место рынка ценных бумаг в рыночной экономике, принято разделять финансовый рынок на денежный рынок и рынок капиталов. Рынок капиталов, в свою очередь, состоит из фондового рынка и кредитного рынка. На фондовом рынке обращаются лишь эмиссионные ценные бумаги, отвечающие требованиям, установленным в Федеральном законе от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» [3].

Рынок ценных бумаг является частью финансового рынка, обеспечивающего распределение денежных средств между участниками экономических отношений. Он охватывает как кредитные отношения, так и отношения совладения, выражающиеся через выпуск специальных документов (ценных бумаг), которые имеют собственную стоимость и могут продаваться, покупаться и погашаться.

Правового понятия рынка ценных бумаг действующее российское законодательство не содержит. В литературе термин «рынок ценных бумаг» также раскрывается по-разному, единого его определения юридическая наука не выработала. Рынок ценных бумаг может

быть определен как совокупность сделок, совершаемых участниками имущественного оборота по поводу ценных бумаг [10, с. 19].

Нами не разделяется точка зрения Бурковой Н.В [11, с. 30] о том, что это определение может быть применено к любому рынку: ценных бумаг, товарному и финансовому, так как трактовка не отражает специфики определяемого понятия. Более точной представляется следующая формулировка: рынок ценных бумаг представляет собой сферу обращения ценных бумаг, обладающих свойствами специфического товара, по особым правилам и в рамках определенной территории между субъектами, осуществляющими или иным образом воздействующими на их выпуск, обращение и погашение [9, С. 8].

В соответствии со ст. 71 п. «ж» Конституции РФ [1] фондовый рынок, являясь одним из видов рынка, относится к ведению Российской Федерации. Правовое регулирование рынка ценных бумаг в Российской Федерации осуществляется целым комплексом нормативных правовых актов различной юридической силы, затрагивающих разные аспекты функционирования рынка.

Прежде всего, следует назвать Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»[3]. В указанном законе определяются важнейшие основы функционирования рынка ценных бумаг, в частности, основные положения, определяющие место государства в регулировании соответствующих отношений. Закон регулирует отношения, возникающие при эмиссии и обращении эмиссионных ценных бумаг независимо от типа эмитента, при обращении иных ценных бумаг в случаях, предусмотренных федеральными законами, а также особенности создания и деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Большое значение имеет Федеральный закон от 5 марта 1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»[5], действие которого направлено на обеспечение государственной и общественной защиты прав и законных интересов физических и юридических лиц, объектом инвестирования которых являются эмиссионные ценные бумаги, а также определение порядка выплаты компенсаций и предоставления иных форм возмещения ущерба инвесторам — физическим лицам, причиненного противоправными действиями эмитентов и других участников рынка ценных бумаг на рынке ценных бумаг. Закон устанавливает условия предоставления профессиональными участниками услуг инвесторам, не являющимся профессиональными участниками; формулирует дополнительные требования к профессиональным участникам, предоставляющим услуги инвесторам на рынке ценных бумаг; закрепляет дополнительные условия размещения эмиссионных ценных бумаг среди неограниченного круга инвесторов на рынке ценных бумаг; регулирует осуществление дополнительных мер по защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг и ответственность эмитентов и иных лиц за нарушение этих прав и интересов.

Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [6] регулирует отношения, влияющие на конкуренцию на рынке ценных бумаг, рынке банковских услуг, рынке страховых услуг и рынке иных финансовых услуг и связанные с защитой конкуренции на рынке финансовых услуг. Закон формулирует понятия, в частности, конкуренции на рынке финансовых услуг, недобросовестной конкуренции на рынке финансовых услуг, доминирующего положения финансовой организации, а также устанавливает условия и пределы государственного контроля за концентрацией капитала на рынке финансовых услуг.

Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» [4] устанавливает порядок возникновения в результате осуществления эмиссии государственных и муниципальных ценных бумаг и исполнения обязательств Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальным образований; процедуру эмиссии государственных и муниципальных ценных бумаг и особенности их обращения; порядок раскрытия информации эмитентами указанных ценных бумаг в части, не регламентированной законодательством Российской Федерации.

Для регулирования отношений на рынке ценных бумаг важны также положения Федерального закона от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» [2], а также нормы Гражданского кодекса РФ, Кодекса Торгового Мореплавания РФ, Кодекса РФ об административных правонарушениях. Среди подзаконных актов, занимающих свое место в системе правового регулирования отношений на рынке ценных бумаг, следует назвать Указ Президента РФ от 16 сентября 1997 г. № 1034 «Об обеспечении прав инвесторов и акционеров на рынке ценных бумаг в Российской Федерации» [7], Постановление Правительства РФ от 3 июня 1992 г. № 376 «Об упорядочении производства бланков ценных бумаг в Российской Федерации» [8].

Важную роль в регулировании различных аспектов рынка ценных бумаг играют нормативные акты федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, поскольку именно этот орган исполнительной власти проводит государственную политику в области рынка ценных бумаг.

Нормативная база рынка ценных бумаг включает также ряд внутренних (локальных) нормативных актов, в частности внутренних актов акционерных обществ (уставов, положений и т.п.), профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг имеет целый ряд функций, которые можно условно разделить на две группы: общерыночные функции, присущи обычно каждому рынку, и специфические функции, которые отличают его от других рынков.

К общерыночным функциям рынка ценных бумаг относятся:

1. коммерческая;
2. ценовая;
3. информационная;
4. учетная;
5. стимулирующая;
6. регулирующая.

К специфическим функциям рынка ценных бумаг можно отнести:

1. перераспределительная;
2. функцию страхования ценовых и финансовых рисков.

Коммерческая функция заключается в получении прибыли от операций на рынке ценных бумаг.

Ценовая функция обеспечивает процесс формирования рыночных цен и их постоянное движение и т.д.

На основе информационной функции рынок ценных бумаг производит и доводит до своих участников информацию об объектах торговли. Учетная функция проявляется в обязательном учете в специальных списках (реестрах) всех видов ценных бумаг, обращающихся на рынке, регистрации участников рынка ценных бумаг, а также фиксации фондовых операций, оформленных договорами купли-продажи, залога, траста, конвертации и др.

Контрольная функция предполагает проведение контроля за соблюдением норм законодательства участниками рынка.

Стимулирующая функция заключается в мотивации юридических и физических лиц стать участниками рынка ценных бумаг. Например, путем предоставления права на участие в управлении предприятием (акции), права на получение дохода (процентов по облигациям, дивидендов по акциям), возможности накопления капитала или права стать владельцем имущества (облигации).

Регулирующая функция означает регулирование (посредством конкретных фондовых операций) различных общественных процессов. Например, путем проведения операций с ценными бумагами регулируется объем денежной массы в обращении. Продажа государственных ценных бумаг на рынке сокращает объем денежной массы, а их покупка государством, наоборот, увеличивает этот объем.

Перераспределительная функция состоит в перераспределении (посредством обращения ценных бумаг) денежных средств (капиталов) между предприятиями, государством и населением, отраслями и регионами. При финансировании дефицита федерального, краевых, областных и местных бюджетов за счет выпуска государственных и муниципальных ценных бумаг и их реализации осуществляется перераспределение свободных финансовых ресурсов предприятий и населения в пользу государства.

Функция страхования ценовых и финансовых рисков, или хеджирование, стала возможной благодаря появлению класса производных ценных бумаг: фьючерсных и опционных контрактов.

Рынок ценных бумаг как инструмент рыночного регулирования играет важную роль. К вспомогательным функциям фондового рынка можно отнести использование ценных бумаг в приватизации, антикризисном управлении, реструктуризации экономики, стабилизации денежного обращения, антиинфляционной политике.

Эффективно работающий рынок ценных бумаг выполняет важную макроэкономическую функцию, способствуя перераспределению инвестиционных ресурсов, обеспечивая их концентрацию в наиболее доходных и перспективных отраслях (предприятиях, проектах) и одновременно отвлекая финансовые ресурсы из отраслей, которые не имеют четко определенных перспектив развития.

Рынок ценных бумаг - это часть финансового рынка, на котором продаются и покупаются разные виды ценных бумаг, выпущенных (эмитированных) хозяйствующими субъектами.

Составные части рынка ценных бумаг имеют своей основой не тот или иной вид ценной бумаги, а способ торговли на данном рынке в широком смысле слова. С этих позиций выделяют следующие рынки [13, с.17]:

- первичный и вторичный;
- организованный и неорганизованный;
- биржевой и внебиржевой;
- традиционный и компьютеризированный;
- кассовый и срочный.

В зависимости от времени и способа поступления ценных бумаг на рынок его можно разделить на первичный и вторичный.

Первичный рынок — это первая стадия процесса реализации ценной бумаги; это первое появление ценной бумаги на рынке, где осуществляется продажа их первым владельцам (инвесторам). Обязательными участниками первичного рынка являются эмитенты ценных бумаг и инвесторы.

Процесс купли-продажи может осуществляться как с помощью, так и без помощи посредников. Именно на первичном рынке эмитенты путем продажи ценных бумаг привлекают средства инвесторов, которые используются для реализации намеченных коммерческих целей.

Вторичный рынок — это обращение ранее выпущенных ценных бумаг; это совокупность всех активов купли-продажи или других форм перехода ценной бумаги от одного ее владельца к другому в течение всего срока существования ценной бумаги.

На первичном и вторичном рынках происходят разные процессы. На первичном рынке капиталы инвесторов путем купли-продажи ценных бумаг попадают в руки эмитента.

На вторичном рынке происходит переход ценных бумаг от одних инвесторов к другим, а деньги за проданные ценные бумаги поступают их бывшим владельцам. Другими словами, операции на вторичном рынке происходят без участия эмитента и не оказывают непосредственного влияния на положение дел эмитента.

В зависимости от форм организации совершения сделок с ценными бумагами можно выделить организованный и неорганизованный рынок.

Организованный рынок является рынком аукционного типа. Он характеризуется публичными гласными торгами, открытыми соревнованиями покупателя и продавца с

наличием механизма составления заявок и предложений о продаже, что может служить основанием для заключения сделок. Это обращение ценных бумаг на основе устойчивых правил между лицензированными профессиональными посредниками — участниками рынка по поручению других участников рынка.

Неорганизованный рынок - это обращение ценных бумаг без соблюдения единых для всех участников рынка правил. Торговля проходит стихийно, в контакте продавца и покупателя. Информация о совершенных сделках не фиксируется.

Внебиржевой рынок — это торговля ценными бумагами, минуя фондовую биржу, сфера обращения ценных бумаг, не допущенных к котировке на фондовых биржах. На внебиржевом рынке размещаются также новые выпуски ценных бумаг. Внебиржевой рынок организуется дилерами, которые могут быть или не быть членами фондовой биржи. Внебиржевой рынок может быть организованным и неорганизованным. Организованный внебиржевой рынок ценных бумаг проводится по телефону, телефаксу, компьютерным сетям. Он занимается главным образом ценными бумагами тех акционерных обществ, которые не имеют достаточного количества акций или доходов для того, чтобы зарегистрировать (пройти листинг) свои акции на бирже.

Биржевой рынок — это торговля ценными бумагами на фондовой бирже. Это всегда организованный рынок ценных бумаг, торговля на нем ведется строго по правилам биржи и только между биржевыми посредниками, которые отбираются среди всех других участников.

Торговля ценными бумагами может осуществляться на **традиционных и компьютеризированных рынках**. На компьютеризированном рынке торговля ведется через компьютерные сети, объединяющие соответствующих фондовых посредников в единый компьютерный рынок, который характеризуется:

- отсутствием физического места, где встречаются продавцы и покупатели;
- полной автоматизацией процесса торговли к вводу своих заявок на куплю-продажу ценных бумаг в систему торгов.

Кассовый рынок ценных бумаг — это рынок с немедленным исполнением сделок в течение 1—2 рабочих дней.

Срочный рынок ценных бумаг — это рынок, на котором заключаются разнообразные по виду сделки со сроком исполнения, превышающим 2 рабочих дня и чаще всего со сроком исполнения 3 месяца.

Таким образом, сделаем следующие выводы:

1. Действующее законодательство не даёт определение понятию рынка ценных бумаг. По мнению автора, рынок ценных бумаг - это часть финансового рынка, представляющая собой сферу продажи, покупки и погашения ценных бумаг разных видов, выпущенных хозяйствующими субъектами, по установленным правилам.

2. Рынок ценных бумаг — это сектор экономики, включающий два взаимосвязанных компонента: эмиссию и обращение ценных бумаг. Особенность рынка ценных бумаг состоит в том, что обращающиеся на нем ценности представляют собой совокупность прав и не существуют в отрыве от обеспечиваемой государством нормативно-правовой базы и системы правоприменения. Государственное регулирование рынка ценных бумаг в Российской Федерации осуществляется целым комплексом нормативных правовых актов различной юридической силы, затрагивающих разные аспекты функционирования рынка.

3. Основу рынка ценных бумаг составляют эмиссионные ценные бумаги. В качестве эмиссионной может выступать любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками: закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удовлетворению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных законом формы и порядка; размещается выпусками; имеет равный объём и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги. Типичные примеры эмиссионных ценных бумаг — акции и облигации.

4. Функции фондового рынка, которые можно разделить на общерыночные и специфические, выполняют эффективное осуществление задач и процессов на рынке ценных бумаг.

5. Структура рынка ценных бумаг характеризуется способностью обращения ценных бумаг, которые основываются на критериях, таких как: время и форма, срок, способы поступления ценных бумаг на рынок.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 года) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 2014. № 9. Ст. 851
2. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. 29.12.2015) // Собрание законодательства РФ. 2016. № 1 (часть I). Ст. 29
3. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (ред. 30.12.2015) // Собрание законодательства РФ. 2016. № 1 (часть I). Ст. 81
4. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» (ред. 14.06.2012) // Собрание законодательства РФ. 2012. № 25. Ст. 3269.
5. Федеральный закон от 5 марта 1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» (ред. 23.07.2013) // Собрание законодательства РФ. 2016. № 30 (часть I). Ст. 4084.
6. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. 05.10.2015) // СЗ РФ. 2015. № 41 (часть I). Ст. 5629.
7. Указ Президента РФ от 16 сентября 1997 г. № 1034 «Об обеспечении прав инвесторов и акционеров на рынке ценных бумаг в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 1997. № 38. Ст. 4356.
8. Постановление Правительства РФ от 3 июня 1992 г. № 376 «Об упорядочении производства бланков ценных бумаг в Российской Федерации» (ред. 30.12.2005) // Собрание законодательства РФ. 2006. № 2. Ст. 209.
9. Асеева М.А., Глеба О.В., Азарникова И.В. Время перемен в коммерческой деятельности // Science Time. 2014. №9. С. 6-15.
10. Белов В.А. Ценные бумаги в российском гражданском праве / Под ред. Е.А. Суханова. Вступительная статья Е.А. Суханова. М., 1996.
11. Буркова Н.В. Финансовые рынки // М. 2009. С. 29-34
12. Вихляева И.В. Асеева М.А. Факторный анализ инновационной деятельности в современной России // Science Time. 2014. №10. С. 71-72.
13. Дегтярева И. В. Развитие институциональной структуры российского рынка ценных бумаг. – М., 2010.

Blaga V.V.

Candidate of Economic Science, associate professor

Palokha V.O.

student

Savina D.G.

student

Kharkiv National Automobile and Highway University

SHADOW TURNOVER IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Блага В.В.

к.э.н., доцент

Палёха В.О.

студент

Савина Д.Г.

студент

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ТЕНЕВОЙ ОБОРОТ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

The article examines the nature and the level of shadow economy in Ukraine, its impact on the national economy. Determine the effects of the shadow economy for the economy as a whole. The ways of overcoming the shadow economy in Ukraine on the basis of research experience in the world.

Keywords: shadow economy, «shadowing», the consequences of corruption, Ukraine, regulation of the shadow economy, hidden income taxes.

В статье рассмотрены сущность и уровень теневой экономики в Украине, её влияние на развитие народного хозяйства. Определены последствия теневой экономики для экономики страны в целом. Предложены пути преодоления теневой экономикой в Украине на основе исследования опыта стран мира.

Ключевые слова: теневая экономика, «тенизация», последствия, коррупция, Украина, регулирование теневой экономики, скрытые доходы, налоги.

Теневая экономика существует в каждом государстве с рыночной структурой экономики, разными являются лишь ее масштабы. Такое социально-экономическое явление, как теневая экономика, существенно препятствует устойчивому развитию экономики в Украине, но избавиться от нее невозможно, уровень теневой экономики можно только минимизировать.

Исследованием данной проблемы занимались многие научные деятели, из числа которых можно особо отметить следующих: В.Вишневский, Е. Воробьев, Б. Тимченко, А. Булатова, П. Вилис, Ю. Лагов, С. Ковалев, А. Бекряшев, И. Белозеров и др.

Целью статьи является исследование проблемы теневой экономической деятельности в Украине и методов борьбы с ней.

Теневая экономика имеет много названий – незаконная, нелегальная, скрытая – но суть этого явления не меняется. Теневая экономика - это сокрытие доходов, неуплата налогов, контрабанда, фиктивные финансовые операции, результаты которых по тем или иным причинам не учитываются официальной статистикой и не включаются в валовой внутренний продукт.

Доля «теневой» экономики Украины бьет рекорды в Европе, мимо государственного бюджета проплывают миллиарды гривен, которых так не хватает стране. Среди причин такой ситуации называют массовую коррупцию, непомерное давление фискальных органов и крайне неэффективное использование бюджетных средств.

Теневая экономика - это способ бизнеса освободиться от коррупции и давления власти. Бизнесмены получают моральное право «уходить в тень», когда видят, на что чиновники используют бюджетные средства - покупку дорогих авто и мебели, оплату дорогостоящих ремонтов в гостиницах и поместьях и тому подобное.

В Украине на данный момент острой проблемой является коррумпированность, наркобизнес, проституция, нелегальное производство и сбыт продукции, фиктивные сделки и денежные операции. Государственное управление экономикой страны остаётся несовершенным. Малоэффективная налоговая стратегия приводит к сокращению поступлений в бюджет из-за разрастания теневого сектора. Нестабильное законодательство отпугивает предпринимателей от легализации их деятельности и вынуждает их уходить в тень [1].

Выделяют следующие факторы, способствующие возникновению и развитию данного феномена:

- большие налоги (на прибыль, подоходный налог и т.д.);
- несовершенство процесса приватизации;
- деятельность незарегистрированных финансовых структур;
- низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности;
- высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом;
- недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности;
- несовершенство законодательства;
- недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности и др [2].

Теневая экономика имеет сильный негативный эффект на состояние экономики в целом. Это отрицательное влияние для Украины можно увидеть в рейтинге, составленном по индексу конкурентоспособности экономик. В этом рейтинге Украина находится на 76 месте

из 144 стран мира, стоит отметить, что в 2013 году наше государство занимало 86 позицию [3].

В развитых странах объемы теневого сектора составляют 5 – 12 % от ВВП, тем самым не оказывая значительного влияния на экономические и социальные процессы в стране. К сожалению, по масштабам теневого сектора Украина занимает одну из ключевых позиций не только на постсоветском пространстве, но и на территории Восточной и Центральной Европы. В зависимости от способа оценки, масштабы теневой экономики в украинском государстве колеблются в пределах от 40 до 80 % от ВВП. [4]

Эксперты утверждают, что исправить ситуацию может только реальная борьба с коррупцией и радикальный пересмотр системы налогообложения.

Согласно оценкам налоговиков, объем теневого сектора составляет как минимум 350 млрд. грн. в год. При этом этот объем, по оценкам фискалов, распределяется следующим образом: 170 млрд. грн. составляет зарплата в «конвертах», 100 млрд. — доходы собственников активов — выведение безналичных средств в наличную форму или на инвалютные счета в иностранных банках, 35 млрд. — неофициальные платежи, 45 млрд. грн. — основные средства, материальные ресурсы и услуги теневого сектора [5].

Видимо, эти оценки (менее четверти заложенного в бюджете прогнозного значения номинального ВВП на нынешний год — около 1,5 трлн. грн.) являются сильно заниженными. Стоит лишь вспомнить, что согласно последним опубликованным официальным правительственным данным доля теневого сектора в 2010 году составляла около 38% официального ВВП, увеличившись после наступления кризиса более чем на десять процентных пунктов. А последние оценки, например, Всемирного банка были еще менее оптимистичными — по подсчетам его экспертов, доля неформальной экономики в Украине составляла около 50%.

Однако, что происходило и происходит с отечественной экономикой с тех пор и как повлияли на долю ее теневого сектора реформы нынешней власти, оценить на основании официальных данных в последнее время не представляется возможным.

Текущая политика правительства направлена на детенизацию национальной экономики и строится, с одной стороны, на принципах, комбинирующих мероприятия по устранению первопричин, предопределяющих уход экономических агентов в тень, и поощрению их к легальной деятельности, с другой — на предотвращении недобросовестных действий, которые носят преступный и антиобщественный характер.

В целом необходимо отметить, что такое явление, как «теневая экономика», характерно для всех экономик мира. Это означает, что мотивы ухода в «тень» везде одинаковы, они отличаются только остротой их проявления. Да, уровень тенизации экономик развитых стран значительно ниже, чем в развивающихся странах, и это связано с высоким доверием граждан к государственным институтам. В условиях переходного периода в экономике и обществе, а также трансформации института государственного управления (от административно-планового регулирования к управлению в условиях рыночных отношений) причины тенизации имеют более острое проявление, что выражается в высокой составляющей части обращения теневого капитала в экономике.

Для сокращения теневой экономики в Украине нужно в первую очередь создать благоприятный инвестиционный и предпринимательский климат, а также усилить борьбу с коррупцией.

Также к снижению уровня тенизации экономики в Украине приведет:

- искоренение заинтересованности представителей муниципального аппарата в существовании теневой экономики и в получении незаконных доходов;
- снижение налогообложения;
- обеспечение прочности и сбалансированности законодательства;
- остановка интеграции санкционированной преступности с субъектами финансовой деятельности;

- повышение заработной платы всех категорий госслужащих и работников бюджетной сферы;
- вступление в международные организации, которые ведут борьбу с отмыванием денег, например Азиатско-Тихоокеанская группа (APG) или Комитет экспертов Совета Европейского сообщества;
- повышение морально-этических норм граждан и др.

Совместные, целенаправленные и своевременные действия обеспечат эффективность действий по детенизации экономики. Следует не просто действовать на легализацию теневой экономики, необходимо повысить эффективность государственного регулирования в целом. Что касается «скрытой», т.е. разрешенной, но не показываемой экономики, то следует снизить налоги, упростить лицензирование. В то же время нельзя допускать вседозволенности, снижать штрафы и смягчать административную и уголовную ответственность для того, чтобы не позволять разрастаться криминальному сектору.

Литература:

1. Tenevaya ekonomika Ukrainy [Elektronnyy resurs] . – Rezhim dostupa : http://tourlib.net/statti_others/tin_ukr.htm.
2. VV Bilotserkivets Natsionalna fiskalna politika yak warehouses Chastina svitovoi fiskalnoi politiki // Collection Prace vchenih. Vip. 27. – Singapore: Economy Institut svitovoi i mizhnarodnih vidnosin National Academy of Sciences of Ukraine, 2015. – № 27. – S. 39-43.
3. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic resource]. – : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/>.
4. Elektronnyy arkhiv zhurnala " Korrespondent " [Elektronnyy resurs] // Analiz problemy tenevoy Ukrainy . – 2015. – № 4. – S. 15. - Rezhim dostupa : HTTP : //korrespondent.- set' / biznes / rynki / 1031220.
5. Elektronnyy arkhiv zhurnala " Korrespondent " [Elektronnyy resurs] // Analiz problemy tenevoy Ukrainy . – 2015. – № 4. – S. 15. – Rezhim dostupa : HTTP : //korrespondentset' / biznes / rynki / 1031220.

Butenko O. P.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Opikunova N.V.

Associate Professor of Management Department

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Ukrainian

MODERN CONSTRUCTION MANAGEMENT: EXPERIENCE CHINA

Бутенко О.П.

к.е.н., доцент

Опікунова Н.В.

доцент каф. менеджменту

Харківський національний університет будівництва і архітектури, Україна

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ БУДІВНИЦТВА: ДОСВІД КИТАЮ

The article says causes and factors of economic growth in the construction industry in China. Given the analysis of the mechanism of construction and results Directions formation and also given the analysis development of business models construction companies

Keywords: *the construction industry in China, management innovation, management paradigm, business models construction companies.*

У статті визначені причини та фактори економічного зростання будівельної галузі Китаю, його механізм розвитку та результати, досліджені напрями формування й розвитку бізнес-моделей будівельних підприємств.

Ключові слова: *будівельна галузь Китаю, управлінські інновації, управлінські парадигми, бізнес-моделі будівельних підприємств.*

Актуальність. На даний час підприємства України активно використовують технологічні інновації у будівництві для підвищення ефективності виробничого процесу. До таких відносяться: сучасні будівельні технології та техніка, ефективні будівельні матеріали, методи розрахунків у будівництві; дослідження і проектування ефективних конструкцій, будівель та споруд, енергозберігаючі технології у будівництві тощо. І, майже зовсім, відсутня інформація про інновації у менеджменті будівництва. Як свідчить досвід інших

країн, саме розвиток менеджменту спрямовує підприємство використовувати різні види інновацій та залишатись ефективними навіть в умовах кризи. Тому дослідження досвіду Китаю, який має високі результати на світовому будівельному ринку є актуальним питанням для керівників будівельних підприємств.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. У кожній країні ведеться статистичний огляд стану будівельної галузі та проводиться аналіз ринкових чинників що сприяють, або стримують розвиток галузі. Саме напрямом інновацій в управлінні будівництвом присвячені роботи Anbang Qia, Hailong Chena [1], Robert Walker головного директора корпорації «Нерухомість, проектування та будівництво для United Airlines» [2], українські реалії висвітлені у роботах В. І. Воськало [3], С. В. Ірхіної [4], О. В. Якименко [5], Г. С. Черноіванової [6] тощо. У роботах вітчизняних дослідників багато уваги приділяється необхідності вивчення та запозичення досвіду розвинених країн, розглядаються методи формування інноваційної політики, визначено необхідність модернізації інфраструктури та поліпшення фінансування інноваційної діяльності будівельної галузі. Пропонується більш детально дослідити досвід розвитку будівництва в Китаї, який на даний час має швидкі та ефективні результати та акцентувати увагу на управлінні, яке є, на думку авторів, першим кроком до позитивних змін.

Виклад основного матеріалу. Сучасна світова тенденція розвитку будівництва характеризується невисокими темпами росту, або ж навіть його зниженням. За результатами досліджень KPMG International на даний час стан галузі є більше оптимістичним після декількох років падіння резервів про що свідчить складений прогноз темпів росту світового будівництва (рис.1). Лідерами світового ринку залишаються США, Великобританія, ФРН, Франція, Китай, Японія.



Рис. 1. Темпи росту світового будівництва за регіонами, 2015р. [7]

Великої уваги привертає менеджмент будівництва Китаю, за останні 30 років середня швидкість темпів росту будівельної галузі цієї країни становить понад 20%. За даними Всесвітньої будівництва у 2020 (GCP, 2009), валова продукція Китаю на будівельному ринку буде становити \$ 2,4 млрд US і буде продукцією №1 у світі [1]. Серед п'яти ТОП-світових лідерів будівельних підприємств такі китайські будівельні фірми China Railway Construction Corporation Ltd (№1), China Railway Group Limited (№2), China Communication Construction Company Ltd (№5). Пропонується розглянути особливості менеджменту, що дав такий результат.

По-перше, потрібно зазначити, що будівельна галузь у кожній країні не розвивається самостійно, а залежить від економічного стану всього промислового сектору та фінансової системи країни. По-друге, важливим є курс який обирає держава. Так формування національної інноваційної системи стало пріоритетом національної стратегії розвитку Китаю. Послідовні шляхи комплексного інноваційного розвитку країни дали змогу створити китайську модель економічного зростання. Як вказано в програмі XVII з'їзд КПК, що проходив у жовтні 2007 р., : «Сьогоднішня модель економічного зростання в Китаї

ґрунтується на визначальній ролі держави у створенні ринкового середовища, макроекономічному регулюванні, безпосередньому розподілі ресурсів, опорі на іноземний капітал, експортної орієнтації економіки» [8]. У роботі Anbang Qia, Hailong Chena розглянуті парадигми розвитку управління у будівництві. Три китайські парадигми мають чітку часову характеристику і певні ознаки, що проаналізовані та зведені до табл.1.

Таблиця 1

Характеристики управлінських парадигм Китаю [розроблено автором за джерелом 1]

Управлінська парадигма	Фактори економічного зростання	Тип економічного розвитку	Результати (наслідки) розвитку	Механізм розвитку
I парадигма 1980 – 90-х рр. <i>Внутрішнє управління контрактами</i>	Зростання обсягів виробництва Розвиток продуктивних сил Зростання технічного рівня і якості продукції Зростання обігового капіталу Оновлення основних засобів виробництва Зростання обсягів інвестицій	Еволюційний: поступові кількісні зміни (послідовні)	Процеси ринкової трансформації економіки викликають різке зростання конкуренції, приводить до зростання спеціалізації, пошуків шляхів підвищення продуктивності	Екстенсивний + елементи інтенсивного
II парадигма 90-і рр. – 2000р. <i>Зміна ринкової конкуренції</i>	Прискорення науково-технічного прогресу Економічне використання природних ресурсів Поліпшення фінансових показників Прогресивність структури господарювання Зростання частки споживання Ощадливість виробництва	Револьюційний: біфуркація	Ріст конкуренції, збільшення інвестицій, розширення компаній (переваги від економії на масштабі), ріст продуктивності, спеціалізація будівельних компаній, широке використання нових технологій, створення нової управлінської структури.	Інтенсивний (використання якісно нових елементів)
III парадигма 2000р. – триває на даний час <i>Управління змінами</i>	Менеджмент інновацій у складі управління змінами	Револьюційний: біфуркація	Підвищення ефективності, зростання прибутку, вихід на міжнародний ринок.	Інтенсивний (використання якісно нових елементів)

Потрібно зазначити, що відповідно третій парадигмі, яка триває на даний час, шлях розвитку підприємств відноситься до інноваційного науково-технічного, який характеризується формуванням цільових ринків, постійному пошуку можливостей використання нових елементів управління і, як наслідок, нових технологій за умови урахувань змін зовнішнього середовища.

Як результат проведення комплексу стратегічних змін на рівні держави, на рівні підприємства створена життєздатна бізнес-модель, яка перетворює інновацію в економічну цінність. Отже, якщо відбувається впровадження новацій на будівельному підприємстві, то відбувається зміна бізнес-моделі підприємства. А. Аффа і Ч. Туччі у бізнес-моделі визначають як одну з детермінант – новацію, що впливає на ефективність підприємства, та підкреслюють її значення, як “чинника зміни”. Цей чинник ідентифікується з інноваціями, особливо такими, які мають переломний характер. Разом з тим, інновації це всього лише частина складного процесу техніко-економічної еволюції, що включає в себе зміну не тільки технології виробництва й споживання продукції, але й зміну економічних відносин,

механізмів і інститутів. Тому питання формування й розвитку бізнес-моделі підприємства повинні розглядатися в контексті еволюції управлінських парадигм.

Література:

- Anbang Qia, Hailong Chena. Research on China Construction Project Management Paradigms Change and Development in the Last 30 years [Електронний ресурс] // 27th IPMA World Congress / Procedia - Social and Behavioral Sciences 119 (2014) 321 – 328 // Режим доступу: http://ac.els-cdn.com/S1877042814021284/1-s2.0-S1877042814021284-main.pdf?_tid=2546e9b2-dba3-11e5-a41e-00000aacb35f&acdnat=1456393125_a15a2f9315bc287982b3cde4ed0f8f81
- Robert Walker. Caught between the waves? [Електронний ресурс] /GLOBAL CONSTRUCTION SURVEY 2013 // Режим доступу: <https://www.kpmg.com/ID/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/KPMG-Global-Construction-Survey-2013.pdf>
- Воськало В. І. Використання новітніх технологій у житловому будівництві та стратегіях його розвитку / Вісник Хмельницького національного університету № 6, Т. 3., 2010.– С.232-236
- Ірхіна С. В. Оцінка світового досвіду будівництва доступного для населення житла: можливості застосування в Україні //Електронне наукове фахове видання "Державне управління: удосконалення та розвиток" / Режим доступу до журн. <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=376>
- Якименко О. В. Напрями інноваційної політики розвитку підприємств будівельного комплексу України / Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, № 5(29) 2014. – С. 77-86
- Черноіванова Г. С. Зарубіжний досвід інноваційної діяльності [Електронний ресурс] // Режим доступу до журн.: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%96%.pdf
- GLOBAL CONSTRUCTION SURVEY 2015 // Режим доступу <https://www.kpmg.com/ID/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/KPMG-Global-Construction-Survey-2015.pdf>
- Національна стратегія інноваційного розвитку Китаю [Електронний ресурс] // Режим доступу до журн.: http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/14066.2.1.014.pdf

Horbach L.M.

Ph.D., Associate Professor

Volyn Institute named after V. Lypynskiy MAUP, Ukraine

THE THEORETICAL CONCEPTUALIZATION OF ECOLOGICAL INNOVATIONS

Горбач Л.М.

к.е.н., доцент

Волинський інститут ім. В. Липинського МАУП, Україна

ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ

The article generalizes and systematizes the basic approaches to definition of a category of ecological innovation and formulated the author view for a defined term. It determines that the primary purpose of application of ecological innovation is a reduction of a negative influence of human activity on the environment. It determines the necessity of introduction of ecological innovations with the purpose of decision of modern ecological-economical problems.

Key words: *ecological innovations, innovative activity, environmental technologies, ecological oriented innovation, ecological innovative development.*

У статті узагальнено й систематизовано основні підходи до визначення категорії екологічної інновації та на цій основі сформульовано авторське розуміння цього терміну. Визначено, що основною метою застосування екоінновацій є зниження негативного впливу діяльності людини на довкілля. Обґрунтовано необхідність впровадження екологічних інновацій із метою розв'язання еколого-економічних проблем сучасності.

Ключові слова: *екологічні інновації, інноваційна діяльність, природоохоронні технології, еколого-орієнтовані інновації, еколого-інноваційний розвиток.*

Більшістю країн світу вживаються заходи щодо мінімізації конфлікту між цивілізацією і навколишнім природним середовищем. Основне місце в цьому процесі відводиться екологічним інноваціям. Розвиток сучасного суспільства передбачає впровадження інновацій із високим ступенем екологічності й економічної ефективності.

На сучасному етапі розвитку економіки, розробка і впровадження екологічно орієнтованих інновацій передбачає екологічну реструктуризацію національної економіки за рахунок розвитку високоефективних технологій нового покоління задля зниження

негативного впливу на навколишнє середовище, впровадження принципово нових методів і технологій раціоналізації природокористування, модернізацію виробництва, застосування прогресивних способів і методів очищення відходів виробництва. Це призведе до формування нової моделі природокористування на інноваційній основі.

На сьогодні в економіці природокористування існують важливі напрацювання із формування сучасного понятійного апарату щодо екологічних інновацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних засад розв'язання проблем, пов'язаних із інноваційною діяльністю у природокористуванні зробили такі вчені як: Н. Андрєєва, О. Веклич, Т. Галушкіна, С. Ілляшенко, Т. Карпіщенко, О. Лапко, Л. Мельник, О. Прокопенко, С. Харічков, М. Хвесик та інші.

При цьому слід констатувати, що, не дивлячись на велику кількість наукових досліджень, присвячених даній проблематиці, дослідники не мають єдиної трактовки поняття «екологічні інновації», а тому питання про роль, місце, та орієнтири екоінноваційного розвитку носять дискусійний характер.

В економічній літературі з економіки природокористування представлені різні теорії і концепції, які відображають суть інноваційного процесу, починаючи від класичних до сучасних. Розвиток інновацій у сфері екології відбувається під впливом науково-технічного і технологічного прогресу, який виступає важливим фактором економічного розвитку.

У фаховій літературі існує офіційне визначення інновацій, яке використовується на міжнародному рівні і відповідно до якого інновації визначено як пошук, відкриття, розробка, вдосконалення й адаптація нових процесів, продуктів і організаційних структур [1; 2]. Зауважимо, що ОЕСР (Organisation of Economic Cooperation and Development) до екоінновацій відносить «будь-які інновації, які призводять до зниження впливу на навколишнє середовище».

У цьому контексті Л.Г. Мельник під екологічними інноваціями також розуміє будь-які впроваджені інновації, технології чи продукти, які сприяють зменшенню екодеструктивного впливу на навколишнє середовище [3].

Відзначимо, що у цьому напрямі формулює свої висновки О. Лапко, яка екоінновації трактує як нові товари та послуги, технології, способи організації виробництва, що дозволяють забезпечити еколого-економічну рівновагу між економічним розвитком та захистом навколишнього середовища [4, с. 69].

Таку ж думку висловлюють М.Т. Кундрик та О.С. Білик, які вважають, що екологічними інноваціями виступають будь-які впроваджені новації, технології чи продукти, у тому числі системні та інституційні інновації, які несуть в собі потенціал поліпшення природокористування чи зменшення навантаження на нього. Створення екологічних інновацій передбачає передусім стимулювання власне інноваційної діяльності і, зокрема, стимулювання створення екологічно орієнтованої продукції [5, с. 218; 6, с. 13].

В окремих дослідженнях автори залежно від об'єкта і предмета свого дослідження розглядають «екологічні інновації» як результат або зміну.

Так, Н. Андрєєва, Є. Мартинюк екологічні інновації визначають як кінцевий результат діяльності зі створення, використання екологічно орієнтованих нововведень, що реалізуються у вигляді вдосконалених чи нових екологічних товарів (виробів або послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, які сприяють розвитку та підвищенню соціально-економічної ефективності функціонування підприємств, забезпеченню ресурсно-екологічної безпеки та охорони навколишнього середовища [7].

Згідно з висловлюваннями інших вітчизняних учених, екоінновації – це «результат творчої діяльності, спрямованої на розробку, створення і впровадження нововведень у вигляді нової продукції, технології, методу, форми організації виробництва тощо, які мають прямий або непрямий вплив на зниження екодеструктивного впливу виробництва і споживання на навколишнє середовище та сприяють вирішенню екологічних проблем» [8; 9].

У дослідженні О.В. Прокопенко, екологічні інновації розглядаються як зміни в соціально-економічному розвитку системи господарювання, які поряд із позитивним соціально-економічним ефектом поліпшують стан довкілля або значно зменшують негативний вплив на нього [10, с. 14]

На думку, Т.В. Кузнєцової, Л.Г. Сіпайло екологічні інновації – це вироби або послуги, а також зміни, які провадяться в управлінні й організації виробничої діяльності, техніці і технології, освітній системі, правовій сфері, і які спрямовані на зниження або запобігання негативної дії на навколишнє природне середовище [11, с. 30].

Проаналізовані дослідження науковців щодо визначення сутності екологічних інновацій свідчать, що нині цей термін розуміють досить широко і він має різне змістове наповнення. Безперечно, екологічні інновації, як і будь-які інші, передбачають зміни в техніці, технології, управлінні, правовій системі, з тією лише різницею, що їх результати спрямовані на попередження і зменшення негативного впливу на довкілля. Отже, підходи до визначення екологічних інновацій наближені за своїм змістом до інновацій, але мають екологічну спрямованість.

О.Я. Савчук та Н.П. Яворська, дослідивши генезис появи і поширення екологічних інновацій, роблять висновок про те, що спочатку при визначенні екоінновацій, основний акцент робився на мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище від виробництва і споживання [12, с. 107].

Зважаючи на всі наведені у фаховій літературі підходи до визначення сутності поняття «екологічні інновації», вважаємо, що екологічні нововведення (інновації в галузі природокористування) – це сукупність прогресивних техніко-технологічних змін у виробництві, які призводять до переходу на нові екологічні технології з метою зменшення тиску на довкілля та відновлення екологічної рівноваги і підвищення самовідновлювальної здатності екосистем.

Інакше кажучи, екологічні інновації – це прогресивний процес впровадження нових ідей, які призводять до вироблення і впровадження екологічно чистих природоохоронних технологій, а також структурних зрушень в економіці загалом та економічного зростання. Результати екологічних інновацій призводять до вироблення й впровадження екологічно чистих природоохоронних технологій.

Екологічні інновації, як справедливо відзначає російський учений Ю.В. Яковець [13, с. 153-154], «...забезпечують раціональне, економніше використання залучених до виробництва природних ресурсів, ефективніші методи їх відтворення (пошук та розвідка родовищ корисних копалин, збільшення площ лісів, меліорація та рекультивація земель тощо) та зменшення шкідливих викидів у навколишнє середовище».

На думку російської дослідниці Н. М. Яшалової, до екологічних інновацій відносять «розробку і застосування ресурсозберігаючих технологій, створення екологічно чистих продуктів, впровадження нових способів організації виробництва, таких як екологічний менеджмент, екологічний маркетинг тощо» [14, с. 74].

Заслужовують на увагу напрацювання російських учених-екологів, зокрема Н.В. Пахомової, К.К. Ріхтера, Г.Б. Малишкова [15, с. 8], які у межах формування «зеленої економіки» виділяють, так звані, «зелені інновації», під якими розуміють процес розробки і комерціалізації нових шляхів вирішення екологічних проблем за посередництвом технологічних поліпшень, які охоплюють продуктові, процесні, організаційні і маркетингові вдосконалення.

Вищевикладені визначення екологічних інновацій дозволяють не тільки широко охопити різні аспекти екоінноваційної діяльності, а й здійснити їх класифікацію, необхідну для ефективного управління інноваційним процесом. Найбільш розповсюдженими є такі класифікаційні підходи до екологічних інновацій, визначені у роботах [7, с. 207; 8, с. 47; 9, с. 194; 10, с. 14; 16, с. 386]. Так, залежно від сфер реалізації виділяють: технічні (технологічні); організаційні; економічні; соціальні, правові; від значимості в економічному розвитку: базисні; поліпшувальні; псевдоінновації; за критерієм новизни: радикальні (одиничні,

системні, революційні технології), модифікаційні; за компонентами природного середовища, з якими пов'язана еколого-інноваційна діяльність: однокомпонентні, комплексні; за видом одержуваного ефекту: спрямовані на отримання економічного, екологічного, соціального, бюджетного та інтегрального ефектів; за напрямками застосування: першого типу (спрямовані на залучення в суспільне виробництво нових природних сил та ресурсів, ефективніше їх використання для задоволення потреб суспільства), другого типу (спрямовані на забезпечення охорони навколишнього середовища від шкідливих наслідків виробництва і життєдіяльності, негативних наслідків інших інновацій, які поліпшують умови життя людей та існування екосистем, зберігають природний капітал).

Аналіз літературних джерел дозволяє стверджувати, що одним із пріоритетних напрямків забезпечення інноваційної діяльності у природокористуванні є впровадження ресурсозберігаючих та безвідходних технологій, оскільки повторне, безвідходне і комплексне використання сировини і матеріалів у сучасних виробництвах і технологічних процесах, можуть стати одним із варіантів вирішення деяких екологічних проблем.

Таким чином, вирішення екологічних проблем вимагає впровадження екологічно орієнтованих інноваційних розробок, зокрема розробки нових поколінь очисних споруд, методів очищення шкідливих промислових викидів і стоків, а також реалізації заходів, спрямованих на екологізацію технологічних процесів, запровадження природонеруйнівних, природонезабруднюючих, ресурсозберігаючих та екологічнобезпечних видів техніки і технологій, способів організації виробництва, форм господарювання, безвідходних або маловідходних замкнутих виробничих циклів тощо, які уможливають зменшення кількості розсіюваних відходів та споживання первинних природних матеріальних ресурсів.

На сьогодні є розробки щодо широкого застосування екоінновацій, які відображаються здебільшого у таких напрямках: електроенергетиці, будівництві, машинобудуванні, агропромисловому комплексі, хімічній та харчовій промисловості, інформаційно-комунікаційних системах, нанотехнологіях, біотехнологіях, технологіях атомної енергетики, ядерного паливного циклу, безпечного поводження з радіоактивними відходами і відпрацьованим ядерним паливом, технології водневої енергетики, створення енергозберігаючих систем, альтернативний транспорт і логістика, авіаційно-космічні технології, контроль забруднень, управління водними ресурсами і відходами, виробництво стійких будівельних матеріалів і зелене будівництво.

Отже, екологічно спрямована інноваційна діяльність, яка обумовлена потребами ринку, має бути орієнтована на природоохоронний ефект, тобто забезпечувати зменшення і навіть нейтралізацію та попередження забруднення навколишнього природного середовища. Водночас така діяльність так чи інакше повинна враховувати й оцінювати ймовірний вплив новітніх технологій на довкілля.

Література:

1. OECD Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. – Paris: OECD, 2005. – 163 p.
2. Kutlaca D. Innovation Policy – a Frame for Change. // D. Kutlaca, B. Borsi, G. Papanek, eds. Supporting RECORD Centres for Excellence: Conclusions for Policy. – Budapest: BUTE. – 2004. – P. 25-58.
3. Мельник Л. Г. Экологическая экономика: Учебник / Л. Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2001. – 350 с.
4. Лапко О. Екологічний фактор в інноваційній діяльності / О. Лапко // Економіка України. – 1998. – № 8. – С. 69.
5. Кундрик М. Т. Податкове стимулювання системи екологічних інновацій в Україні / М. Т. Кундрик // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 218.
6. Білик О. С. Перспективи, державна політика та засоби підтримки екологічних інновацій в Україні / О. С. Білик // Матеріали Міжнародного симпозіуму «Інноваційна політика та законодавство в ЄС та Україні: формування, досвід, напрямки наближення». – К.: Фенікс, 2011. – С. 13-15.
7. Андреева Н. Н. Экологические инновации и инвестиции: сущность, системология, специфика взаимодействия и управления / Н. Н. Андреева, Е. Н. Мартынюк // Сучасні проблеми економічної теорії і практики // Вісник Хмельницького національного університету : наук. журнал. – Сер.: Економічні науки. – Хмельницький : Вид-во ХНУ. – 2011. – № 2, т. 2. – С. 205-209.

8. Карпіщенко Т. О. Науково-методичні основи удосконалення економічного механізму розвитку еколого-інноваційної діяльності / Т. О. Карпіщенко, О. І. Карпіщенко, К. В. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування та організація виробництва. – Суми: Вид-во СумДУ, 2002. – № 1–2. – С. 46–54.
9. Пахаренко О. В. Інновації в екологію як передумова забезпечення стратегії сталого розвитку водного господарства / О. В. Пахаренко // Вісник СумДУ. – № 7 (91). – 2006. – С. 194.
10. Прокопенко О. В. Екологізація інноваційної діяльності: мотиваційний підхід: монографія / О. В. Прокопенко. – Суми: Університетська книга, 2008. – 392с.
11. Кузнєцова Т. В. Роль екологічних інновацій у забезпеченні сталого розвитку країни / Т. В. Кузнєцова, Л. Г. Сіпайло // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т.2. – С. 30.
12. Савчук О. Я. Концептуальні підходи до уточнення поняття «екоінновації» / О. Я. Савчук, Н. П. Яворська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 107.
13. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2004. – 444 с.
14. Яшалова Н. Н. Экологические инновации как приоритетное направление «зеленой» экономики / Н. Н. Яшалова // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – № 5. – 2012. – С. 72-81.
15. Пахомова Н. В. Структурные преобразования в условиях формирования «зеленой» экономики: вызовы для российского государства и бизнеса / Н. В. Пахомова, К. К. Рихтер, Г. Б. Малышков // Проблемы современной экономики. – № 3 (43). – 2012. – С. 7-15.
16. Хумарова Н. І. Домінанти екологізації інноваційного розвитку / Н. І. Хумарова // Економічні інновації. – 2010. – Вип. 40. – С. 377-390.

**Vihlyayeva I.V.,
Gritsenko A.N.**

Branch of the Institute "Saint-Petersburg's Institute of foreign economic relations, economic and law", Russia, Moscow Region, Naro-Fominsk

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN REFORMING THE HOUSING AND UTILITIES SECTOR

Вихляева И.В.

кандидат экономических наук

Гриценко А.Н.

кандидат экономических наук

Филиал образовательного учреждения ВО «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права» в г. Наро-Фоминске Московской области

РОЛЬ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕФОРМИРОВАНИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

The article describes the effective management of housing and communal complexes at the present stage of Russian economy development, which require rethinking the concept, because the economic potential of this industry is still used to a very small extent.

Keywords: *economy, national economy, housing and communal services, public-private partnership, social support of the population*

В статье описаны проблемы эффективного управления жилищного и коммунального комплексов на современном этапе развития российской экономики, которые требуют переосмысление концепции, потому что хозяйственный потенциал этой отрасли используется до сих пор в очень малой степени.

Ключевые слова: *экономика народного хозяйства, жилищно-коммунальное хозяйство, государственно-частное партнерство, социальная поддержка населения*

В настоящее время анализ состояния жилищного и коммунального комплексов указывает на необходимость принятия активных действий по их реформированию и модернизации. Одни из наиболее перспективных направлений решения данной задачи – это активное привлечение к данному процессу частного бизнеса и частных инвестиций на основе частно-государственного партнерства.

На современном этапе развития российской экономики требуется переосмысление концепции эффективного управления ЖКХ, потому что хозяйственный потенциал этой отрасли используется до сих пор в очень малой степени.

Реализация потенциала комплекса ЖКХ может стать своего рода катализатором развития всей системы национальной экономики, поскольку ЖКХ, как локальная рыночная система, является составной частью общей системы национальной экономики России.

Методы управления ЖКХ во времена командно-административной экономики и при переходе к рыночным отношениям не дали существенных результатов, а наоборот только ввели отрасль в глубочайший кризис. Системный кризис российского жилищно-коммунального хозяйства характеризуется недоступностью основных жилищно-коммунальных услуг для значительного числа граждан, низким качеством и нестабильностью их предоставления, что в значительной степени обусловлено недостаточным вниманием государства к проблемам его развития.¹ Дальнейшее ослабление государственной поддержки отрасли, тем более в условиях мирового финансового кризиса, привело к ограничению и дальнейшему ухудшению качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, невыполнению планов национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России", потере устойчивости функционирования систем жизнеобеспечения населения.

Поэтому сегодня стоит острая потребность, чтобы найти такую модель управления, которая позволила бы не только вывести ЖКХ из кризиса, но и обеспечила бы ей интенсивный тип роста.

Главная причина кризиса в отрасли – недостаток профессиональных организаций и специалистов, способных управлять процессами, происходящими в комплексе ЖКХ². Одним из способов решения данной проблемы видится в создании модели интенсивного (инновационного) развития ЖКХ с одновременным созданием в крупных городах и регионах России специализированных структур – региональных государственно-частных компаний ЖКХ (РГЧК ЖКХ) (по образу и подобию управляющих компаний).

Организационно-правовой формой РГЧК ЖКХ может быть форма акционерных обществ, учредителями которых могут быть администрация города и инвесторы, которые специализируются или занимаются жилищным строительством, а также реконструкцией и модернизацией инженерно-коммунальной инфраструктуры.

Система управления ЖКХ должна быть представлена в виде совокупности управляющей и управляемой подсистем. Управляющая подсистема будет заниматься выработкой, принятием и трансляцией управленческих решений, которые обеспечат их выполнение, во главе нее будет находиться центральное звено – РГЧК ЖКХ. Управляемая система – ЖКХ – будет воспринимать принятые управленческие решения и реализовывать их на практике.

Стратегия функционирования ЖКХ регионов должна непременно опираться на федеральную стратегию развития ЖКХ, поэтому в центре совокупности ЖКХ регионов и мегаполисов должно находиться Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству. Приоритетным во всей этой схеме будет являться принцип удовлетворения интересов потребителя жилищно-коммунальных услуг.

В целом управление ЖКХ должно быть основано на синтезе государственного регулирования и рыночного саморегулирования для достижения как краткосрочных, так и долгосрочных целей жилищно-коммунальной политики³.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых

¹ Вихляева И.В., Асеева М.А. Факторный анализ инновационной деятельности в современной России // Science Time. 2014. №10 (10) С.80.

² Савин К.Н. Анализ теории и практики реформирования жилищно-коммунального комплекса России: монография / Науч. ред. д-р экон. наук Б.И. Герасимов. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2014. – 172 с.

³ Иванова Ю.В. Регулирование системы управления жилищно-коммунальным комплексом мегаполиса: монография. – СПб: СПбГАСУ, 2013. – 168 с.

задач на взаимовыгодных условиях. По оценкам экспертов, ГЧП можно позиционировать как новую технологию развития экономики.

Мировой опыт показывает, что существенным элементом гражданского общества и сопутствующего ему климата социального согласия выступает сочетание социальной ответственности государства и бизнеса. Существующее выражение "Собственность обязывает" определяет основное ее содержание. Современные западные концепции социальной ответственности уже не задаются вопросом, каковы истинные границы деятельности государства и бизнеса или что они должны делать для тех, кто непосредственно находится в сфере их влияния. Сегодня бизнес должен взять на себя ответственность за социальные приоритеты, цели, проблемы и нужды.⁴

Международный опыт общественно-частных партнерств по данным Всемирного банка свидетельствует о том, что такие формы сотрудничества успешно реализуются на более чем 500 объектах в 40 странах мира. Приход в города успешно развивающегося бизнеса позволяет вовлечь не только инвестиции и высочайшей квалификации, менеджмент, но и в целом способствует развитию определенных территорий и регионов.

Общепризнанная модель социального партнерства отработывалась, и шлифовалась десятилетиями и строилась на тщательно выверяемом и оберегаемом балансе трех сторон:

- 1) государства;
- 2) предпринимателей;
- 3) профсоюзов.

Она столь важна, что получила наднациональный характер – существует система международных правовых гарантий, соответствующих документов и органов и организаций, которые следят за их соблюдением. Во главе них стоит Международная организация труда со штаб-квартирой в Женеве. Мировым сообществом разработан целый комплекс принципов и стандартов социального партнерства, а также государственно-частного партнерства ("public – private partnership").

К сожалению, в отечественной научной среде данное явление пока не изучено должным образом. Государственно-частное партнерство - можно определить как институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг. Однако детали процессов осуществления государственно-частного партнерства применительно к конкретным сферам экономики еще недостаточно разработаны, и в настоящее время эти процессы во многом реализуются методом проб и ошибок.

Тем не менее, в жилищно-коммунальном хозяйстве Российской Федерации уже имеются определенные предпосылки для широкомасштабной реализации частно-государственного партнерства.

Оборот средств в отрасли имеет положительную динамику. Спрос на жилищно-коммунальные услуги постоянен и к настоящему времени стоимость годового объема предоставляемых услуг уже превышает 3 трлн. руб., а это является весомым аргументом (возвратности кредитов) в пользу приоритета модернизации ЖКХ в системе мер государственно-частного партнерства.

Нам уже существенно удалось продвинуться в следующих направлениях:

- 1) в деле формирования рыночных условий;
- 2) снижения административного присутствия;
- 3) развития конкуренции с целью оптимизации качества обслуживания и его цены;
- 4) совершенствования системы социальной поддержки населения и тарифного регулирования.

Заработали институты развития:

- 1) Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства;

⁴ Асеева М.А., Глеба Ольга Владимировна, Азарникова Илона Валерьевна Время перемен в коммерческой деятельности // Science Time. 2014. №9 (9) С.9.

2) Фонд содействия развитию жилищного строительства;

3) Агентство ипотечного жилищного кредитования.

Также принимаются меры по разработке эффективных мер, которые направлены на достижение наиболее сбалансированного сотрудничества между государственными властями и частными компаниями в целях улучшения строительства и эксплуатации общественных инфраструктур и повышения качества коммунального обслуживания.

Государственно-частное взаимодействие базируется на делегировании предоставления коммунальных услуг на определенный срок частному оператору. Осуществление государственно-частного партнерства позволяет объединить передовые механизмы государственной системы коммунального обслуживания и эффективность менеджмента частного сектора, финансирование инвестиционных проектов на основе доходов, полученных им от эксплуатации арендуемых инфраструктур.

В ЖКХ пришел частный бизнес: появились сотни частных операторов на рынке коммунальных услуг, включая 5 крупных, на долгосрочные договоры аренды муниципальной инфраструктуры перешли территории, где проживает 15% населения России, появились частные компании регионального масштаба, которые работают на основе полной приватизации основных фондов. К примеру, с 2003 г. по 2009 г. доля частных операторов на рынке возросла с 2 до 20% и продолжает постепенно расти.

ГЧП способны решать такие взаимосвязанные задачи:

1) распределение во времени погашения инвестиционной задолженности государства перед ЖКХ и другими сферами социальной экономики;

2) снятие инвестиционного барьера для участия средств частных лиц в модернизации и реформировании социальной экономики;

3) формирование режима согласования интересов участников инвестиционного процесса;

4) обеспечение социальной ответственности государства за ранее принадлежавшие ему элементы инфраструктуры социальной экономики.

Основной задачей, которая стоит перед участниками проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), является точное и более полное классифицирование и распределение рисков, которые может взять на себя каждая из сторон⁵.

Рассмотрим, какие риски могут возникнуть при решении задачи, поставленной перед участниками проектов ГЧП.

Рисками государства как партнера по проекту ГЧП следующие:

1) необходимость в дополнительных ресурсах;

2) могут быть не обеспечены должным образом обязательства перед населением из-за необеспечения выполнения работ в установленные сроки, роста цен на услуги и т.п.;

3) возникновение конкретных протестов населения или общественных организаций в связи с нарушением природоохранной среды, близости строительства к жилью и т.д.;

4) существует вероятность не нахождения партнера со стороны частного бизнеса в связи с несовершенством нормативно-правовой базы.

Риски частного сектора при реализации проектов ГЧП носят более существенный характер и их можно представить в виде четырех основных групп:

1) риски, связанные с работой государственных (муниципальных) властных структур;

2) риски, связанные с участием государственных (муниципальных) структур как партнера в реализации совместного проекта;

3) риски, связанные с собственной деятельностью бизнес-структур;

4) риски, возникающие в связи с протестами населения, международных и общественных организаций.

Поэтому одна из самых сложных задач при реализации проектов ГЧП – распределение рисков между партнерами.

⁵ Агитаев Е. Развитие государственно-частного партнерства в ЖКХ Российской Федерации // Социальная политика и социальное партнерство. – 2011. – №3. – С. 44-45.

Литература:

1. Агитаев Е. Развитие государственно-частного партнерства в ЖКХ Российской Федерации // Социальная политика и социальное партнерство. – 2011. – № 3. – С. 44-45.
2. Асеева М.А., Глеба Ольга Владимировна, Азарникова Илона Валерьевна Время перемен в коммерческой деятельности // Science Time. 2014. №9 (9) С.9.
3. Вихляева И.В., Асеева М.А. Факторный анализ инновационной деятельности в современной России // Science Time. 2014. №10 (10) С.80.
4. Иванова Ю.В. Регулирование системы управления жилищно-коммунальным комплексом мегаполиса: монография. – СПб: СПбГАСУ, 2013. – 168 с.
5. Савин К.Н. Анализ теории и практики реформирования жилищно-коммунального комплекса России: монография. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2014. – 172 с.

Kostenko A.G.,

Undergraduate, Bachelor

Odessa Institute of Trade and Economics of

Ukrainian University of Finance and International Trade, Ukraine

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

PLACE AND ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN ECONOMY OF UKRAINE AND ODESSA'S REGION

Костенко А.Г.

студентка, бакалавр

Одеський торговельно-економічний інститут

Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

Гура О.Л.

к.е.н., доцент

Одеський фінансово-економічний коледж

Київського національного торговельно-економічного університету

МІСЦЕ І РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

The article analyzes the peculiarities of attracting foreign direct investments into Ukraine and Odessa region, the main problems of attracting foreign investments are investigated and suggests the main solutions of this problems.

Keywords: *foreign direct investment, foreign capital, investment activities*

У статті проаналізовано особливості залучення прямих іноземних інвестицій в Україну та в Одеську область, досліджено головні проблеми надходження іноземних інвестицій та запропоновано основні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, іноземний капітал, інвестиційна діяльність*

На сучасному етапі становлення вітчизняної економіки досить вагому роль відіграють прямі іноземні інвестиції. Іноземні інвестиції - цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [1].

Прямі іноземні інвестиції займають особливе місце серед форм міжнародного руху капіталу. Це зумовлено двома основними причинами:

— прямі іноземні інвестиції - це реальні інвестиції, які, на відміну від портфельних, не є чисто фінансовими актами, що виражені в національній валюті;

— прямі іноземні інвестиції, на відміну від портфельних, звичайно забезпечують управлінський контроль над об'єктом, в який інвестовано капітал.

В останні роки спостерігається зниження обсягу залучених іноземних інвестицій у економіку країни, що спричинено рядом проблем. Основними з них є: неналежно розвинений механізм захисту прав власності; несприятливий фінансовий простір; низька ефективність ринків товарів і послуг тощо. Зниження обсягу залученого іноземного капіталу потрібно припинити, а для цього потрібно зробити багато нового. Бо саме за допомогою інвестицій

відбувається не тільки піднесення економіки, а у результаті і підвищення добробуту населення [2,7].

Обсяг залучених з початку 2015 року прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 1 липня 2015 р. становив 42851,3 млн. дол. США (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) та в розрахунку на одну особу населення – 1000,5 дол.

За даними Держстату у січні – червні 2015 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1042,4 млн.дол. США та вилучено 351,3 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації, за даними Держстату, за цей період становить 3604,0 млн. дол. США (у т. ч. за рахунок курсової різниці – 3539,3 млн. дол. США).

На підприємствах промисловості зосереджено 31,5 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 25,9 %.

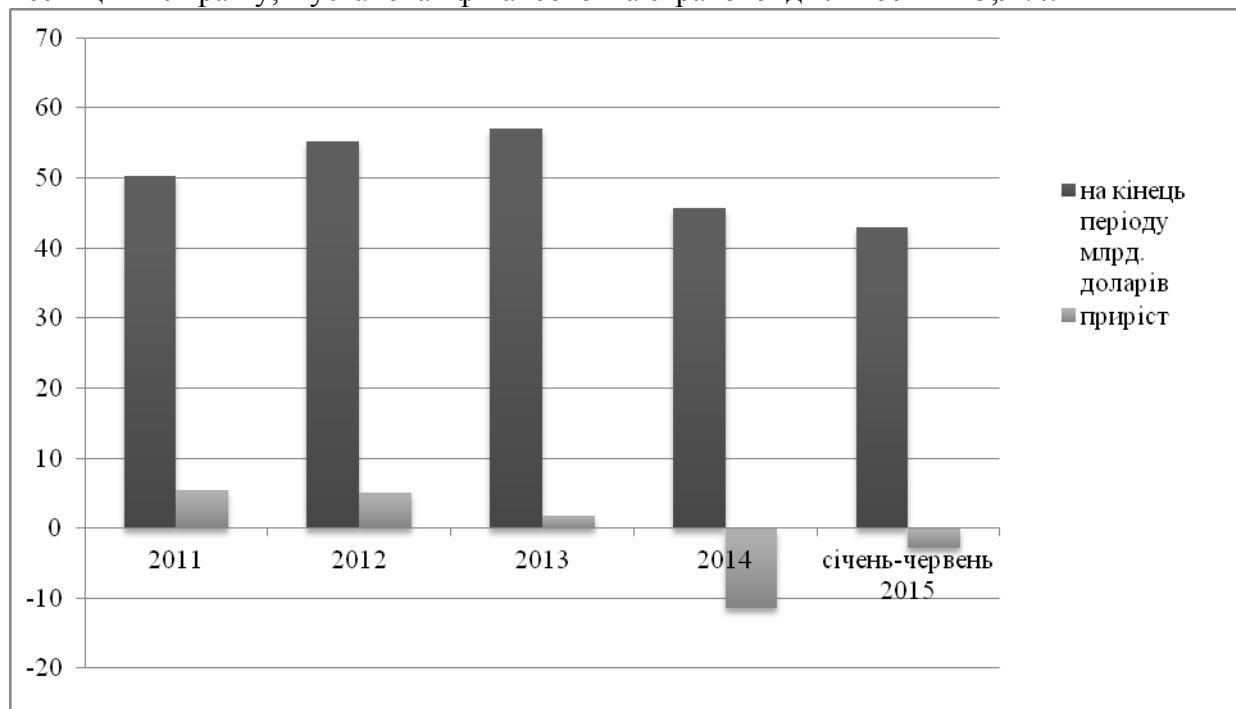


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій млрд. доларів США [3]

У 2015 році інвестиції надходили зі 133 країн світу. Із країн ЄС із початку року внесено 33154,9 млн. дол. інвестицій (77,4% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 9696,4 млн. дол. (22,6%).

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 12274,1 млн. дол., Німеччина – 5489,0 млн. дол., Нідерланди – 5108,0 млн. дол., Російська Федерація – 2685,6 млн. дол., Австрія – 2354,3 млн. дол., Великобританія – 1953,9 млн. дол., Британські Віргінські Острови – 1872,6 млн. дол., Франція – 1539,2 млн. дол., Швейцарія – 1371,2 млн. дол. та Італія – 966,6 млн. дол.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на 1 липня 2015 р. становив 6254,4 млн. дол., у т.ч. у країни ЄС – 6015,4 млн. дол. (96,2% загального обсягу), в інші країни світу – 239,0 млн. дол. (3,8%).

Прямі інвестиції з України здійснювались до 46 країн світу, переважна частка яких була спрямована до Кіпру (93,0%).

Вимоги українських прямих інвесторів за борговими інструментами до підприємств прямого інвестування за кордоном на 1 липня 2015 р. становили 218,0 млн.дол.

Загальний обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу та боргових інструментів) в економіку країн світу становив 6472,4 млн.дол. США.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в економіку України [3], (млн. дол. США)

Показник	Усього	у тому числі з	
		країн ЄС	Інших країн світу
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1 січня 2015 р.	54070,7	42789,5	11281,2
Акціонерний капітал нерезидентів на 1 січня 2015 р.	45764,2	35603,9	10160,3
Надійшло акціонерного капіталу нерезидентів	1042,4	419,8	622,6
Вибуло акціонерного капіталу нерезидентів	-351,3	-222,2	-129,1
Інші зміни вартості акціонерного капіталу нерезидентів (зміна вартості, утрати, перекласифікація інвестицій тощо)	-3604,0	-2646,6	-957,4
з них курсова різниця	-3539,3	-2773,0	-766,3
Акціонерний капітал нерезидентів на 1 липня 2015 р.	42851,3	33154,9	9696,4
Боргові інструменти (заборгованість за кредитами та позиками, зобов'язання за торговими кредитами та інші зобов'язання перед прямими інвесторами)			
на 1 січня 2015 р.	8306,5	7185,6	1120,9
на 1 липня 2015 р.	8850,4	7609,1	1241,3
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1 липня 2015 р.	51701,7	40764,0	10937,7

Таблиця 2

Прямі інвестиції з України в економіку країн світу [3], (млн. дол. США)

Показник	Усього	у тому числі в	
		країни ЄС	інші країни світу
Прямі інвестиції резидентів в економіці країн світу (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1 січня 2015 р.	6562,7	6239,7	323,0
Акціонерний капітал резидентів в економіці країн світу на 1 січня 2015 р.	6350,7	6033,3	317,4
Надійшло акціонерного капіталу резидентів	26,4	0,0	26,4
Вибуло акціонерного капіталу резидентів	-81,4	-1,9	-79,5
Інші зміни вартості акціонерного капіталу резидентів (зміна вартості, утрати, перекласифікація інвестицій тощо)	-41,3	-16,0	-25,3
з них курсова різниця	-40,9	-16,0	-24,9
Акціонерний капітал резидентів в економіці країн світу на 1 липня 2015 р.	6254,4	6015,4	239,0
Боргові інструменти (вимоги за кредитами та позиками, торговими кредитами та інші вимоги до підприємств прямого інвестування)			
на 1 січня 2015 р.	212,0	206,4	5,6
на 1 липня 2015 р.	218,0	207,5	10,5
Прямі інвестиції резидентів в економіці країн світу (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1 липня 2015 р.	6472,4	6222,9	249,5

Протягом 2014-2015 років Урядом України вжито комплекс заходів зі створення якісно нових умов ведення бізнесу, що мають забезпечити відбудову економіки України та її стабільний розвиток [3].

Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал), внесених в економіку Одеської області з початку інвестування на 1 жовтня 2015 року склав 1 357 700 000 доларів. Це на 5,1 % менше обсягів інвестицій на початок 2015 року. При цьому з країн ЄС внесені 976 600 000 доларів (71,9 % загального обсягу) і з інших країн світу - 381 100 000 доларів (28,1 %).

У січні-вересні 2015 в економіку Одеської області іноземні інвестори вклали 23,5 мільйонів доларів прямих інвестицій, зменшення капіталу склало 96 200 000 доларів (у тому числі за рахунок курсової різниці - 75,3 мільйони доларів).

На підприємствах промисловості зосереджено 544,6 мільйонів доларів (40,1 % загального обсягу прямих інвестицій в область), у тому числі переробної - 343,6 мільйонів доларів.

На підприємствах транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності зосереджено 304 500 000 доларів (22,4 % загального обсягу прямих інвестицій в область).

В організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном прямі інвестиції становлять 151 600 000 доларів (11,2 %), у фінансовій та страховій діяльності акумульовано 138,0 мільйонів доларів (10,2 %), на будівельних підприємствах - 63,9 мільйонів доларів (4,7 %), в оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів - 49,0 мільйонів доларів. (3,6 %), в організаціях та установах з професійної, наукової і технічної діяльності - 51,0 мільйонів доларів (3,8 %) [4].

Негаразди в інвестиційній сфері пояснюються цілою низкою причин, серед яких є:

- значний інвестиційний ризик, викликаний соціально-економічною та політичною нестабільністю;
- мінливість і непередбачуваність законодавчої бази(передусім податкової);
- дезінтеграція реального та фінансового секторів економіки;
- загальне скорочення державних видатків(особливо державних інвестицій та державного споживання), обмеження їх головним чином соціальними потребами;
- надмірний рівень оподаткування;
- значне податкове навантаження на товаровиробників змушує частину підприємств обирати шлях приховування від держави результатів своєї економічної діяльності та відходити у тіньовий сектор;
- відтік капіталів за кордон;
- часткова доларизація та європеїзація економіки (внутрішній витік капіталів) [5, 218].

Переваги іноземного інвестування для України проявляються в наступному:

- створення додаткових та збереження існуючих робочих місць;
- активізація підприємницької діяльності;
- залучення сучасних технологій і "ноу-хау";
- сприяння виходу на світові ринки [5, с. 125].

Пропозиції щодо стимулювання інвестиційної діяльності та створення умов для збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій:

- 1) підготовка і просування інвестиційних пропозицій підприємств різних форм власності на інвестиційному ринку;
- 2) створення системи інституцій і механізмів, що полегшують діяльність інвесторів в Україні;
- 3) здійснення скоординованої інформаційно-маркетингової політики, що суттєво покращить інвестиційну привабливість України в світі;
- 4) реалізація інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»[6, с. 185].

Література:

1. Про режим іноземного інвестування: Закон України (від 19.03.1996 №9396 – XIV зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>
2. Любимов В.І. Шляхи удосконалення організаційно-економічного механізму залучення прямих інвестицій в економіку України // Інвестиції: практика та досвід - №15. – 2014 р.-с.2
3. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
5. Сазонець І.А., Джусов О.А., Сазонець О.М. Міжнародна інвестиційна діяльність: Навч. посіб. - К.:Центр навч. літ., 2015 р - с.156
6. Тарасевич В.М. Національна економіка: Навч. посіб. - К.:Центр учб. літ., 2014 р - с.278

7. Інвестиційний аналіз (модульний курс): Навчальний посібник /О.Л. Гура, І.В. Степанова. - 2-ге вид, перероб. і доп. – Одеса: Атлант, 2015.- 232с.

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

Sheremeta V.M.

Undergraduate, Bachelor
*Odessa Institute of Trade and Economics of
Ukrainian University of Finance and International Trade*

PROBLEMS OF RESIDENTIAL AND COMMERCIAL INVESTMENTS IN THE USA AND THE POSSIBILITY OF THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Гура О.Л.

к.э.н., доцент

*Одесский финансово-экономический колледж
Киевского национального торгово-экономического университета, Украина*

Шеремета В.М.

студентка, бакалавр

*Одесский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета, Украина*

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И КОММЕРЧЕСКУЮ СФЕРУ НА ТЕРРИТОРИИ США И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

The article reviewed the current state and volume of residential and commercial investments in the USA in dynamics and the possibility of their implementation within the Ukrainian economy according to international practices. The problems and peculiarities this process are researched; the solutions and propositions are given.

Keywords: residential investment, commercial investment, investment attractiveness

В статье рассматриваются в динамике состояние и объемы инвестиций в жилищное строительство и коммерческую сферу на территории США и возможность их применения в соответствии с зарубежным опытом в условиях украинской экономики. Рассмотрены проблемы и особенности данного процесса, даны рекомендации и приведены пути их решения.

Ключевые слова: инвестиции в жилищное строительство, инвестиции в коммерческую сферу, инвестиционный климат

Данная статья призвана рассмотреть два вида реальных инвестиций, которые являются популярными во многих ведущих мировых странах, а именно инвестиции в жилищное строительство (residential investment) и инвестиции в коммерческую сферу (commercial investment).

Цель исследования. Целью данной статьи является рассмотрение обоих видов инвестирования, их сравнение с учетом различных критериев и выбор оптимального типа инвестирования для среднестатистического субъекта (инвестора).

Актуальность. в связи с усугубившимся финансовым кризисом в нашей стране, а также такими явлениями как энтропия, гиперинфляция, внешними и внутренними социально-экономическими проблемами, на первый план все чаще и чаще выходит поиск людьми возможности альтернативных вложений для получения дополнительной прибыли, выгоды, либо просто для сохранения денежных средств в иной форме на время нестабильности экономики. На данный момент грамотное инвестирование и является источником дополнительных доходов, возможностью диверсификации сбережений и сохранения их от инфляции.

Последние исследования и публикации. На написании статьи отразились мнения таких известных западных экономистов и профессиональных инвесторов, как Б.Грэм, Д.Богл, Б. Малкиел и других.

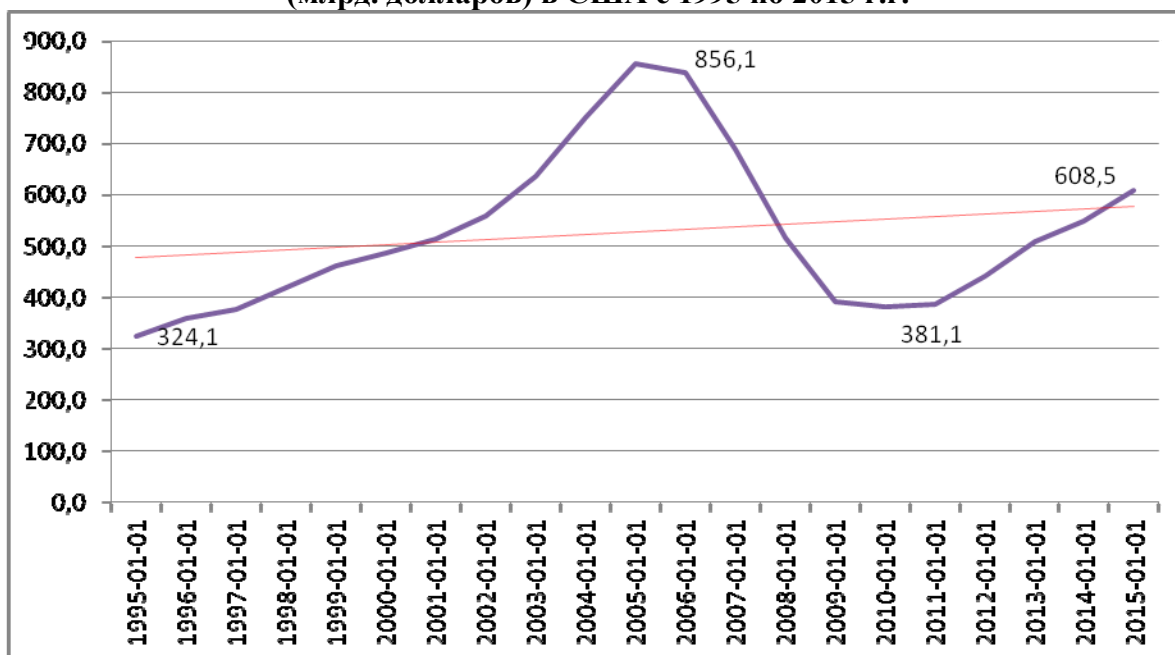
Изложение основного материала. Согласно Бюро экономического анализа (*The Bureau of Economic Analysis (BEA)*), **инвестирование в жилищное строительство (residential investment)** - это инвестирование в сооружение жилых домов, как для отдельных семей, так и для объединений семейного типа, улучшение (изменение, перестройка, модификация) уже существующей жилой площади для субъектов домохозяйствования, затраты на постройку частных домов и домов дачного типа, а также затраты на выплату комиссии брокерам с продажи жилищных построек [1].

По мнению известного американского политика, экономиста и правозащитника Вильяма Мак-Бриджа, вышеизложенное определение требует существенного дополнения. Так, ученый, предложил внести туда также любые работы, связанные с дополнительным оборудованием помещения, ликвидация которого может привести к ухудшению объекта инвестирования, повлечь за собой неизбежные утраты его привлекательности для инвесторов (товарном виде), снизить оценочную стоимость, нанести вред самой структуре. К ним он, в частности, относил установку отопительных труб и сооружений, кондиционеров и аппаратов для фильтрации воздуха[2].

Информация об ежегодном объеме и динамике изменений частных инвестиций в жилищное строительство на территории США представлена на графике 1.

График 1

Объемы фиксированных инвестиций в жилищное строительство населением (млрд. долларов) в США с 1995 по 2015 г.г.



Данный график позволяет сделать закономерный вывод о целесообразности инвестирования в жилищное строительство. Но остается актуальным вопрос о возможности их успешного осуществления в условиях украинских реалий.

Множество отечественных инвесторов считает, что инвестиционные тенденции в Украине в перспективе могут пропорционально отразить основные тренды и тенденции США, но лишь при условии решения ряда экономических проблем. Следует подчеркнуть также и тот факт, что украинское население менее склонно риску и осуществляет денежные вложения в основном в виде депозитных вкладов, отдавая предпочтение безопасности перед прибыльностью. Данный экономический феномен объясняется в первую очередь недостаточными объемами чистых доходов населения, что негативно отражается как на уровне жизни, так и на уровне инвестиций домохозяйств в экономику.

Необходимым условием преодоления этого барьера есть увеличение уровня поступлений в бюджет домохозяйств, что в свою очередь приведет к увеличению у них объемов свободных денежных ресурсов, которые и будут основой необходимого экономике Украины потока внутренних инвестиций. При этом важным фактором является

регулирование уровня цен в стране, которые ни в коем случае не должны обгонять уровень доходов населения. В противном случае предложенный выше вариант будет нежизнеспособным.

Обратимся к альтернативному варианту денежных вложений, а именно к инвестированию в коммерческую сферу.

Согласно двум наиболее авторитетным англоязычным источникам: Investopedia[3] и BusinessDictionary[4] инвестиции в коммерческую сферу (commercial investment) включают в себя возможности вложения в следующие источники:

1. инвестирование в приносящие прибыль предприятия, в виде купли-продажи определенных, изготавливаемых ними, товаров и услуг, и генерирования таким образом положительного денежного потока (cash flow);
2. инвестирование в объекты, которые не используются для целей постоянного проживания в них. Сюда можно отнести универмаги, магазины, заправки, отели, рестораны и бизнес центры [5].

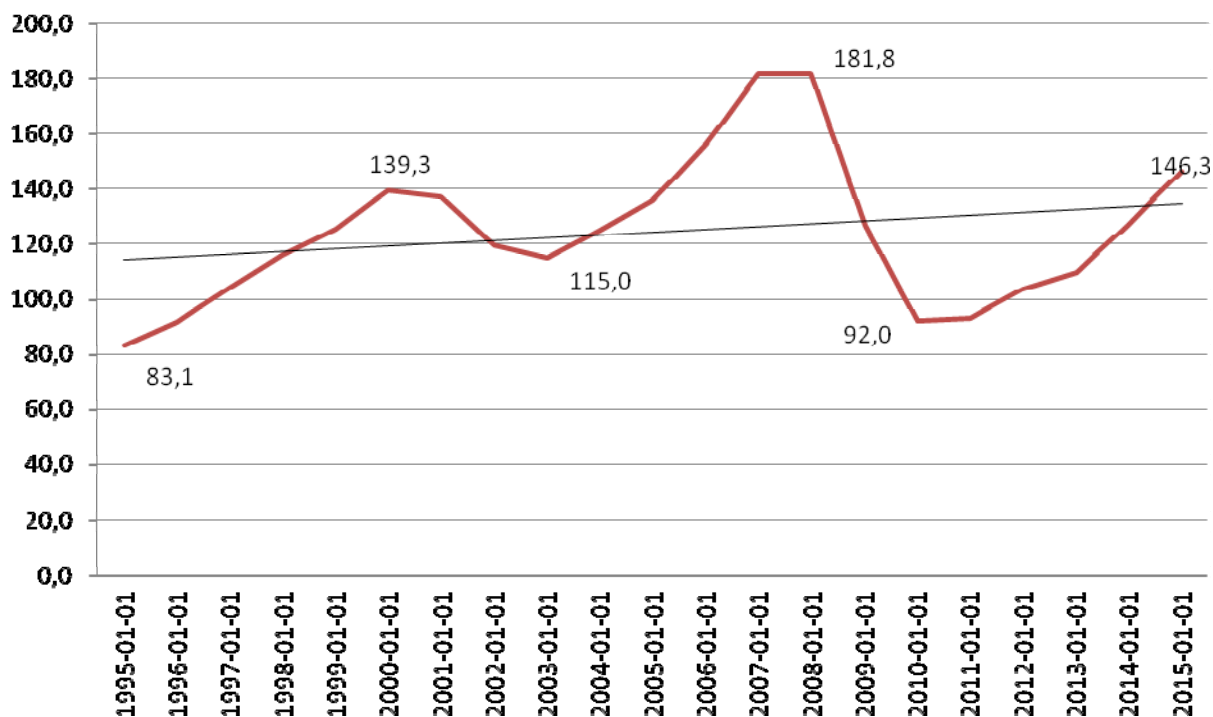
Очевидно, что данный вид инвестиций открывает для инвесторов более широкий ряд возможностей, большой выбор потенциальных объектов вложений, возможность диверсификации денежных средств благодаря распределению их между разными объектами вложений и т.д.

Однако, данному виду инвестиций присущ и более высокий риск, который непосредственно связан с потерей всех или части вложенных средств. В противовес инвестициям в жилищное строительство, инвестиции в коммерческую сферу являются менее надежными, но потенциально более прибыльными. Стоит упомянуть и о возможности инвестирования в акции компаний, обладающих стабильным положением на рынке и приносящих стабильные дивиденды. В этом случае уменьшается как уровень риска, так и уровень прибыли.

Более структурированная информация об уровне инвестиций в коммерческую сферу на примере США представлена на графике 2:

График 2

**Объемы коммерческих инвестиций (млрд.долларов) населением США
с 1995 по 2015 гг.**



Как видно из сравнения двух графиков, инвестиции в жилищное строительство куда более популярны у жителей США, нежели аналогичные инвестиции в коммерческие

структуры. Простое объяснение этого заключается в том, что, хотя, коммерческие инвестиции являются куда более доходным источником получения прибыли, они несут в себе более высокие риски. Следовательно, применяя аксиому того, что большая часть населения не склонна к риску, получаем имеющийся результат.

Необходимо также упомянуть, что в США уровень жизни значительно выше чем уровень жизни в Украине, что проявляется в первую очередь в расширенных инвестиционных возможностях жителей США, как в сфере жилищного, так и коммерческого строительства. Конечно, данные виды инвестирования требуют специальных знаний, к некоторым из которых сложно получить доступ, образования либо опыта работы в данной сфере. Существует возможность использования определенных инвестиционных фондов (организации, которые уже получили широкое признание за границей, в развитых странах Европы и Америки). Данные фонды призваны нивелировать разницу в уровне образования различных инвесторов, предоставляя возможность любому человеку при наличии определенных финансовых возможностей поручить фонду проведение операций инвестиционного характера с его капиталом. В данном случае деньгами инвестора будут управлять профессионалы, которые, за определенную комиссию, способны значительно снизить уровень риска подобных вложений.

Подобный подход к вопросу актуален и в отношении украинского населения, за исключением того, что к вышеописанным ограничениям можно добавить также отсутствие необходимых финансовых и информационных возможностей. Под ними я понимаю низкий уровень заработной платы в нашей стране при высоком уровне инфляции и росте цен, что не позволяет населению производить увеличение накоплений (savings), а полностью поглощается потреблением (consumption), и отсутствию развитого финансового рынка на территории нашей страны.

В Украине также существуют паевые инвестиционные фонды, однако, данные институты совместного инвестирования были практически полностью скопированы с законодательной базы США и не переделаны под экономику нашей страны. Так, например, остается открытым вопрос о правомерности и механизма ликвидации данного вида фондов. В связи с неразвитостью фондового рынка на Украине поднимается даже вопрос о целесообразности существования подобных фондов и их эффективности их функционирования.

В данном случае целый ряд негативных факторов не располагает к увеличению числа коммерческих инвестиций со стороны резидентов Украины в ее экономику. Конечно, остается возможность иностранных вложений в эту сферу, но здесь играют роль уже совсем другие ограничения, к которым можно отнести, как законодательную базу (которая характеризуется постоянными изменениями), так и нестабильную социально-политическую ситуацию в самой Украине, что резко негативно сказывается на ее инвестиционном климате (investment attractiveness).

Выводы. В заключение хотелось бы заметить, что динамика, показанная США наглядно демонстрирует прежде всего успех этой страны и косвенно отображает на себе упущенные возможности Украины. В настоящее время наше население положительно не готово к потенциальным возможностям инвестирования. В основном экономически необразованное, оно не способно принимать рациональные решения касательно большинства важных вопросов инвестирования, не располагает способностями к прогнозированию и долгосрочному анализу рыночной ситуации, просчету позитивных и негативных сторон тех или иных вложений и т.д. В данный момент в силу вышеизложенных причин, рассмотренные реальные инвестиции рассмотренные реальные инвестиции почти не осуществляются населением, что негативно сказывается не только на финансовом положении домохозяйств, но и на экономике Украины в целом.

С целью способствования развитию национальной экономики в виде увеличения уровня инвестиций, осуществляемых населением Украины, в частности развития жилищного и коммерческого секторов как объектов инвестиций, большая часть разъяснительной работы

должна быть направлена на средний класс, который пока что еще обладает необходимыми для инвестирования финансовыми возможностями. В этом случае, есть возможность увеличить объем частных вложений в экономику Украины, что несомненно позитивно отразится на ней.

Однако, как уже было указано выше, в настоящее время существует ряд объективных причин, которые прямо или косвенно препятствуют увеличению объемов инвестиций в экономику Украины со стороны как резидентов, так и нерезидентов. Несмотря на то, что инвестиции в жилую недвижимость в Украине являются категорией, скорее развивающейся, нежели пребывающей в состоянии стагнации (падение цен на недвижимость привлекает многих людей вкладывать деньги именно в этот сектор экономики), коммерческие инвестиции скорее всего останутся некой «terra incognita» даже в разрезе долгосрочной перспективы.

Кратко резюмируя вышесказанное, целесообразно заметить также, что превалирование жилищных инвестиций над коммерческими процесс закономерный и объективно преобладающий среди групп вложений аналогичного риска. Его популярность обусловлена высокой доступностью и низким уровнем знаний, необходимым для его успешного применения на практике.

Литература:

1. U.S. Department of commerce / Bureau of economic analysis [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bea.gov/>
2. Calculated risk / Finance & Economics [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.calculatedriskblog.com>
3. Investopedia [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.investopedia.com>
4. Economic research / Federal Reserve Bank of St. Louis [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://research.stlouisfed.org>
5. Інвестиційний аналіз (модульний курс): Навчальний посібник /О.Л. Гура, І.В. Степанова. - 2-ге вид, перероб. і доп. – Одеса: Атлант, 2015.- 232с.

Yesbolova A.

PhD student

A.Yassewi International Kazakh-Turkish University, Turkistan, Kazakhstan

Maciejczak M.

PhD

Warsaw University of Life Sciences, Warsaw, Poland

MEASURES FOR DEVELOPMENT OF POULTRY INDUSTRY IN KAZAKHSTAN

Further development of the market of poultry industry production, the entry of Kazakhstan in the Customs Union dictates necessity of teaching the set of the tasks, connected with modernization and increasing in scales of production and realization of poultry industry production. In this regard, in the present article considered the problems and analyzed statistical data of the main indicators of the market of poultry industry production during 1991 - 2014. On the basis of the analysis the measures for development of poultry industry and elimination of shortcomings were given.

Key words: poultry industry, analysis, poultry meat, Kazakhstan

Nowadays the production of poultry industry development in Kazakhstan taking place on the basis of the strengthening the international competition, caused by globalization of the economic relations in the world. Sharpness of a problem amplifies by import of fowl from the USA and Brazil that substantially has impact on the market of production of Kazakhstan poultry farming of [1].

The level of development of branches of agro-industrial complex and production of high-quality production has a great influence on health of the nation, quality of life and a social and economic situation in the country. As well as other countries, Kazakhstan cannot exist without own competitive agriculture, well developed food market.

In the conditions of the market relations formation a value of a problem of increase of competitiveness of production keen increases in agro-industrial complex. This problem for Kazakhstan has the special importance, as at the state, and regional levels. Its many aspects are one

of the directions in state programs of development, both the agro-industrial complex most market, and its separate branches.

Today the economic theory considers the market as economic category and defines it as set of the concrete economic relations and communications between buyers and sellers, and also resellers concerning the movement of the goods and money reflecting economic interests of subjects of the market relations and providing an exchange of products. The market is a set of the economic relations between producers and consumers mediated through supply and demand. Because of the market consumers have impact on production. Therefore concept of the market is not only an exchange, it covers all phases of public reproduction - production, distribution, an exchange, consumption [2,4].

An important role in food security of the country is played by the market of poultry industry production which develops and functions under the general economic laws.

It should be noted that today poultry breeding in Kazakhstan is one of the most important branches of agriculture. At the same time, development of poultry breeding branch in many respects depends on the selection work directed on improvement of productive and breeding qualities, creation of new breeds, lines and cross-countries of all species of an agricultural bird, and also the full and balanced feeding and introduction of new highly effective technology. Conducting poultry breeding on an industrial basis gives the chance to receive high-quality production with high efficiency of payment of forage. Development of this branch is influenced by a lot of aspect: adverse ecological situation, new diseases, and insufficient financing [3, 5].

During the Soviet period in Kazakhstan worked 80 poultry farms. Annually 3, 5 million eggs and 150 thousand tons of poultry meat were made [6]. After the year 1990 year bird livestock in Kazakhstan was sharply reduced (see figure 1). By 1997 the crisis phenomena were overcome and the gradual growth of a livestock of a bird began. In process of revival of the large poultry-breeding enterprises which kept production base with the finished production cycle, and also developments of poultry breeding in the private sector, in recent years the livestock of birds in all categories of farms in the Republic of Kazakhstan increases. Rather sharp rise in the production of fowl was observed in 2006-2007, if in 2005 its production made 40 thousand tons, in 2006 – 65 thousand tons, in 2007 – 76 thousand tons.

It is possible to estimate on figure 1, a dynamics of bird livestock of during 1991-2014 in Kazakhstan, where the positive tendency of growth for the *last six years* is visible.

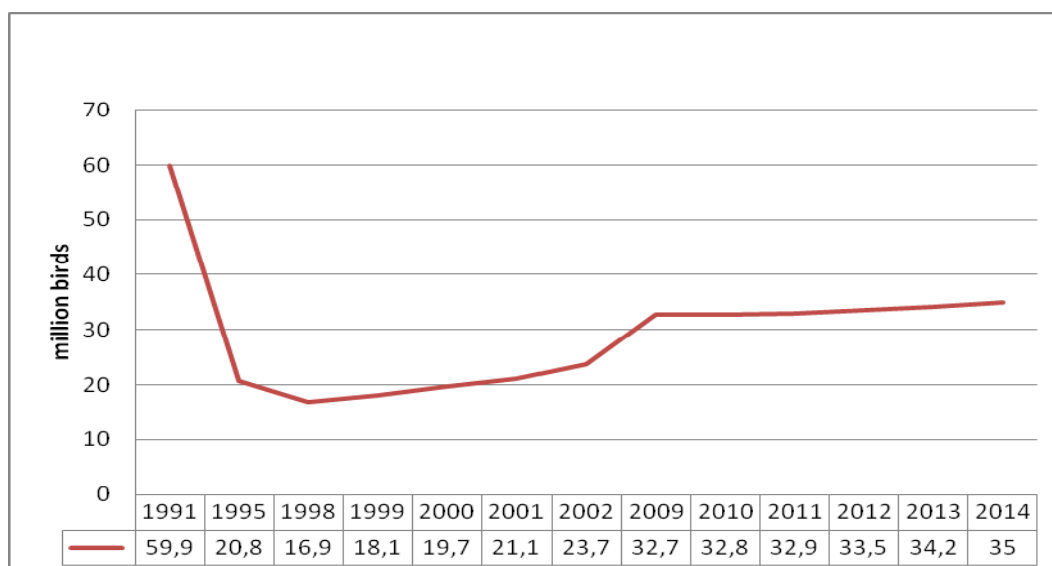


Figure 1. Total poultry numbers in the Republic of Kazakhstan (million birds)

Source: Committee on statistics of MNE RK⁶

⁶ Committee on statistics of MNE RK - Committee on statistics of Ministry of National economy of the Republic of Kazakhstan, web site: <http://www.stat.gov.kz/>

As shows Figure 1, for the period 2000-2014 years the tendency of increase in number of birds by 15, 3 million birds came to light. At the same time it should be noted that in 1991 in the country 59,9 million birds that is 1,7 times more were or on 24,9 million birds exceeds an indicator of in 2014 [6,7].

The crisis state of agro-industrial complex after disintegration of the Soviet Union is the main reason of number of bird's reduction, and as a result leads the poultry breeding branch in large-scale import dependence, and it in turn negatively influences a solution of the problem of food security of the country in general.

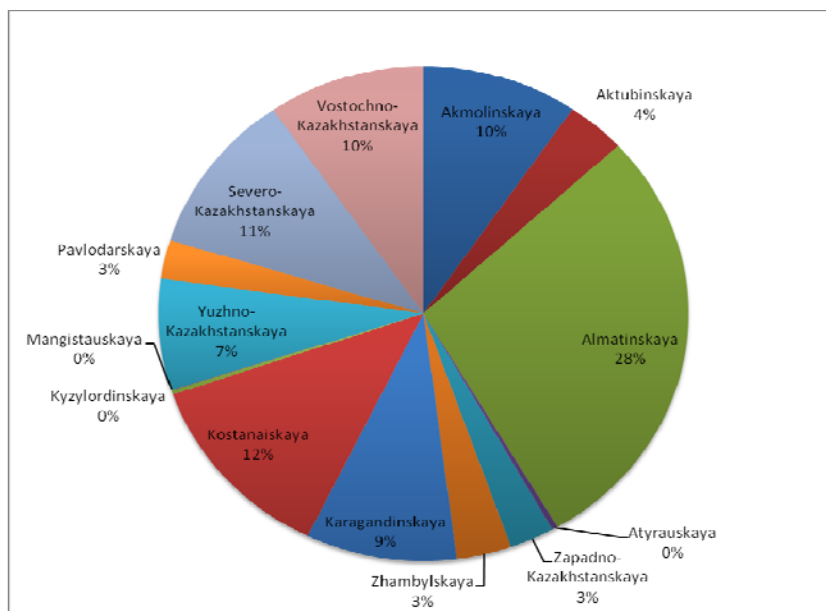


Figure 2. Total poultry numbers on regions, %

Source: Committee on statistics of MNE RK

According to data of Committee on statistics of MNE RK, the first place on the number of birds in all categories of farms in 2013 is occupied by Almaty region (Almatinskaya), share -28, 4%. In turn Kostanaysky (Kostanaiskaya) and North Kazakhstan (Severo-Kazakhstanskaya) areas are 12, 5% and 11 % respectively [9]. As for Atyrausky (Atyrauskaya), Kyzylordinskaya and Mangistausky (Mangistauskaya) areas, a share of their participation are the most minimum and the reason for that are adverse climatic conditions for poultry breeding.

Table 1

Total poultry numbers by types of farms, million birds

Title/Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Rate of increase/decrease 2014 to 2007, %
Agricultural enterprises	14,5	15,1	15,5	17,9	19,1	20,4	21,4	22,8	157,2
Peasant (private) farms	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	133,3
Household's plots	13,3	14,1	14,3	14,4	13,4	12,8	12,4	11,8	88,7
All types of farms	28,3	29,5	30,1	32,8	32,9	33,5	34,2	35,0	124

Source: Committee on statistics of MNE RK

According from data of table 1 follows that 65% of birds are in agricultural enterprises, other 34% in household's plots (in comparison with 2007 the number of bird in farms of the household's plots reduced 11,2%) and 1,2% in peasant (private) farms. In the whole the poultry numbers increased during 2007-2014 in all categories of farms by 24%.

Poultry industry in Kazakhstan develops considerable rates in recent years. Also there is it, generally at the expense of the industrial enterprises. Following the results of 2014 the share of

agricultural enterprises in production of meat poultry are 94, 3% or 126, 6 thousand tons of poultry meat and eggs – 70, 5% or 3 026, 1 million eggs.

Consider the main indicators of development of poultry industry in Kazakhstan (see Table 2).

Table 2

The main indicators of development of poultry industry in Kazakhstan

Title/Year	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Rate of increase/decrease 2014 to 2005, %
poultry meat production, thousand ton											
Agricultural enterprises	33,2	54,4	55,7	55,7	70,3	94,4	94,4	115,7	128,3	126,6	381
Peasant (private) farms	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	67
Household's plots	12,2	9,9	8,4	9,4	8,9	8,8	7,5	7,2	7,4	7,4	61
Farms of all types	45,7	64,6	64,3	65,3	79,4	103,0	102,0	123,1	135,8	134,2	294
Egg production, million											
Agricultural enterprises	1282,1	1210,3	1341,8	1 626,7	1935,7	2 358,7	2 371,8	2 356,0	2 576,3	3 026,1	236
Peasant (private) farms	16,1	19,6	16,6	14,7	14,6	13,6	11,7	15,0	17,0	18,9	117,4
Household's plots	1215,8	1 264,8	1 305,8	1 347,7	1356,1	1 348,0	1 335,0	1 302,4	1302,6	1246,2	102,5
Farms of all types	2514,0	2494,7	2664,2	2989,1	3306,4	3720,3	3718,5	3673,4	3896,0	4291,2	171

Source: Committee on statistics of MNE RK

Table 2 shows that production of poultry meat in all categories of farms during 2005 - 2014 increased by 3 times or 88, 5 thousand tons and production of eggs - 71% for the similar period.

At the same time, the indicator for 2014 on production of poultry meat decreased to 2013 by 1, 6 thousand tons. The main reason for decrease in production of poultry meat is increasing in a livestock of laying hens, and as a result led to increase in production of eggs by 570, 8 million eggs for this period.

For the last 3 years it was succeeded to increase security of the population of the Republic with poultry meat of a domestic production above national norms of consumption (see Table 3).

Table 3

Poultry meat consumption in Kazakhstan

Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012
National consumption rate, kg per capita in a year	5,47	5,47	5,47	5,47	5,47	5,47
Medical consumption rate, kg per capita in a year	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5
Actual consumption, kg per capita in a year	13,5	12,5	11,7	13,9	15,8	18,7
Actual production, kg per capita in a year	4,16	4,17	4,93	6,3	6,1	7,3

Source: Committee on statistics of MNE RK, "Kazagromarketing" JSC⁷

From table 3 follows that in 2012 the actual consumption of poultry meat exceeded a medical rate of consumption. Thus 60% of needs of the republic are provided at the expense of import poultry meat.

Despite the growing production of poultry meat within the country, its consumption increases significantly faster rates. Average annual increase in production of poultry meat during 2010-2013 was 14, 4 thousand tons, when growth of consumption of poultry meat - 29 thousand tons per year.

Following the results of 2013 a realization of poultry meat in domestic market - 303,5 thousand tons, having decreased by 3,3% in comparison with previous year. Thus the share of import was 56% or 169, 9 thousand tons.

⁷ "Kazagromarketing" JSC web site: <http://www.kazagro.kz>

In process of increase of consumption level of poultry meat also import volume grows. Following the results of 2012 to Kazakhstan 192, 2 thousand tons of poultry meats were delivered. In poultry meat structure of import leads the USA. Including within a quota 100 thousand tons of poultry meats were delivered.

It should be noted that the cost of the poultry meat delivered from the USA is lower than cost made in Kazakhstan even out of a quota (for example if 1 kg of poultry meat, made in Kazakhstan costs 2000 US dollars, the delivered meat from the USA out of a quota – 1494 US dollars) [“Kazagromarketing”].

For increase in production and providing the local markets for poultry enterprises of the meat direction it is required to carry out modernization of lethal shops with application of the lines conforming to the modern requirements of production sanitation and ecology providing the improved trade dress of meat, its quality and release of the cooled production including:

- replacement of the outdated equipment, including application of modern energy saving and ecologically safe installations;
- the further re-equipment of workshops of finished goods directed on expansion of the range and use of modern methods of consumer packing;
- modernization of treatment facilities for minimization of ecological consequences from activity of shops of slaughter and processing;
- retrofitting of laboratory base of the enterprises for toughening of quality control at all stages of processing of meat raw materials and release of finished goods that will demand certain measures of the state support and will allow these poultry enterprises to compete in the region with the brought in frozen production.

In general poultry farming is one of the most perspective branches of agro-industrial complex of Kazakhstan having the high market potential and attractive profitability.

References:

1. State program on development of agro-industrial complex in the Republic of Kazakhstan for period 2013-2020 years "Agrobusiness-2020". Source: <http://mgov.kz/programma-agrobiznes-2020/> (Date views: 05.03.2016)
2. Master plan for "Development of meat poultry farming for 2014-2020". Source: <http://mgov.kz/programma-agrobiznes-2020/> (Date views: 25.03.2016)
3. Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan. Source: <http://www.stat.gov.kz/faces/home> (Date views: 15.02.2016)
4. Nuraliyev S. U. Competitiveness of production of agro-industrial complex in the conditions of globalization and liberalization of the economic relations in the world market//Rural economics and the overworking enterprises. Volume: 1, Issue: 1-2. Pages: 14-17. Published: 2009.
5. Wieck, C., B. Rudloff, A. Heucher and Th. Heckeley, 2014. Agri-investments and public spending in selected vulnerable countries – will they contribute to reduce food insecurity? Ag. Econ. Search., 3:213-220.
6. Kerry, K.L. and E. Vernon, 2006. A review of past agribusiness management research. Agribusiness. 4:397–408.
7. Flake L., Zharmagambetova Zh. Kazakhstan poultry sector update. USDA FAS/Global Agricultural Information Network, 19.12.2013 (Date views: 7.03.2016)

Isaeva N.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Degtiarova O.V.

Postgraduate

Zukovsky national aerospace university "KhAI", Ukraine

«UKRAINE - 2020»: THE STRATEGIC DOCUMENTS SYSTEM INDEPENDENCE ESTIMATION

Ісаєва Н.І.

к.е.н., доцент,

Дегтярьова О.В.

аспірант

Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського «ХАІ», Україна

СТРАТЕГІЯ «УКРАЇНА - 2020»: ОЦІНКА НЕЗАЛЕЖНОСТІ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНИХ ДОКУМЕНТІВ

The paper examines the main problems that accompany the process of the strategy development itself, the drawbacks of the current Ukrainian strategic law base, main world strategic tendencies and the possibility of Ukraine to fit into the global strategic environment. The successful experience of EU's and Poland's strategic documents implementation is examined. On this base, the recommendations for Ukraine are proposed.

Key words: strategy, strategic environment, strategic documents system, strategic forecasting.

В статті розглянуті основні проблеми, що супроводжуючи безпосередньо сам процес розробки стратегії, недоліки існуючого законодавства в Україні, основні світові стратегічні тенденції та вірогідність України вписатися у світовий стратегічний простір. Досліджено вдалий досвід впровадження стратегічних документів Євросоюзу та Польщі. На цій основі, розроблено рекомендації для України.

Ключові слова: стратегія, стратегічний простір, система стратегічних документів, стратегічне прогнозування.

На сьогодні, в багатьох розвинутих країнах майбутній розвиток держави базується в основному на головних постулатах законодавчо-підтвердженої національної системи стратегічних документів. Такі системи розроблені в Євросоюзі, США, Канаді, Росії, Японії, Китаю та в інших країнах.

За сучасними оцінками Міжнародного валютного фонду [6] світове зростання в 2015 році склало 3,1%, в 2016 прогнозується на рівні 3,4%, а в 2017 році 3,6%. Згідно з прогнозом МВФ, зростання світової активності буде більш прискореним в країнах з розвинутою економікою та більш поступовим в країнах, що розвиваються та в країнах в яких ринки ще тільки формуються. Таким чином, особливо актуальним для України є питання розробки та впровадження ефективних стратегії задля досягнення більш прискореного соціально-економічного розвитку.

В документі дослідження Комісії зі Зростання та Розвитку Світового Банку [10] виділено п'ять узагальнених характеристик для країн, що змогли підтримувати різке зростання та розвиток протягом значного періоду часу. Ці країни змогли використати можливості у світовій економіці завдяки:

- Підтримки як відкритої торгівлі так і інвестиційної політики;
- Підтримки макроекономічної стабільності;
- Стимулювання високих інвестиційних ставок та високих ставок заощаджень;
- Створення можливостей для ринків розміщати ресурси;
- Керуванню зацікавленого уряду та такому, що сповнений довіри.

Таким чином, підвищення якості життя, успішність подолання розриву між бідними та багатими прошарками населення можливе лише завдяки гарно розроблений національній стратегії сталого розвитку.

Починаючи з 2013 року в Україні було розроблено, та прийнято Верховною Радою України ряд стратегічних документів, створених з метою визначення основних стратегічних напрямів України та покращення соціально-економічних умов громадян України: національна стратегія, регіональна стратегія та чотирнадцять стратегій за стратегічними напрямками (рис 1).

В порівнянні із сусідньою Польщею, українська система стратегій має схожу структуру та представлена також двома головними державними стратегіями [8] та [9]) та дев'ятьма інтегрованими стратегіями розвитку, що тісно пов'язані одна з одною та двома головними стратегіями. Кожна з них відповідає конкретному міністерству уряду Польщі. На відміну від України, польська система стратегій взаємопов'язана з головними стратегіями та відповідає заявленим цілям та пріоритетам.

Незважаючи на те, що мета кожної національної стратегії будь-якої країни однакова - досягнення соціально-економічного покращення життя кожного громадянина за допомогою основних засобів соціально економічної політики - кожна окрема країна виходячи з географічних, політичних, економічних та інших умов розробляє власну унікальну стратегію розвитку з власними унікальними показниками, які необхідно досягти.

1. Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020" від 12.01.2015 № 5/2015 [5]
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року від 06.08.2014 № 385 [2]

1. Про Національну стратегію з оздоровчої рухової активності в Україні на період до 2025 року 09.02.2016 № 42/2016
2. Стратегії розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення на період до 2020 від 30.12.2015 № 1407-р
3. Про Стратегію національно-патріотичного виховання дітей та молоді на 2016 - 2020 роки від 13.10.2015 № 580/2015
4. Національної стратегії у сфері прав людини від 25.08.2015 № 501/2015
- Стратегії розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року від 19.08.2015 № 844-р
5. Стратегії розвитку Державної прикордонної служби від 23.11.2015 № 1189-р
6. Про Стратегію національної безпеки України РНБО; Рішення від 06.05.2015
7. Про схвалення Стратегії реформування державної служби та служби в органах місцевого самоврядування в Україні на період до 2017 року та затвердження плану заходів щодо її реалізації від 18.03.2015 № 227-р
8. Про Стратегію реформування судочинства та суміжних правових інститутів на 2015-2020 роки 20.05.2015 № 276/2015
9. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014-2017 роки від 14.10.2014 № 1699-VII
10. Енергетична стратегія України до 2030 року від 24.06.2013 р. № 1071-р
11. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" від 17.02.2009 № 965-VI
12. Про схвалення Стратегії подолання бідності від 16.03.2016 № 161-р
13. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року від 25.06.2013 № 344/2013
14. Про схвалення Стратегії розвитку бібліотечної справи на період до 2025 року "Якісні зміни бібліотек для забезпечення сталого розвитку України" від 23.03.2016 № 219-р

Рис.1. Система стратегій України *

**Джерело: побудовано авторами*

Номінально, Стратегія «Україна - 2020» та план її реалізації були розроблені з урахуванням «Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» (що прописано в преамбулі до самого документу) [5]. Тим не менш, Україні, як і будь-якій іншій інтегрованій у світове економічне суспільство державі, доводиться розробляти власну залежну стратегію: як від політики інших країн так і від рекомендацій світових організацій та об'єднань. Аналітично, нами було розроблено Узагальнену схему процесу впливу сторонніх чинників на систему стратегічного планування України, залежної від основних світових агентів впливу (рис. 2).

Аналіз сучасних державних розробок в світовому стратегічному просторі визначив наступний розподіл наявних стратегій на:

- зовнішньо-залежні (стратегії розвитку України, Індія, Азербайджан, Аргентина та інші);
- частково-зовнішньо залежні (Китай, Росія, Канада та інші);
- та незалежні (Євросоюз, США, Японія та інші).

Розглянемо основні організації, що впливають на процес розробки та впровадження стратегії в Україні, регіональні особливості та особливості реалізації. «Стратегія сталого розвитку "Україна - 2020"» (далі - Стратегія) визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України» [5].

Використавши, вищезазначену узагальнену схему нами отримано практичну схему процесу впливу сторонніх чинників на систему стратегічного планування України (Рис.3). Отримана схема дозволяє зробити наступні висновки: по-перше, система стратегічних документів України не достатньо узгоджена. Так, в тексті Постанови «Про Програму

діяльності Кабінету Міністрів України» від 14.04.2016 № 1099-VIII [1], в якій зазначено основні завдання Уряду, не робиться ніяких посилань на стратегічний документ «Україна-2020».

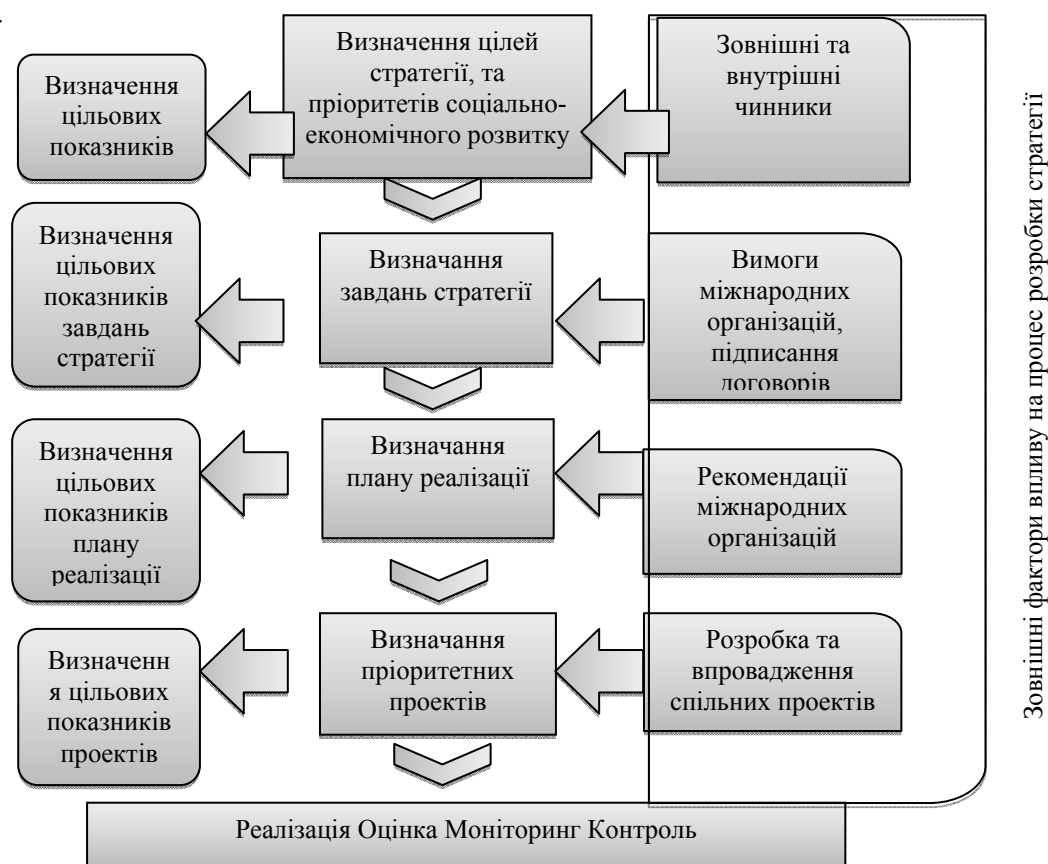


Рис. 2. Узагальнена схема процесу впливу сторонніх чинників на систему стратегічного планування України

**Джерело: побудовано авторами за допомогою аналізу*

Також, значним недоліком цього документу є відсутність визначених цільових показників, які б могли продемонструвати ступінь виконання зазначених завдань, строки їх виконання, джерел фінансування та виконавців. Цей стратегічний документ має більш конкретний перелік дій ніж зазначено в Стратегії, детальніше розкриває завдання Кабінету Міністрів на поточний рік, частково розширюючи перелік першочергових пріоритетів визначених в «Україна-2020».

Розглянувши План «Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку “Україна-2020”» [4], можна побачити значний вплив на розробку конкретних завдань з боку ЄС, МВФ, ЄБРР та інших організацій. Зазначимо, що в документі Плану, як і в документі Програми також не має визначених цільових показників, джерел фінансування.

Одним із основних засобів реалізації стратегії є конкретні Проекти, як на загальнодержавному так і на місцевому рівнях. Розглянувши основні, як спільні так і національні, проекти, відмітимо необхідність створення Єдиної Системи Стратегічних Проектів (ЄССП), які б підпорядковувалися прийнятому Плану реалізації стратегій, попередньо узгодженому з визначеними в Програмі Уряду завданнями, покликаними впровадити задекларовані в Стратегії першочергові пріоритети та цілі.

Запропоновані в Стратегії “Україна-2020” двадцять п’ять цільових показників [5], що визначаються незалежні експертними організаціями мають свої особливості, які не враховано при їх якісному визначенні. Так, наприклад, в той час як в Україні будуть реалізовані значні, як якісні так і кількісні зміни, на фоні інших країн, ці зміни можуть бути непомітними, і це не відзначиться у світових рейтингах, продемонструвавши неспроможність та неякісність обраної стратегії. Тому, вважаємо, що необхідно розробити

власну Систему Стратегічних Показників (ССП), яка б була узгодженою із стратегічними показниками Євросоюзу, курс на вступ до якого було обрано Урядом, та враховувала політичні, економічні, географічні та інші особливості України.

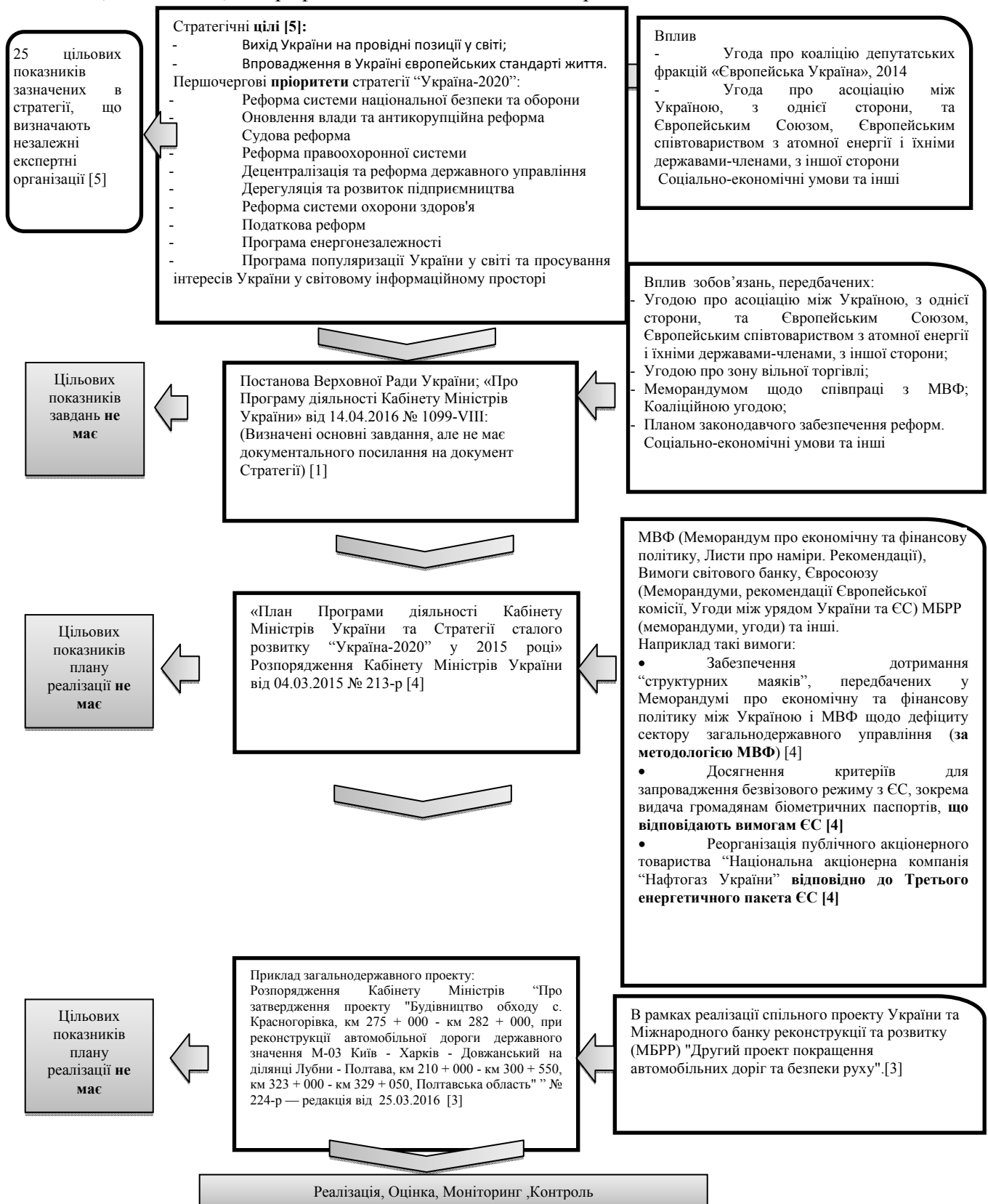


Рис. 3. Практична схема процесу впливу сторонніх чинників на систему стратегічного планування в Україні

**Джерело: побудовано авторами*

На нашу дуку, доцільно звернути увагу на вдалий приклад впровадження ефективної системи стратегічних документів в Євросоюзу та Польщі. Оскільки Євросоюз є дуже складною організацією, що намагається враховувати позицію кожного з її членів, то і стратегічні документи є дуже складною, але чітко і якісно розробленою системою, яка розраховує як вклад так і вигоду для кожної з її країни-учасниці. Розглянемо документ Стратегії «Європа-2020» [7], розроблений з метою повернути ЄС на путь зростання після кризи 2008 року.

Так, стратегія «Європа-2020» має п'ять основних цілей із визначеними конкретними показниками в області зайнятості, інновацій, освіти, соціального захисту та клімату/енергії, які Євросоюз має досягти до 2020 року. Кожна країна-член адаптує свої власні національні цілі відповідно до кожної з перелічених цілей. Конкретні дії на рівні ЄС та на всіх нижчих рівнях мають підтримувати «Європа – 2020» [7]. На рівні ЄС використовуються такі інструменти як: єдиний ринок, фінансові важелі і зовнішньо-політичні інструменти, повністю мобілізовані для вирішення складних питань в досягненні цілей стратегії, зокрема, структурні та інвестиційні фонди ЄС 2014-2020 [7]. Тому, перш за все потрібно звернути увагу на досвід моніторингу та контролю за впровадженням стратегії «Європа-2020».

В плані організації стратегічного планування є досвід Польщі, яка досягла значного прогресу протягом останніх років десяти розробивши власну систему стандартного уніфікованого стратегічного планування. Ця система підпорядкована довгостроковому баченню та інкорпорується в стратегію «Європа-2020».

Ключові моменти національної довгострокової стратегії зазначені в документі «Польща 2030» [8]. Цей документ враховує соціальний, економічний, екологічний, територіальний та інституціональні аспекти та може бути використаний в якості прикладу державної стратегії для України.

Висновки.

Отже, розглянувши та порівнявши наявну систему стратегічних документів України, основною метою якої є подолання кризи та прискорення соціально-економічного розвитку задля виходу України на провідні позиції у світі та впровадженню в Україні європейських стандартів життя відзначимо:

По-перше – побудова самої стратегії України не є незалежним процесом і залежить від багатьох факторів як зовнішніх (зовнішньоекономічна політика, підписані на державному рівні угоди, меморандуми, узгоджені рекомендації міжнародних установ та інші.) так внутрішні (внутрішньополітичні події, наявні трудові, економічні та природні), що ускладнює досягнення стратегічних цілей та реалізацію стратегічної політики держави, змінює її орієнтацію з інтересів громадян, на інтереси організацій безпосереднього впливу.

По-друге – Система Стратегічних Документів України, має бути розроблена більш детально, документи повинні бути чітко взаємопов'язані та включати систему моніторингу якості як безпосередньо вибраної стратегії так і її успішності реалізації. ССП якісної реалізації цілей стратегії має бути більш конкретними, наприклад, як в ЄС. Майже всі стратегічні досліджені документи мають такий важливий недолік, як невизначеність цільових показників. Де-які з них - не мають строків виконання, в де-яких не вказані джерела фінансування та не визначені виконавці.

По-третє – «Стратегія-2020» не враховує світові економічні тренди, прогнози (так, наприклад, передбачається, що кількість населення України матиме тенденцію до скорочення і вже до 2050 року складатиме 35, 117 мільйон. люд, а в 2100 – 26,400 мільйон. люд., і матиме також іншу як гендерну так і вікову структуру [11]).

Авторами пропонується, розробити та впровадити таку Систему Стратегічних Документів України, яка б враховувала і Систему Прогнозних Документів. На сьогодні, в Україні, на відміну від той же Польщі, система середньострокового та довгострокового прогнозування наявна в неповному обсязі та не використовується, як основа для прийняття стратегічних документів, що і є на нашу думку, і найбільш пріоритетним для подальших досліджень.

Література:

1. Постанова Верховної Ради України «Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України» від 14.04.2016 № 1099-VIII: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1099-19/paran7#n7>
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 06.08.2014 № 385 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
3. Розпорядження Кабінету Міністрів «Про затвердження проекту "Будівництво обходу с. Красногорівка, при реконструкції автомобільної дороги державного значення М-03 Київ - Харків - Довжанський на ділянці Лубни - Полтава, Полтавська область» № 224-р — від 25.03.2016. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/224-2016-%D1%80>
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «План Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку “Україна-2020” у 2015 році» від 04.03.2015 № 213-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
5. Указ Президента «Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020"» від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
6. Bulletin du FMI: Études «Timide rebond mondial et basculement des risques vers les pays émergents» 19.01.2016 – Electronic data. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/French/pubs/ft/survey/so/2016/RES011916AF.htm>
7. European Commission. Europe 2020: Commission proposes new economic strategy, Retrieved 5 March 2010. Electronic data. – Mode of access: World Wide Web: http://ec.europa.eu/news/economy/100303_en.htm
8. Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji. Trzecia fala nowoczesności. Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju. Warszawa, 11 stycznia 2013 r. – Electronic data. – Mode of access: World Wide Web: <https://mac.gov.pl/files/wp-content/uploads/2013/02/Strategia-DSRK-PL2030-RM.pdf>
9. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego Warszawa, wrzesień 2012 r. Strategia Rozwoju Kraju. 2020. Dokument przyjął ty średniookresowej, określający cele strategiczne rozwoju kraju do 2020 r. – Electronic data. – Mode of access: World Wide Web: <http://isip.sejm.gov.pl/Download?id=WMP20120000882&type=2>
10. Spence, Michel. 2008. “The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development” Commission on Growth and Development Final Report, Washington DC. – Report – Electronic data. – Mode of access: World Wide Web: http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/489960-1338997241035/Growth_Commission_Final_Report.pdf
11. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2015). «World Population» Prospects 2015 – Data Booklet (ST/ESA/ SER.A/377). – Electronic data. – Mode of access: World Wide Web: http://esa.un.org/unpd/wpp/publications/Files/WPP2015_DataBooklet.pdf

Petina O. M.

Graduate student of Department of Economics and Organization of Production
Kirovohrad National Technical University, Ukraine

YOUTH HOUSING LOANS AS A MOTIVATIONAL TOOL FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF YOUTH

Петіна О. М.

аспірант кафедри економіки та організації виробництва
Кіровоградський національний технічний університет, Україна

МОЛОДІЖНЕ ЖИТЛОВЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК МОТИВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МОЛОДІ

The article focuses on housing problems of youth, which is one of the most important problems of our time, which is directly related to the choice of scope of work and clearly illustrates the relationship of economy and social sphere. Revealed that factors such as income, availability of own housing and decent living conditions positively affect the expression of creativity and help attract youth to innovation. Use methods and tools for mortgage motivation of innovative potential of youth are offered. The author of the model of social mortgage lending for young scientists, professionals and their families are designed.

Keywords: youth, innovation potential, motivation of innovative potential of youth, youth lending, social housing.

У статті увага приділяється житловій проблемі молоді, що є однією із наважливіших проблем сучасності, яка прямо пов'язана з вибором сфери трудової діяльності і яскраво ілюструє зв'язок економіки та соціальної сфери. Виявлено, що такі фактори, як рівень доходів, наявність власного житла та гідні умови життя позитивно впливають на прояв творчості і допоможуть залучити молодь до інноваційної діяльності. Запропоновано використовувати методи та інструменти іпотечного кредитування для підвищення мотивації

розвитку інноваційного потенціалу молоді. Автором розроблено модель соціального іпотечного кредитування для молодих вчених, спеціалістів та їх сімей.

Ключові слова: *молодь, інноваційний потенціал, мотивація інноваційного потенціалу молоді, молодіжне кредитування, соціальне житло.*

Життєві реалії країни на жаль, сьогодні такі, що населення в першу чергу занепокоєне пошуком джерел для існування, підвищенням рівня власного доходу і житлових умов, а прояв творчої активності та креативності відходить на останній план. Але, видається очевидним, що обсяг впроваджених інновацій, який є показником знаннєвої економіки, в значній мірі залежить від кількісних та якісних характеристик людей, які їх створюють. Тому, необхідно прийняти той факт, що людина з її інноваційним потенціалом виступає одним з найголовніших стратегічних ресурсів держави, який необхідно виявляти, розвивати та мотивувати.

Найбільш сприятливими потенційними здібностями до творчості і креативності володіє молодь, яка швидше опановує інноваційні професії та спеціальності, аніж інші соціальні групи суспільства. За таких умов актуалізуються питання розробки та впровадження новітніх методів та інструментів мотивації до розвитку інноваційного (творчого) потенціалу молоді як визначального чинника стійкого економічного розвитку та розбудови стабільного майбутнього держави.

Слід мати на увазі, що молодь суттєво відрізняється своїми ціннісними орієнтаціями від інших категорій населення, у неї є специфічні соціально-економічні проблеми та потреби, які є вирішальними при виборі напряму трудової діяльності. В першу чергу, головна проблема - відсутність стартових можливостей для становлення стійкої позиції в житті. В силу цього, молода людина, на нашу думку, буде належати до інструментально мотивованої особистості, для якої важливим є грошовий еквівалент заробітку та інші матеріалізовані еквіваленти благ: житло, земельна ділянка, автомобіль тощо. Такий працівник здатен працювати з високою віддачею на будь-якій роботі, якщо його праця справедливо й високо оплачується [1, с. 45].

Внаслідок обстановки, яка склалася, у значної частини української молоді сформувався світогляд, який аж ніяк не сприяє позитивному прояву творчого потенціалу, закладеного в них природою. Причиною цього, насамперед, є низька економічна та соціальна привабливість наукової діяльності, відсутність мотиваційних механізмів, які спонукали б молодих учених залишатися в науковій сфері. Соціальний статус вченого нині є доволі низьким, що не сприяє формуванню високопрофесійного кадрового складу науковців, притоку в науку талановитої молоді. Тому, першочерговим завданням на всіх економічних рівнях є створення умов для саморозвитку та самореалізації молоді, пошук дієвих шляхів її залучення до інноваційних процесів. Вважаємо одним із перспективних напрямків для підвищення рівня мотивації розвитку інноваційного потенціалу молоді – *надання соціальних кредитів на житло.*

Продиктовано це в першу чергу тим, що життєвий рівень молоді України, незважаючи на темпи зростання доходів, є одним з найнижчих в Європі. Так, у 2012 р. найвищий рівень оплати мали працівники віком 25–44 років (майже 3000 грн.), найнижчий – працівники віком до 25 років (1977 грн.) та віком до 60 років (близько 2900 грн.) [2, с. 41]. Стосовно молоді до 25 років, низьку заробітну плату можна пояснити браком практичних навичок та кваліфікації на старті трудової кар'єри.

В даному контексті вже йдеться про певну вікову нерівність, яка найбільше виявляється у можливостях працевлаштування, забезпечення належного рівня заробітної плати та можливості самостійно придбати житло. Так, дані вибіркового опитування домогосподарств щодо самооцінки рівня їх доходів у січні 2015 р. свідчать про те, що близько 49,3% молодих сімей протягом 2014 р. мали достатньо коштів на прожиття, але заощаджень не робили, 37,6% - постійно відмовляли у найнеобхіднішому, крім харчування [3, с. 18]. Крім того, із загальної кількості 62,9% домогосподарств, у складі яких є молоді сім'ї, повідомили, що при значному збільшенні доходів спрямували б додаткові кошти в першу чергу на відпочинок, 50,7% - на житло, 38,3 – на одяг та взуття, 34,1 – на побутову

техніку. На освіту готові витратитись 20,8% молодих сімей [3, с. 19]. Безсумнівно, освіта залишається цінною для більшості молодих людей, є необхідною в сучасних умовах і впливає на трудові орієнтації, дозволяє розраховувати на отримання вищого розміру доходу, і відповідно - умов життя. Як бачимо, бажання і потреби молоді хоч і є досить тривіальними, але її хвилює не тільки доступна медицина чи організація дозвілля, важливим також є квартирне питання.

Зрозуміло, що відсутність власного житла є найбільш складною і болючою проблемою для української молоді. Крім того, неможливість покращення житлових умов впливає також і на процес «відпливу мізків», коли найобдарованіша українська молодь виїжджає до країн з високим рівнем життя, осідає в зарубіжних наукових центрах.

Складність полягає в тому, що ціни на квартири для молоді надто високі, заощадити гроші із заробітної плати неможливо, а перебувати «у черзі» на забезпечення житлом, можна роками. До того ж, відсутній належний рівень інформованості щодо молодіжного кредитування. Взяти кредит на квартиру в комерційному банку для звичайної молоді сім'ї занадто дорого. А одержати безпроцентну державну іпотеку або компенсацію відсотків буде невизначено довго. На сьогоднішній день можна говорити про наявність таких несприятливих чинників та тенденцій, які суттєво впливають на можливість молоді поліпшити житлові умови: висока вартість житла, низький рівень доходів, економічно невигідні для позичальників умови іпотечного (банківського) кредитування, відсутність іноземних інвестицій, слабка державна підтримка молодіжного житлового кредитування (рис. 1).

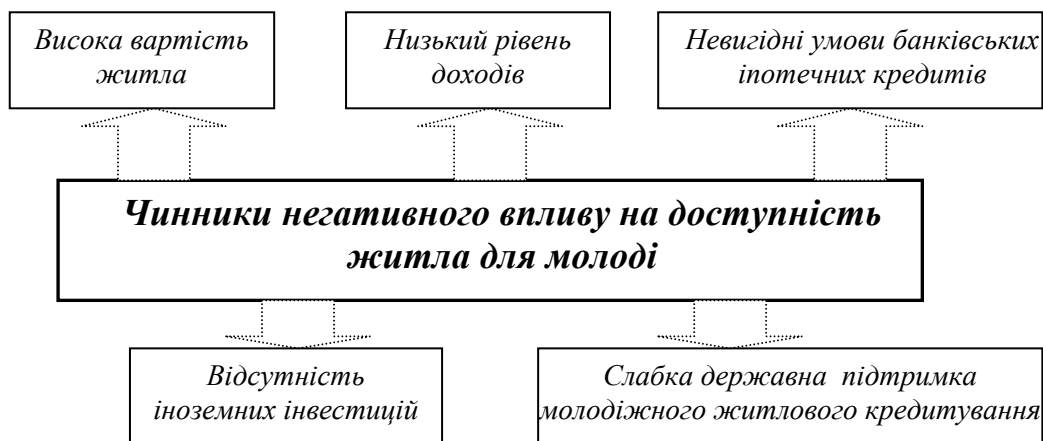


Рис. 1. Основні чинники, що гальмують покращення житлових умов молоді в Україні

Джерело: розробка автора

Система соціального захисту в Україні, хоча й набула рис, характерних для країн з ринковою економікою, але все ж продовжує зберігати окремі риси старої системи, яка не відповідає сучасним вимогам. Серед соціально-економічних проблем, які перешкоджають ефективному соціальному розвитку країни, слід назвати відсутність збалансованості між економічним зростанням та соціальними видатками, неспроможність національної економіки повністю забезпечити соціальні зобов'язання держави [4, с. 345–346]. За даними статистики, близько 61,7% молодих сімей та однаків, вважають, що відповідальність за їх добробут має нести як держава, так і вони самі [3, с. 12]. Очевидно, що молодь розраховує на державну підтримку у всіх сферах, включаючи розробку програм стосовно житлового молодіжного кредитування.

Соціальне житлове кредитування молоді розглядаємо як довгостроковий кредит, що надається фізичній особі (у віці до 35 років) банком (за участі держави) під заставу нерухомості (житлових будівель, приміщень) з можливістю придбати житло за собівартістю будівництва (на безпроцентних умовах або під невеликий відсоток).

Асоціація молодіжних житлових комплексів України ще в 1992 р. закріпила право молоді на отримання довгострокових кредитів на придбання житла, за рахунок коштів

передбачених у державному бюджеті. Ця пропозиція знайшла своє відображення у статті 10 Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» [5]. З метою реалізації програми молодіжного житлового будівництва створено Фонд сприяння молодіжному житловому будівництву, який надає кредити молодим людям й забезпечує їх цільове використання та своєчасне погашення. На сьогоднішній день в Україні діють Державна програма забезпечення молоді житлом і програми соціальної іпотеки для молоді, які введені окремими банками.

Безумовно, розв'язання житлової проблеми є надто складним завданням для держави. За останні роки відбулось лише кілька подій, спрямованих на створення нормативно-правового підґрунтя реалізації житлової політики, а саме: схвалена концепція Державної програми «Соціальне житло», прийнято Закон України «Про житловий фонд соціального призначення», затверджено Державну цільову соціально-економічну програму будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 рр. Проте дані документи не мали реального втілення у життя через відсутність їх прив'язки до національної житлової політики, а точніше - відсутність цієї політики. Так і не було створено необхідні інститути для функціонування соціального житла, не було визначено порядок та критерії виникнення права на отримання соціального житла [6, с. 161]. Звичайно, проблема полягає не лише в оновленні чинного законодавства - реалізація соціально спрямованої житлової політики є надто складним, багатовекторним процесом, який потребує пошуку нових ефективних шляхів їх розв'язання.

Відповідно до Державної програми забезпечення молоді житлом на 2013–2017 рр., молоді громадяни України мають можливість придбати житло у кредит на пільгових умовах. Основні завдання Державної програми передбачають розвиток різних видів пільгового молодіжного житлового кредитування (зокрема іпотечного), удосконалення механізмів придбання житла, у тому числі створення в державі накопичувального й відновлюваного інвестиційного ресурсу для забезпечення молоді житлом. Орієнтовна структура фінансування програми включає видатки Державного бюджету (60% загального обсягу коштів на будівництво і придбання житла для молоді в 2013–2017 рр.), місцевих бюджетів (30%), а також інші не заборонені законодавством джерела, зокрема власні кошти громадян (10%) [7, с. 157–158].

Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву створює дієві механізми підтримки молодіжного житлового будівництва, так звані програми доступного житла та іпотечного кредитування («Здешевлення вартості іпотечних кредитів», «Пільговий кредит на житло для молоді», «Часткова компенсація іпотечних кредитів», «Державна підтримка для будівництва житла (30/70)», «Кредитування за рахунок коштів Фонду»). Однак вони реалізуються не сповна, враховуючи дефіцит бюджетних коштів. Саме тому так багато квартирних поневірянь, особливо враховуючи непідйомні на даний час валютні кредити, девальвацію гривні та різкі інфляційні коливання.

Відповідно до зазначених вище програм, соціальний кредит надається молодому громадянину віком до 35 років включно або молодій сім'ї (члени якої перебувають у віці до 35 років включно) терміном до 30 років. Відсоткова ставка становить 17,1 % річних і є фіксованою. Позичальник має перебувати на квартирній черзі та бути офіційно працевлаштованим. Слід підкреслити, що черговість в отриманні пільгових довготермінових житлових кредитів визначається за допомогою відповідної комп'ютерно-рейтингової системи. У процесі формування рейтингу черговості перевагу мають: молоді громадяни; подружжя, в яких чоловік або дружина користуються правом першочергового або позачергового надання житлових приміщень; сім'ї, в яких один із членів сім'ї в поточному році досягає граничного віку 35 років; молоді вчені; подружжя, в яких чоловік або дружина є молодим вченим; неповні сім'ї; молоді спортсмени, які мають найвищі досягнення на офіційних національних та міжнародних змаганнях і які включені до складу збірних команд України; молоді громадяни або подружжя, в яких чоловік або дружина три і більше років перебувають на обліку як громадяни, які потребують поліпшення житлових умов [8].

За умови дотримання даних вимог, такий механізм дозволяє поступово створити потужний державний ресурс на відновлюваній основі. Однак, держава приділяє недостатньо уваги послідовній реалізації потенціалу зазначеного механізму, що, в свою чергу, викликає цілком зрозумілу недовіру з боку молоді. Не випадково наприкінці 2013 р. кількість кандидатів, зареєстрованих у регіональних управліннях Держмолодьжитла, становила усього приблизно 16 тис. осіб. [8]. Зазначена ситуація є неприпустимою з огляду на вигідність такої моделі кредитування для молоді.

Всього у 2002-2014 рр. в рамках Програми забезпечення молоді житлом було профінансовано 8249 пільгових довготермінових кредитів, сукупна вартість яких склала приблизно 1388,9 млн. грн. (58,6% з державного бюджету, 28,5 – з місцевих бюджетів, 12,9 – за рахунок статутного капіталу Фонду) (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка розвитку молодіжного житлового кредитування в Україні у 2002-2014 рр.

Рік	Виділено з Державного бюджету, тис. грн.	Виділено з місцевих бюджетів, тис. грн.	Виділено власних коштів Фонду сприяння молодіжному житловому будівництву, тис. грн.	Кількість наданих пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам
2002	48309,5	8830,6	-	838
2003	69359,4	17718,2	-	1123
2004	122700,8	19680,1	-	1601
2005	110571,4	20823,1	-	1089
2006	91002,0	34289,3	-	646
2007	94273,3	51450,5	-	632
2008	76799,4	56538,1	-	486
2009	-	34191,3	25752,5	224
2010	36120,0	31102,5	16784,7	297
2011	60000,0	40253,2	31376,9	444
2012	24891,3	37735,7	56901,2	359
2013	70629,7	33532,3	35613,9	407
2014	9928,6	9312,8	12505,6	103
Усього	814585,3	395457,7	178934,8	8249

Джерело: дані Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву [8]

Порівняно з кредитами комерційних банків, умови кредитування за рахунок коштів статутного капіталу Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву, безумовно, є більш лояльними і економічно вигідними.

Але, через ускладнення суспільно-політичної ситуації в 2014 р. гострий брак фінансування зумовив згортання всього спектру державних житлових програм. Видатки на програму пільгового кредитування молоді в 2014 р. скорочено на 54,1 млн. грн., до 25,9 млн. грн., яких повинно вистачити для надання пільгових довгострокових кредитів за договорами, укладеними з позичальниками в 2013 р. В свою чергу фінансування програми здешевлення вартості іпотечних кредитів зменшено на 230 млн. грн., до 110,2 млн. грн., які також передбачалося витратити для виконання зобов'язань за раніше укладеними договорами [8].

Останніми роками в органах влади та профільних громадських організаціях активно обговорюється проект державної програми розвитку соціального житла на 2014-2020 рр., у рамках якої цей житловий фонд передбачається формувати як за рахунок будівництва нового житла на кошти державного і місцевих бюджетів, так і з урахуванням існуючого вільного житла, що може бути використане як соціальне, приватного житлового фонду, а також житлового фонду, що перебуває у наймі громадян, які мають право на соціальне житло. Забезпечення соціальним житлом вразливих верств населення розробники програми пов'язують із акумуляцією його фонду загальною площею принаймні 7771 тис. м² (0,71% загальної площі житлового фонду України в 2013 р.), обсяг інвестування якого в межах лише нового будівництва до 2020 р. повинен скласти 40,4 млрд. грн. [9, с. 234–235]. Але, держава

зобов'язана втілити такі схеми соціального кредитування на практиці, крім того, постійно вдосконалювати і пристосовувати їх до змін у соціальній сфері.

Проблема молодіжного кредитування житла протягом останніх років значно загострилася внаслідок зростання цін на нерухомість. За таких умов пересічній молоді практично нереально отримати банківську позику. Саме з цієї причини іпотечне житлове кредитування може здійснюватися тільки за допомогою держави. Як реальний учасник ринку, іпотека не може розвиватися швидкими темпами без участі держави, завдання якої полягає в здешевленні комерційних житлових кредитів. Так, соціальне житло для молоді необхідно будувати за рахунок державного і місцевих бюджетів. Чинна система фінансування житлового будівництва потребує подальшого розвитку, а її молодіжний сегмент – кардинального оновлення. В свою чергу, органам місцевої влади, що відповідають за житлову політику, необхідно займатися активним поширенням інформації серед молодих громадян про соціальну іпотеку в місті або районі, надавати консультації стосовно умов соціальної іпотеки (проведення попередніх розрахунків щодо необхідного початкового внеску, розміру і терміну кредиту, величини щомісячних виплат по іпотечному кредиту і мінімального доходу позичальника).

Як свідчить досвід зарубіжних країн (Данії, Австрії, Швеції та ін.), роль держави не зводиться лише до законодавчої підтримки, створення відповідного загального ринкового середовища та інших загальноекономічних факторів, держава, застосовуючи різні важелі, повинна брати участь в іпотечних схемах, використовуючи житлову іпотеку як інструмент вирішення соціальних проблем молоді.

Житлове кредитування молоді – перспективний напрямок, що допоможе поліпшити житлові умови молодих, малозабезпечених вчених та спеціалістів, які стоять в черзі на житло, з використанням методів та інструментів кредитування, фінансової підтримки з боку держави та інвесторів. Це є актуальним з огляду на очевидну потребу вирішення житлової проблеми молоді не тільки в цілому, пріоритетність мають набути ті чи інші сегменти молоді залежно від концепції молодіжної політики й стратегії розвитку держави. На нашу думку, державна політика має передбачати забезпечення житлом насамперед тієї частини молоді, яка здатна найбільш ефективно реалізувати свій потенціал на шляху до інноваційного розвитку. Соціальні житлові кредити мають надаватися таким категоріям, як: молоді вчені; молоді спеціалісти, зайняті інноваційною діяльністю; молоді сім'ї, де один або двоє із подружжя зайняті інноваційною діяльністю; молоді сім'ї з дитиною (дітьми), де один або двоє із подружжя зайняті інноваційною діяльністю.

Причому, вважаємо, що молоді вчені повинні отримати відмінну можливість купувати житло за соціальною іпотекою не з урахуванням певного стажу роботи, а відразу, з самого початку своєї кар'єри. Тобто, даний кредит має надаватися на суму більше, ніж можуть дозволити поточні доходи - приводом для цього може послужити спеціальний графік платежів, завдяки якому можливо враховувати зростання доходу молодого вченого в майбутньому. У підсумку, вчений, який скористається цією можливістю, з допомогою кредиту може придбати квартиру в новобудові чи на вторинному ринку, або ж готовий житловий будинок.

На нашу думку, впровадження ефективних методів соціального кредитування, здешевлення кредитів для молоді, можна досягнути за рахунок удосконалення механізмів купівлі-продажу житла та вже існуючих моделей іпотечного кредитування, а саме шляхом створення *Державної житлової молодіжної дирекції*, яка б займалася будівництвом та управлінням нерухомістю, по-перше для виділення іпотечних кредитів, а по-друге – надання житла в оренду за цінами нижче ринкових, що додатково дозволить отримувати дохід до бюджету. До дирекції доцільно залучити соціально орієнтований банк та будівельну компанію, а не проводити тендери на будівництво житла, які переважно не є прозорими, що в свою чергу функціонально охопить увесь технологічний ланцюжок «від інвестування – безпосереднього будівництва – до передачі житла» з метою активізації її діяльності та

удосконалення, розширення кредитних програм для молоді. Це також, забезпечить країні вихід з глибокої економічної кризи через розвиток житлового будівництва (рис. 2).



Рис. 2. Модель соціального іпотечного кредитування молоді

Джерело: розробка автора

Тобто, за цією схемою держава будує конкретний об'єкт соціального житла і виступає продавцем або орендарем. А у претендентів на дане соціальне житло, по суті, з'явиться можливість купити за собівартістю або винайняти квартиру, а це значно дешевше за звичайні ціни на житловому ринку.

Соціальна підтримка талановитих молодих спеціалістів та їх родин, які потребують поліпшення житлових умов, має здійснюватися і за допомогою:

- надання безоплатних субсидій на початковий внесок;
- компенсації частини фактичних витрат на придбання житла;
- стимулювання діяльності як вітчизняних, так і міжнародних інвесторів з метою розвитку молодіжного іпотечного кредитування;
- розробки нових і удосконалення вже існуючих фінансово-кредитних механізмів, що здатні забезпечити доступність житла для представників молоді з економічної точки зору (в першу чергу, необхідно переглянути відсоткову ставку пільгових кредитів на придбання житла);
- поширення процесу «гуманізації банків», створення ними спеціальних соціальних програм і проектів для молоді, а держава, в свою чергу повинна стимулювати та заохочувати таку ініціативу, наприклад шляхом зменшення податкового навантаження.

Висновки. Підвищена потреба талановитої молоді в поліпшенні житлових умов зумовлює формування відповідної державної політики у цій сфері. Державна підтримка молодих вчених та їх сімей у забезпеченні житлом повинна стати одним із пріоритетів в Україні. Очевидна її соціальна та економічна значимість, і тому сьогодні державі необхідно сформувати активну і чітку позицію, спрямовану на подальшу реалізацію цього напрямку з використанням наявних можливостей і досвіду зарубіжних країн, допомогти інноваційній молоді створити гідні умови для життя.

Література:

1. Семикіна М. В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. Монографія. – Кіровоград: ПіК, 2003. – 426 с.
2. Заробітна плата за професійними групами у 2012 році : (за матеріалами вибіркового обстеження) : статистичний збірник / [відповідальний за випуск І. В. Сенік] ; Державна служба статистики України. – К., 2014. – 168 с.
3. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2015 року) : статистичний збірник / [відповідальний за випуск І.І.Осипова] ; Державна служба статистики України. – К., 2015. – 76 с.
4. Онікієнко В. В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія] / В. В. Онікієнко. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с.
5. Закон України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» від 05.02.1993 № 2998-ХІІ (в редакції від 01.01.2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
6. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні: Монографія / О. В. Макарова ; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 244 с.
7. Стратегічні пріоритети молодіжної політики: освіта, зайнятість, житло: щоріч. доп. Президенту України, Верховній Раді України про становище молоді в Україні (за підсумками 2013 року) / М-во молоді та спорту України, Держ. ін-т сімейної та молодіжної політики ; [редкол.: Надтока Г.М., д. істор. н., гол. ред. колегії; Болтівець С.І., д. психол. н.; Рябенко В.О., к. філос. н.; Митрофанський С.В., Білий А.І., Галайко Б.М., канд. істор. н.]. – К., 2014. – 368 с.
8. Сайт Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.molod-kredit.gov.ua/>.
9. Трансформація соціальної інфраструктури в контексті забезпечення гуманітарного розвитку : кол. моногр. / В.М. Новіков, Н.М. Дєєва, І.С. Каленюк [та ін.] ; за наук. ред. д.е.н., проф. В. М. Новікова, д.е.н., проф. З.С. Сіройча. – Вінниця: ПП Балук І. Б., 2015. – 384 с.

Popova M.A.

Senior Lecturer

Odessa state environmental university, Ukraine

THE CONCEPT OF "MULTIPLY-CONNECTED SYSTEMS" AS A TOOL FOR RESEARCH OF DYNAMIC PROCESSES IN ENVIRONMENTAL PROTECTION ACTIVITIES

Попова М.А.

старший преподаватель

Одесский государственный экологический университет, Украина

КОНЦЕПЦИЯ «МНОГОСВЯЗНЫХ СИСТЕМ» КАК ИНСТРУМЕНТ ИССЛЕДОВАНИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

The article deals with the use of "multiply systems" concept to the study of dynamic processes in environmental protection activities. Analysis of factors affecting the inertia multiply the economic- ecological systems, and causing a temporary delay in management system of dynamic process in environmental protection activities has been made.

Keywords: *environmental activities, dynamic processes, multiply-connected economic-ecological systems*

В статье рассмотрено применение концепции «многосвязных систем» к исследованию динамических процессов в природоохранной деятельности. Приведен анализ факторов, влияющих на инерционность многосвязных экономико-экологических систем и вызывающих временное запаздывание в системе управления динамическими процессами в природоохранной деятельности.

Ключевые слова: *природоохранная деятельность, динамические процессы, многосвязные экономико-экологические системы*

Исследование динамических процессов в природоохранной деятельности особенно актуально в условиях экологического кризиса, затронувшего все мировое сообщество. В настоящее время вопросы экологической безопасности вступают в противоречие с системой природопользования, что обуславливает актуальность исследования динамических процессов в природоохранной деятельности.

Система управления сложными динамическими процессами в природоохранной деятельности предполагает комплексную систему контроля над разнообразными параметрами.

Природоохранная деятельность – совокупность мероприятий по охране, восстановлению и приумножению природно-ресурсного потенциала с целью передачи будущим поколениям всего многообразия живых форм природы для научного, практического и эстетического использования.

Природоохранная деятельность затрагивает все природные сферы: атмосферу, гидросферу, литосферу.

Динамические процессы в природоохранной деятельности характеризуются переходом системы с одного стационарного уровня на другой. Описание динамических процессов предполагает определение текущего поведения системы и перспективное развитие. Причем множеству состояний динамической системы соответствуют точки в пространстве, которые могут быть описаны в виде дифференциальных уравнений.

В последние годы человечество большое внимание уделяет восстановлению природной среды, активно вмешиваясь не только в локальные, но и глобальные естественные природные процессы. В процессе производства материальных благ наблюдается тесный симбиоз производства и природной среды, что обусловило появление экономико-экологических систем. Наряду с природными сферами, в экономико-экологическую систему добавлена также техносфера. Таким образом, становится очевидным, что современная экономико-экологическая система представляет собой сложный механизм взаимодействия природы и человека, объединенный множеством связей и устойчиво функционирующий при правильно выбранном векторе управления.

Используя термины теории систем и теории автоматического регулирования, можно представить экономико-экологическую систему как объект управления с множеством параметров, влияющих на нее [1]. Будем различать как внешние, так и внутренние параметры, входные параметры и выходные. Изменение параметров на входе системы приводит к изменению параметров на выходе. Проследив закономерность изменения выходных величин в зависимости от изменения входных, можно управлять всей системой в целом. Для этого в систему вводится звено обратной связи, информация с него поступает на блок анализатора, который в свою очередь готовит информацию для корректирующего звена.

По определению, если у объекта управления число управляемых параметров превышает единицу, то такой объект носит название многомерного. Система управления таким объектом также будет считаться многомерной. Многосвязные системы являются разновидностью многомерных [2].

Рассматривая систему автоматического управления (САУ) отдельной природной сферой мы имеем дело с сепаратной САУ. Для адекватного представления экономико-экологической системы, мы объединяем природные сферы в качестве подсистем в единую систему, где каждая из них имеет свой собственный центр управления. Таким образом, сложные динамические процессы, идущие в системах, оказываются связанными между собой и тесно взаимодействующими по определенным законам. В процессе взаимодействия многосвязных систем изменяются динамические характеристики как процессов, так и самих систем. Анализ динамических характеристик природоохранных процессов подводит нас к задаче выбора оптимальной системы управления всей многокомпонентной многосвязной экономико-экологической системой.

Для изучения и анализа многосвязных экономико-экологических систем будет целесообразным использовать специальный инструментальный, базирующийся на методах теории систем многосвязного управления, теории автоматического регулирования и управления.

Концепция «многосвязных систем» как инструмент исследования динамических процессов в природоохранной деятельности, по нашему мнению, представляет сущность

экономико-экологических систем как многосвязных систем с распределенными параметрами. В качестве объектов управления многосвязных экономико-экологических систем выступают природные сферы и техносфера. При этом экологическую обстановку в зонах техногенной нагрузки следует рассматривать многосвязный объект управления. Общая схема многосвязной экономико-экологической системы будет включать в себя в качестве сепаратных систем контур атмосферы, контур гидросферы, контур литосферы и контур техносферы, объединенных контролирующим органом по принципу обратной связи и подающего на вход системы откорректированную информацию.

На динамические процессы природоохранной деятельности в многосвязной экономико-экологической системе влияет множество параметров. Среди них выделим следующие основные параметры:

- 1) экономические параметры, характеризующие состояние развития экономики на современном этапе;
- 2) экологические параметры, характеризующие состояние экологии в мире, стране, городе;
- 3) нормативно-правовая законодательная база;
- 4) политические факторы, характеризующие политическую ситуацию, складывающуюся в настоящее время;
- 5) организационные параметры, характеризующие уровень организационных отношений;
- 6) трудовые параметры, характеризующие наличие квалифицированного персонала;
- 7) финансовые параметры, демонстрирующие уровень финансового обеспечения;
- 8) технические параметры, показывающие современный уровень развития природоохранной техники и актуальных технологий.

При разработке системы управления многосвязной экономико-экологической системой необходим учет инерционности систем. Задержка управляющего сигнала по времени может привести к неожиданным последствиям, вплоть до необратимых. Время запаздывания характеризует тот временной отрезок, за который система меняет свое состояние на выходе, после получения входного сигнала.

Причиной запаздывания, как правило, выступает инерционность системы. Система меняет свое состояние не сразу после воздействия, а по истечении некоторого времени.

В первую группу факторов, влияющих на инерционность многосвязных экономико-экологических систем и вызывающих временное запаздывание в системе управления, входят факторы, связанные с размером многосвязной системы. Причем, чем больше размер самой системы, тем больше ее инерционность. Данный факт объясняется тем, что в многосвязных экономико-экологических системах нередко присутствуют неудовлетворительные коммуникации между объектами, входящими в данную структуру [3].

Вторая группа факторов, влияющих на инерционность многосвязных экономико-экологических систем и вызывающих временное запаздывание в системе управления динамическими процессами в природоохранной деятельности, объединила в себе факторы, связанные с инерцией вовлеченных лиц. По нашему мнению, основными в данной группе будут следующие факторы:

- 1) неудачный подбор руководителей проекта, некорректный выбор стратегических целей;
- 2) отсутствие квалифицированного персонала, владеющего современными навыками работы в природоохранной области;
- 3) психологическая неготовность работников к изменениям в организации труда;
- 4) неудовлетворительные коммуникации в системе управления, отсутствие релевантной информации;
- 5) несвоевременный выход соответствующих законов и нормативных положений, несовершенство законодательной базы;
- 6) неумелое толкование законодательных актов на местах, отсутствие специалистов;

7) неправильний вибор методів і методик по реагуванню на возмущаючі впливи на систему.

С точки зору екології, явище інерції чревато прийняттям або неприйняттям необхідних заходів, наслідки яких можуть проявитися з течією великого проміжку часу.

В економічних структурах діяльність інерції, т.е. вимушене відхилення від заданої траєкторії в відповідь на зовнішнє возмущення, викликає витрати, збільшуються по мірі зростання швидкості відхилень. Швидке реагування на возмущення дозволить знизити витрати по зменшенню наслідків в перспективі.

Таким чином, використання концепції «багатофункціональних систем» застосовно до багатоконпонентних економіко-екологічних систем, дозволило нам оптимально використовувати цей інструментарій при дослідженні динамічних процесів в природоохоронній діяльності.

Література:

1. Попова М.А. Проблеми застосування еколого-економічних інформаційних систем в регіоні / М.А.Попова //Економічні інновації. Вип. 44. Українське Причорномор'я в національних і міжнародних координатах розвитку: природокористування, рекреація та туризм, соціальна сфера. Збірник наукових праць. Одеса: ІПРЕД НАН України, 2011. – С. 206-212.
2. Мееров М.В. Дослідження і оптимізація багатофункціональних систем управління. / М.В.Мееров, – М.: Наука, 1986. – 384 с.
3. Попова М.А. Проблеми моделювання економіко-екологічних систем в умовах неопределенності / М.А. Попова // Вісник Одеського державного екологічного університету: зб.наук.пр. – Одеса, 2008. – Вип. 5. – С. 81-85
4. Липенков А.Д. Моделювання еколого-економічних систем: Учебное пособие / А.Д. Липенков, – Челябин. гос. ун-т, 2005. – 130 с.

Pokhylko S.V.

Ph.D.,

Boronos V.M.

Ph.D., Professor,

Sumy State University, Sumy, Ukraine

THE RATING SYSTEM AS INDICATIVE CONSTITUENT OF THE INVESTMENT-FINANCIAL MECHANISM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Похилько С.В.

к.е.н.,

Боронос В.М.

к.е.н., професор,

Сумський державний університет, м. Суми

СИСТЕМА РЕЙТИНГІВ ЯК ІНДИКАТИВНА СКЛАДОВА ІНВЕСТИЦІЙНО- ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В статті розглянуто особливості формування системи еколого-інвестиційних рейтингів як інформаційно-індикативної складової фінансово-інвестиційних механізмів реалізації цілей стійкого розвитку

Ключові слова: еколого-інвестиційні рейтинги, синхронізація відтворення, система рейтингового оцінювання, індикативна складова.

Peculiarities of formation of the system of environmental-investment ratings as indicative constituent of investment-financial mechanisms of the implementation of the sustainable development goals are reviewed in the article.

Key words: ecological and investment ratings, synchronization of reproduction, rating evaluation system, indicative constituent.

Фінансово-інвестиційна сфера зазнає впливу екологічної політики. Процес трансформації є неперервним: постійно змінюються оцінки результатів функціонування сфери бізнесу чи окремого суб'єкта, з'являються додаткові фактори, що враховуються під

час прийняття рішень. З огляду на те, що ефективне рішення визначається ступенем поінформованості суб'єкта, інформаційно-індикативна складова інвестиційного процесу є найбільш вагомим аргументом узагальнення та подання інформації щодо інвестування в аспекті відповідності принципам сталого розвитку, які не лише декларуються, а й практично втілюються в управління всіма сферами фінансово-економічної діяльності. Тому формування індикативної «оболонки», що характеризує динаміку інвестиційних процесів країни, регіону чи окремого суб'єкта є необхідною умовою реалізації політики ефективного відтворення на всіх рівнях ієрархії управління.

У межах запропонованого теоретико-методичного підходу до дослідження відтворювального процесу на регіональному рівні та оцінювання синхронізації відтворення природокористування як його визначальної характеристики запропоновано в основу формування інвестиційно-фінансових механізмів відтворення покласти систему рейтингів [1]. Екологічні цілі в управлінні є не лише наслідком регулювального впливу, а й проявом активізації саморегулюючих ринкових сил. Формування системи рейтингового оцінювання інвестиційних процесів, які формують тенденції синхронізованого відтворення, є сьогодні актуальним практичним завданням, розв'язання якого дозволить обґрунтувати інструменти оцінки та управління природокористуванням.

Така пропозиція базується на тому факті, що система рейтингового оцінювання є універсальною та найбільш адаптованою до умов сучасного ринкового конкурентного середовища. Використання її як вихідної передумови регулювання інвестиційних потоків природоохоронного спрямування у розрізі окремих регіонів буде сприйнято цим середовищем як явище, внутрішньо йому притаманне. Інвестиційна політика регіонального відтворення, сформована на основі рейтингових оцінок, дозволить активізувати саморегулювальні фактори регіонального розвитку та водночас реалізувати цільовизначальну функцію політики регулювання.

Сучасна фінансова система у своїй основі має кредитний рейтинг, який характеризує ступінь довіри до конкретного суб'єкта фінансових відносин. Загалом у фінансово-інвестиційній сфері рейтинги є інструментом, який широко використовується в оцінюванні діяльності суб'єктів фінансових відносин. Так, досить поширеними є кредитні рейтинги, рейтинги цінних паперів, інвестиційні рейтинги, рейтинги емітентів цінних паперів тощо. Поширена також рейтингова оцінка екологічних характеристик розвитку на глобальному, національному, регіональному та локальному рівнях.

Тлумачення поняття «рейтинг» є досить широким. У найбільш загальному визначенні рейтинг розуміють як комплексну оцінку стану суб'єкта, що дозволяє віднести його до певного класу чи категорії і допомагає клієнту оцінити рівень ризику придбання чи отримання послуги [2].

Використання саме рейтингування як процедури, що передуює формуванню інвестиційно-фінансових механізмів, зумовлене таким: рейтинги мають на меті зменшення невизначеності – у сучасному глобалізованому просторі система рейтингового оцінювання є основою інформаційно-аналітичного забезпечення економічних суб'єктів; рейтингова оцінка якнайбільше відповідає запитам ринкового середовища. Рейтинги дозволяють підвищити рівень поінформованості інвесторів, що зменшує асиметрію інформації в економічному середовищі, а отже, підвищує ефективність використання ресурсів; рейтинг формує поведінку інвесторів стосовно визначених параметрів, які середовище (система оцінювання) визначає для себе як найбільш значущі; рейтинг сприяє проведенню обраної політики щодо розвитку того чи іншого ринку, сфери діяльності тощо. У більшості національних економік рейтинги формують поведінку інвесторів, визначають обсяги інвестиційних коштів, які спрямовуються у ту чи іншу сферу. Рейтингові оцінки традиційно використовуються у процесах визначення обсягів та термінів кредитування, впливають на рівень відсоткових ставок за кредитами, дохідність фінансових інструментів тощо; комплексність рейтингової оцінки стану суб'єктів – оцінка будується на основі багатьох показників (не обов'язково формалізованих) [3].

Необхідність охоплення оцінюванням усіх сфер, рівнів та напрямів потребує у сукупність інвестиційних рейтингів, орієнтованих на оцінку синхронізації відтворення, включати:

1. Рейтинги регіонів – регіонального інвестиційного середовища за критеріями синхронності відтворювального процесу.
2. Рейтинги фінансово-кредитних установ.
3. Рейтинги природокористувачів.
4. Рейтинги окремих фінансових інструментів.

Більшість рейтингів містить екологічний фактор. Проте вони не орієнтуються на визначення того, наскільки завдання і пріоритети сталого розвитку є системними у даному середовищі, наскільки політика досягнення сталого розвитку узгоджується зі структурою економіки конкретного регіону, наскільки інвестиційні стратегії, що реалізуються на різних рівнях різними суб'єктами, є узгодженими із завданнями сталого розвитку, якою є пропорційність інвестиційних потоків (публічні – приватні, природоохоронні – традиційні тощо) [4].

Необхідність створення еколого-інвестиційних рейтингів ми вбачаємо саме у виконанні ними стимулювальної функції через поширення інформації щодо орієнтованості діяльності на «зелене» зростання та відповідно трансформацію рейтингових оцінок у вартісні показники, показники дохідності, характеристики інвестиційної привабливості окремих суб'єктів.

Під регіональним еколого-інвестиційним рейтингом ми пропонуємо розуміти оцінку інвестиційного процесу у регіоні, що враховує характеристики синхронізованості відтворення та фактори, які її визначають, та у комплексі дає можливість оцінювання його переваг у конкурентному середовищі порівняно з іншими регіонами з позиції їх орієнтованості на досягнення сталого розвитку[5].

В основу формування регіонального еколого-інвестиційного рейтингу, що враховує синхронізованість відтворювальних процесів, ми пропонуємо покласти розгорнуту оцінку факторів синхронізованості, розуміючи фактор як узагальнюючу характеристику ряду процесів та явищ, які можуть бути оцінені набором відповідних індикаторів.

За фактором «інноваційно-технологічна спрямованість сталого розвитку» може бути запропоновано перелік індикаторів, які характеризують окремі аспекти інноваційного та технологічного розвитку регіону, а саме: кількість впроваджених екологобезпечних технологічних процесів, їх динаміка, а також оцінка цього показника у співвідношенні з обсягами інвестицій; обсяг інвестицій в нову техніку та технології у регіоні; витрати на НДДКР, їх питома вага у обсягах реалізованої продукції; питомі витрати на придбання ліцензій, патентів, ноу-хау; витрати на придбання інноваційних розробок, у тому числі інноваційних фірм тощо.

За фактором «динаміка економічних втрат від екологічних порушень» можливо представити досить широкий перелік індикаторів, які у загальному вигляді характеризують результати господарсько-економічної діяльності з точки зору її впливу на стан і якість довкілля, здоров'я населення, використання та відтворення природних ресурсів з позиції їх економічної оцінки, в тому числі складає структура виробництва товарів та послуг (частка екологічних товарів та послуг у виробництві регіону, частка енерговитрат у загальній структурі витрат регіону тощо).

За фактором «фінансове забезпечення сталого розвитку регіону» може бути запропоновано широкий перелік індикаторів, які можна групувати у три блоки:

1. показники бюджетного фінансування екологічних програм та заходів, в тому числі структура доходів та видатків місцевих бюджетів, співвідношення між надходженнями від екологічних платежів та видатками на реалізацію екологічних програм розвитку території;
2. показники активності фінансового сектора у фінансуванні природоохоронних інвестицій;

3. показники сталого фінансування за рахунок власних коштів підприємств.

Ми не розглядаємо запропонований нами підхід до рейтингування в економіці та бізнесі як абсолютну альтернативу існуючій системі рейтингового оцінювання, проте вважаємо, що його реалізація дозволить представити традиційні сфери бізнесу, інвестиційні інструменти тощо з позиції їх орієнтованості на екологічні цілі, сталий розвиток, формування «зеленої» економіки. Створення такого рейтингу в цілому відповідає тенденціям в оцінюванні рівня соціально-економічного розвитку, які орієнтуються на гармонізацію розвитку з пріоритетністю соціальної та екологічної складових.

Література:

1. Фінансові механізми управління природокористуванням : монографія / за заг. ред. проф. В. М. Бороноса та доц. І. Д. Скляр. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – 350 с.
2. Калинин М. Ю. Рейтинговый метод оценки инвестиционной привлекательности зарубежных фирм [Електронний ресурс] / М. Ю. Калинин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2007. - №6. – С.72-74. Режим доступа : [http://www.vavt.ru/journal/id/4D6F5A/\\$File/72-74.pdf](http://www.vavt.ru/journal/id/4D6F5A/$File/72-74.pdf)
3. Карминский А. М. Энциклопедия рейтингов: экономика, общество, спорт / А. М. Карминский, А. А. Полозов, С. П. Ермаков. – М. : ЗАО ИД «Экономическая газета», 2011. – 349 с.
4. Быстров О.Ф. Инвестиционные рейтинги как инструмент управления экономикой / О.Ф. Быстров // Научный вестник МГИИТ. – 2010. – №4. – С. 43-54.
5. Карминский А. М. Рейтинги в экономике : методология и практика / А. М. Карминский, А. А. Пересецкий, А. Е. Петров ; Под ред. А. М. Карминского. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 240 с.

Proskurina M.O.

PhD of Economic Sciences

Kyiv National University of Culture and Arts

THE MARKET OF VIDEO AND COMPUTER GAMES IN THE STRUCTURE OF CULTURAL INDUSTRIES OF UKRAINE

This thesis deals with concept of cultural industries and their role in social-economic system of modern society. There was described the main principles of function of creative economy. There was analyzed the industry of computer games, its development and potential for Ukrainian economy, as one of cultural industries.

Keywords: *creative economy, cultural industries, video and computer games, post industrial society.*

The nowadays in the development of the world economic system the combination of creative potential of humanity with economic activity, through the unity of the technological, cultural, social and economic mechanisms became obvious trend. The main resource and guarantee of economic growth in circumstances of globalization become knowledge, information and ability to creativity, and basis of it should be full using of digital technologies. A wide mix of economy and culture through cultural and creative industry makes it possible to enhance the country's competitiveness in the global market and to ensure its sustainable development.

At the beginning of the third century the creative economy becomes a strategic instrument of modern society to enable sustainable development. The cultural industries become an integral part and the driving force of development of economic system. The cultural industries include: film industry, the music industry and recording, video and computer games, advertising and modern media or broadcasting (radio, television, satellite, cable and digital form them). They are based on creative potential of human and can generate a profit through trade by goods and services, and through the using of intellectual property. CCI as a specific field of human activity involved on the creation and distribution of products which affect on our understanding of the world as a whole [3, P. 6].

According to D. Hasmondalsh, the main product of cultural industries is the text. So, CCI produced means and tools for the mass communications. According to concept of A. Dolgin, mass communications becomes the second invisible hand of modern market, and can determine the ways of producing and consumption of goods [1, P. 12]. Holistic concept of the creative economy is based on the interaction of culture, economy and technology in modern globalized world through symbols, texts, sounds and images.

Today CCI are the one of the most dynamic sector of the world trade. In the economy of the chief countries they ensure 2-5% of GDP and demonstrate steady growth [2, P.6]. This sector is

more resistant for economic fluctuations and has potential for their overcome. The concept of creative economy allows such countries like Ukraine integrate to the world economy by the intensive using its own creative potential for the creation and distribution competitive national cultural product.

In the middle of the XX century was formed the theory of postindustrial or information society – the system, in which TV-communications and PC played the main role in process of producing and exchange of information and knowledge [6, P. 223]. All changes in the world were caused not only by the technological upheaval, but also by the changes in ideological system of humanity.

Upheavals in economic systems were caused by the dynamic of factors, which are not calculated by the economic and mathematical tools and newer take into account. Economic science typically simulates the behavior of a hungry man, but the specifics of the behavior of satisfied man have not been fully investigated. So it's necessary to review the methodology of economics.

The process of producing and consumption are changed – the principle of standardization change to the principle of diversity. Establish and develop economy of clubs or collaborative economy. There was a shift in the structure of production in favor of services. In the structure of the consumption the share of intangible and not utilitarian benefits was grew up.

Sustainable changes were in character of the work and structure of the working time. Reduced working time and leisure time is changing its qualitative characteristics. Industrialization and unification Holiday lowered its value and attractiveness. The requirement to the quality of personal time increasing and in the same time the requirements for new types of entertainment are increasing. In the new economy the scarce resources are symbols (symbolic design) and human resources - time, attention, memory and physical capabilities. The problem of limited resources moved from the sphere of production to the sphere of consumption.

Today, video and computer games - are the full part of modern culture and transformed into art. In the artistic value of the game is determined by its emotional and aesthetic content and experiences that gets the player. In Germany the game developers officially becomes members of the cultural council (2008). Games are divided on mass culture and niche culture. Examples of mass culture can be “Call of Duty”, that is comparable to the mass cinema. It is pop-culture. On the other hand, there are games like “Journey” or “Heavy Rain”, which also demonstrate high sales, but their target audience is a niche.

Computer games industry closely tied to hardware and software. Small companies that are innovative contract for the production of texts based on processes in the development of hardware sector, and in the same time, this sector, in turn, seeking for the introduction of new gadgets more than in the sector of consumer electronics or music and film industries. Its organizational form follows to the logic of the book publishing industry described by Miège:

- Text sold individually, with changing owner;
- The publisher / producer organize production
- Small and medium size companies concentrate around oligopolistic firms;
- Creative staff receives remuneration in the form of royalties.

In the opposite to this logic is the logic of broadcasting, which ensure the continuous providing of information services.

Today this market is developed very dynamic. There are main genres: shooters, racing, platformer, fighting, strategy games, sports games, role playing games and puzzles. Recently, emerging new generation of games that present digital games as a new popular art.

According the Newzoo, Ukraine entered the top of 50 countries by profitability computer games industries. According to analysts' estimates, in Ukraine total revenue of games in 2014 was \$ 118.6 million, ahead of countries such as Israel and Singapore. In its own region among 20 countries Ukraine took the 4th place after Russia, Poland and Romania. According Superdata Research, digital games market in Ukraine in 2014 was \$ 68 million, and the whole of Eastern Europe was \$ 2.2 billion. For the games in social networks Ukrainian spent about \$ 16 million. The world market of video games continues to gain momentum, although growth rates in recent years,

declined slightly, according to the company Kreston GCG. In 2015 the market grew by 10% to \$ 91.5 billion, of which a third (\$ 30.1 billion) make up mobile games. In Ukraine up to 2015 income from the sale of computer games had to reach \$ 143, 6 million, providing the country 45 place in the world ranking [4]. In 2014 the country ranked 40th in the world rankings with \$ 118, 6 million. According to Newzoo Global Games Market Report Premium October 2015 Ukraine ranked 43 among 100 countries and profit from sales of computer games was \$ 148,3 million [8].

Table 1

Ranking of countries by income from sales of computer games

Country	Ranking	The share of sales in world trade of PC games, %	Revenue from 1 Internet user, \$	Number of Internet users, million people	Total population, million people
China	1	24,4	30,04	740,038	1401,587
USA	2	24	75,59	290,534	325,128
Japan	3	13,5	106,31	115,975	126,818
South Korea	4	4,4	96,38	41,735	49,75
Germany	5	4	50,18	71,828	82,562
Ukraine	45	0,2	7,02	20,448	44,646
Another		29,5	14,98	1796,299	4375,805
Total		100	29,65	3077,857	640,6296

The table is constructed according to the company Kreston GCG as of 2015 [4]

The leader among the countries in which the game industry brings the highest incomes, is China. In this country there are 740 million Internet users, and income from the sale of games to exceed \$ 22.2 billion.

By the end of 2015 in terms of revenue per Internet user the world leaders will be Japan (\$ 106.3 / year), South Korea (\$ 96.4 / year) and the US (\$ 76.6 / year). Ukrainian online community of 20,4 million users spend on video games an average of just \$ 7 per person. Among the countries of Eastern Europe the biggest growth of sales in 2015 was expected in Poland (46%), Ukraine (21%) and Romania (18%). Kreston GCG partner Oleg Kuznetsov said that the Ukrainian market of video games are one of the most promising in Eastern Europe with the potential of increasing the share of paid games downloads [4]. Although today brings more profit business model "free to play".

Partner Kreston GCG Sergey Atamas suggested that the world market games in 2018 will increase to \$ 111, 3 billion [4].

The growth of the market will depend of the following trends:

1. Increasing the number of user's smart-phones and tablets.
2. The further expansion of Internet coverage.
3. The increase in the number of players and payers for the game.
4. Changing in monetization model: the transition from paid games to "free-to play" games (with hidden fees).
5. The spread on social networks, search for a new audience.
6. Less using the strategies of copying or elaboration of analogues successful games. Develop new unique concepts.
7. The increase of time spent in games.
8. The increase in advertising in gaming applications.

Considering high level of specialists attractive price of their service and good geographical position Ukrainian IT-sector can compete with more developed markets of the US, India, Russia and Western Europe. This applies particularly to small and medium-sized enterprises compared to multinational companies.

Ukrainian companies have several advantages - highly skilled and best price of services. More and more companies are implementing Agile-practice (methodology "flexible" design). They eliminate the most common risks associated with requirements for software development projects and the time necessary for them to market.

CCI is a promising field for entrepreneurship. The contribution of cultural industries is not limited by the material. They contribute to social integration, consolidation of the population, raising the level of education, the pride of belonging to a community and a common awareness of belonging to a certain historical moment. This area indirectly improves the efficiency of economic activity in related industries through the creation of a single communication environment. Creative industries change the traditional model of economic growth, sources of added value, understanding the factors placing business. It places new Requirements to the labor force, production infrastructure and institutional environment compared to industrial economies.

REFERENCES:

1. Dolgin A. Manifesto for a new economy. The second invisible hand / Alexander Dolgin. - Moscow: AST, 2010. - 234 p.
2. Hendrik Pol. Key role of cultural and creative industries in the economy - <http://www.oecd.org/site/worldforum06/38703999.pdf>
3. Hezmondalsh D. Cultural industries / per. from English. I. Kushnaryova, ed. A. Mikhaleva; Nat. issled Univ "Higher School of Economics." - M.: Publishing. Home Higher School of Economics, 2014. - 456 p.
4. Revenue from the sale of computer games in Ukraine in 2015 will reach \$ 143.6 million - <http://news.finance.ua/ua/news/-/364340/dohid-vid-prodazhu-kompyuternyh-igor-v-ukrayini-za-pidsumkamy-2015-dosyagne-143-6-mln>
5. Stepanenko S.V. Institutional analysis of economic systems (methodological problems): Monograph. - K.: KNEU, 2008. - 213 p.
6. Tarushkin A.B. Institutional economy. Tutorial. - SPb.: Peter, 2004. - 368 p.
7. The Economy of Culture in Europe. October 2006. Study on the Economy of Culture in Europe. - http://ec.europa.eu/culture/library/studies/cultural-economy_en.pdf
8. Top 100 countries by game revenues – <https://newzoo.com/insights/rankings/top-100-countries-by-game-revenues/>

Sadchenko E.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Anderson V.N.

Ph.D. in Economic and Social Geography, Associate Professor

Odessa I.I.Mechnikov National University

PRESERVATION OF BIODIVERSITY IN THE CURRENT CONDITIONS OF TRADITIONAL FORMS OF NATURE RESOURCES USAGE

Садченко Е.В.

доктор экономических наук, профессор

Андерсон В.Н.

к.г.н., доцент

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, Украина

СОХРАНЕНИЕ БИОРАЗНООБРАЗИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ТРАДИЦИОННЫХ ФОРМ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

The article describes the basic directions of preservation of biodiversity as a key in the development of an effective mechanism for the implementation of the traditional forms of nature resources usage in modern conditions, as well as proposed principles for the preservation of biodiversity in the current context of sustainable development.

Keywords: regulation, biodiversity, traditional forms of nature resources usage, sustainable development.

В статье рассмотрены основные направления биоразнообразия, которые являются ключевыми в разработке и внедрении эффективного механизма реализации традиционных форм природопользования в современных условиях, а также предложены принципы сохранения биоразнообразия в современных условиях устойчивого развития.

Ключевые слова: регулирование, биоразнообразие, традиционные формы природопользования, устойчивое развитие.

Традиционное природопользование является формой эколого-устойчивого хозяйствования, а политика внедрения традиционного природопользования – инструментом разрешения потенциального конфликта между необходимостью сохранения уникальных природных объектов биоразнообразия и фактом неизбежного природопользования со

стороны проживающего на этих территориях населения (соответствующих территориальных громад). Такие формы природопользования заслуживают финансовой поддержки. Эта поддержка может осуществляться в форме пилотных проектов, которые должны демонстрировать, в первую очередь, низкую степень начального риска для потенциальных инвесторов, стимулировать использование расширяющихся возможностей и открывать перспективы для последующего развития.

Анализ существующего опыта в области институциональных отношений традиционных форм природопользования говорит о том, что институциональные основы традиционных форм природопользования в современных условиях развития экономики природопользования в рыночно-правовом поле практически разработаны недостаточно.

Целью настоящей статьи является рассмотрение экономико-экологических проблем биоразнообразия и институциональных основ внедрения и поддержания традиционных форм природопользования и хозяйствования в продвижении устойчивого бизнеса.

Большое природоохранное значение имеют поддержка развития территорий традиционного природопользования. Но рассматриваемые территории не имеют юридического статуса, и поэтому возникают проблемы экологической незащищенности биологического разнообразия флоры и фауны. Так, в ранг охраняемых территорий должны относиться и территории традиционного природопользования. На этих территориях в отличие от заповедников не запрещена охота, ловля и уничтожение зверей и птиц, собирание яиц и пуха, уничтожение и повреждение деревьев, кустарников и других растений, добыча ископаемых, выпас скота, сенокошение, строительство и т.д. Но как в заказниках здесь под охраной находятся отдельные элементы природы – растительность, отдельные виды животных и птиц и т.д. В охотничьих заказниках запрещена охота, в рыбохозяйственных – рыбная ловля. Ландшафтные, лесные, степные и болотные заказники имеют целью охраны растений и др. Национальные парки – это охраняемые территории, вход на которые разрешается посетителям для ознакомления с объектами природы и для отдыха в отведенных местах с соблюдением запретов на хозяйственную деятельность. При организации территорий традиционного природопользования необходимо определить границы, учреждаемой территории. Особый статус территорий традиционных форм природопользования позволит разработать такие экономико-экологические меры, которые будут стимулировать производственно-хозяйственную деятельность предприятий и деятельность людей при традиционном природопользовании, заботиться об охране природы и будут ему выгодны.

На основе социально-экономического анализа современных условий, тенденций и проблем внедрения традиционных форм природопользования нами сделаны следующие общие выводы:

- ареалы традиционного использования земель очень часто совпадают с границами локальных и региональных этносоциоландшафтных систем расселения, которые исторически сформировались в сельской местности и в современных условиях большей частью отождествляются с периферийными и депрессивными районами страны в контексте регионального социально-экономического развития;

- в экономическом плане традиционные формы хозяйствования являются большей частью экстенсивными и трудоемкими, что требует использования специальных экономических механизмов для их внедрения и поддержки. Эти механизмы должны включать элементы планирования и управления (менеджмента), стоимостные оценки, расчеты абсолютной и сравнительной экономической эффективности проведенных мероприятий, ценообразование, квоты рационального использования природных ресурсов, налоги, сборы, лицензии, патенты, сертификаты, экологический маркетинг, экологическое страхование и экологический аудит;

- социальный контекст традиционного природопользования составляют сложные и неоднозначные процессы демографического, социально-экономического и этносоциального характера. Трансформационные процессы в аграрном секторе экономики усложняют

социальную структуру сельского населения – носителя традиционных знаний и практик сохранения биоразнообразия. Плохая демографическая ситуация (депопуляция) вызывает сокращение трудовых ресурсов (в особенности в сельской местности), идет процесс этнической самоидентификации в районах компактного проживания национальных меньшинств, что существенным образом влияет на систему расселения, формирование и функционирование локальных и региональных этносоциоландшафтных систем. Все эти тенденции необходимо учитывать в процессе планирования географии внедрения и поддержки традиционных форм природопользования;

- с точки зрения землепользования важной тенденцией является тот факт, что большая часть традиционных форм природопользования фактически осуществляется (и в будущем будет осуществляться) на землях несельскохозяйственного назначения, в частности землях природоохранного фонда (водозащитных, почвозащитных, лесозащитных) и землях рекреационного назначения. Как известно, эти земли не подлежат приватизации и распаиванию, для них установленный специальный режим землепользования. Поэтому в процессе внедрения традиционных форм природопользования на таких землях необходимо четко регламентировать хозяйственную деятельность, прежде всего с учетом их основных функций. Проблемой здесь остается слабое кадастровое обеспечение (отсутствует методика экономической оценки земель данной категории, часто они не выделены в натуре, их нормативный статус фактически не реализуется);

- институциональный аспект внедрения и поддержки традиционных форм природопользования включает определение соответствующей роли и функций в этом процессе существующих организаций и ведомств, ответственных за контроль и управление природопользованием, а также региональных и местных органов власти. Как контекст здесь необходимо рассматривать административно-территориальную реформу и реформирование системы местного самоуправления в Украине. Расширяются права местных органов власти и территориальных общин, которые уже могут выступать в качестве самостоятельных агентов собственного экономического развития. Именно на них должна лечь главная ответственность за реализацию программ внедрения и поддержки традиционных форм природопользования;

- как легитимные институциональные каналы внедрения и поддержки традиционных форм природопользования целесообразно использовать существующие региональные программы социально-экономического развития, программы поддержки малого и среднего бизнеса, программы устойчивого развития (в том числе программы развития экологически устойчивых предприятий).

Затраты на сохранение и развитие традиционного природопользования могут быть неэффективными на сегодняшний день по сравнению с другими видами предпринимательской деятельности, поэтому необходимо разработать и ввести в действие такие экономические механизмы, которые стимулировали бы повсеместное распространение и развитие этого вида деятельности, обеспечивая необходимый уровень прибыльности и экологической безопасности. В продуктах традиционного природопользования овеществлены как природно-экологические, так и общественно-экономические закономерности. Только такое понимание сущности проблемы поддержки и развития традиционных форм природопользования дает возможность преодолеть существующий узковедомственный подход в сфере природопользования. Для этого необходимо стимулировать комплексное общественно-природное понимание процессов и перемен, которые происходят в окружающей среде под влиянием хозяйственной деятельности, демографического и социально-экономического развития общества.

Дальнейшее развитие рыночных отношений в сельской местности (как основного места локализации традиционных видов природопользования) будет сопровождаться усложнением социальной структуры сельского населения.

Хотя создание мелких сельскохозяйственных предприятий не считается стратегическим направлением формирования прогрессивной организационной структуры

сельского хозяйства рыночного типа в большинстве стран, объективно они являются тем звеном аграрного сектора экономики, который наиболее восприимчив к возможности введения и развития традиционных форм природопользования. Речь идет о концепции «двух векторов» развития агропромышленного комплекса. Государство должно быть заинтересовано в поддержке, как крупного товарного производства, так и личных подсобных и фермерских хозяйств, так как последние, помимо прямого экономического вклада, могут обеспечить (посредством использования традиционных форм природопользования) сохранение среды обитания и биоразнообразия в местах своей локализации.

Как правило, субъекты традиционного природопользования большую часть произведенной (собранной) продукции сами же и используют. В принципе это не способствует развитию рыночных отношений на селе и в обществе в целом. С другой стороны, капитализация (особенно в условиях переходного периода, когда теряется преемственность в видах хозяйственной деятельности и происходит разлом сложившихся общественных отношений) потенциально способствует жестокой эксплуатации природных ресурсов, в том числе в рамках традиционного природопользования. Избежать этого можно лишь путем применения системы правовых, экономических и социокультурных ограничений, стимулов и механизмов.

Литература:

1. Садченко Е.В. Принципы и концепции экологического маркетинга: Монография. – Одесса: Астропринт, 2002. – 400 с.
2. Садченко Е.В. Соціально-економічні аспекти впровадження традиційних форм природокористування в Україні // Збереження біорозмаїття: традиції та сучасність / ред. Т. В. Гардашук. - Київ: Хімджест, 2003. – С. 25-42.

Stupnitska N. I.

Lecturer

Rivne state humanitarian university, Rivne, Ukraine

Sribna E. V.

Postgraduate student

National University of Water and Environmental Engineering, Rivne, Ukraine

ENERGY AND SUSTAINABILITY IN THE CURRENT WORLD

The article says about the current state of energy and its future scenarios of sustainable development. There is characterized the global warming impacts to human life.

Keywords: *energy, global warming impacts, climate change, sustainable development*

Energy is essential for human development, but also poses several challenges for humanity. Energy is related to many global systems, such as economic and social development, food production and security, health, climate and the environment. Energy thus fulfills a supportive role to many (global) challenges we face. The Global Energy Assessment (GEA) [1] has extensively examined the main sustainability issues on energy. Let us look at some of the most important issues the GEA addresses.

Table 1

Global warming impacts

Factors	Characteristics
Physical	The risks associated with some extreme weather events increase with temperature. Other effects include sea level rise and ocean acidification. Warming could be irreversible for several millennia.
Ecological	The larger the increase in temperature, the more species will be at risk of extinction
Social	Mix of positive and negative impacts. Low-latitude and less developed areas are especially vulnerable. The negative impacts of climate change tend to increase with temperature. Larger temperature increases will be more difficult to adapt.
Large scale impact	The risk of large-scale and abrupt impacts increases with temperature

Source: created by authors from [1]

The industrial revolution was the start of humanity's reliance on fossil fuels (coal, oil and gas). They were abundant and ever cheaper, and quickly provided more than half of the world's population with its power. On the other hand, energy extraction, conversion and use are major contributors to Greenhouse Gas (GHG) emissions. The impact of those GHG emissions is immense, since they are major contributors to the global warming effect. Even small increases in temperatures may affect crop growing in both temperate and tropical regions. Furthermore, significant impacts are expected for renewable energy sources, such as cloud cover, rainfall and wind speeds. See the table below for an analysis by the International Panel on Climate Change (IPCC) on the impacts of global warming.

Many relations exist between the energy system and the environment. On all different levels and scales they are apparent. Local impacts on the environment and the ecosystem have been recognized for long, but more and more the results of the anthropogenic pressure we put on Earth and its systems come forward. We risk irreversible disruption of systems on local, regional and global scales. Tipping points can be reached, which could potentially end in irreversible change, such as the melting of the ice sheet in Greenland or the disappearance of tropical rainforest.

Not only global, but also local and regional air pollution and ecosystem degradation are results of energy-related activities. Those could have an impact on human health. In developing countries, indoor air pollution resulting from the use of traditional biomass (wood) in open fires or cooking stoves that are inefficient, are estimated to result in about 2 million premature deaths per year, mainly because of respiratory and other diseases. Women and children are the major victims.

The biggest social challenge both developed and developing countries face is poverty. Around 3 billion people live on less than US\$2 a day and 1.4 billion on less than US\$1.25. Approximately a third of the world's population still relies on traditional biomass such as wood and another 400 million cook and heat on coal. Enhancing the access to electricity, fuels and cleaner systems for cooking has the potential to improve health by reducing air pollution.

It is clear we currently live in a world that is relying on energy more than ever. Although the energy systems differ in developed and developing countries, the impact of all energy systems on a global level is undeniable. Anthropogenic activities put pressure on global ecosystems and the environment more and more. Increasing emissions lead to increasing temperatures, which in the end will result in climate change with disruptive impacts globally. Not in the least will it affect our social and economic development.

So the question remains how we are going to tackle the major challenge, climate change, if we want to stay on our current path of development. Recently, climate policies have focused on avoiding dangerous and irreversible climate change. Scientists have calculated that limiting the global surface temperature to a 2 degree Celsius increase compared with pre-industrial times would be an adequate means to avoid this irreversible change. Rapid reductions of global CO₂ emissions are needed in the energy sector. After a peak around 2020, emissions have to shrink to 30-70% below 2000 emission levels by 2050. Eventually, in the second half of the century, the emissions have to reach zero. But this limiting condition is put under pressure by a projected global population of 9 billion by 2050, which are also looking for prosperity and well-being. The worldwide energy consumption has exceeded 500 exajoules (EJ) in 2012 and continues to rise rapidly. The International Energy Agency [3] has shown that from 1990 to 2008, the world's population has grown by 27%, while the average energy use per person increased by 10%. Other research has shown [4] that with a continuing energy demand increase and current use of fossil fuels, we are bound to a 4 degree temperature rise by 2060 if we do not take climate-related action. An energy system transformation is thus required.

Many disruptive consequences are related to climate change. The melting of ice sheets contributes to sea level rise, and changes in global weather patterns affects extreme weather events such as floods, droughts, and cyclones. Besides, the oceans are affected heavily, either by acidification, or oxygen depletion, with consequences for ocean life. The intensity, frequency and amount of precipitation is thus severely influenced by mankind. More directly influenced are animal

and plants populations. Human activities that influence the climate over the last century have resulted in 50 to 1000 more extinctions of species than would have naturally occurred.

The Millennium Ecosystem Assessment [5], initiated by the United Nations (UN) in 2001, assesses the consequences of ecosystem change for human well-being and provides a scientific basis to undertake action for a sustainable use of those systems. Some key findings are that due to rapidly growing demands for food, fresh water and fuel, humans have influenced and changed ecosystems faster and more severe than ever over the past 50 years. Substantial and largely irreversible loss has been inflicted to the diversity of life on Earth. Although those changes have contributed to many gains in human well-being and economic development, the degradation resulting from those changes have increased risks of nonlinear changes and poverty for certain groups of people. Those problems will significantly diminish benefits that future generations will be able to reap from ecosystems.

The international political response to climate change began at the Rio Earth Summit in 1992, where the 'Rio Convention' included the adoption of the UN Framework on Climate Change (UNFCCC). This convention set out a framework for action aimed at stabilising atmospheric concentrations of greenhouse gases (GHGs) to avoid "dangerous anthropogenic interference with the climate system." The UNFCCC which entered into force on 21 March 1994, now has a near-universal membership of 195 parties.

The main objective of the annual Conference of Parties (COP) is to review the Convention's implementation. The first COP took place in Berlin in 1995 and significant meetings since then have included COP3 where the Kyoto Protocol was adopted, COP11 where the Montreal Action Plan was produced, COP15 in Copenhagen where an agreement to success Kyoto Protocol was unfortunately not realised and COP17 in Durban where the Green Climate Fund was created. In 2015 COP21, also known as the 2015 Paris Climate Conference has resulted in the following agreements:

- To keep global temperatures below 2.0 degrees C above pre-industrial times, and tend to limit them even more to 1.5 degrees C.
- To limit the amount of greenhouse gases emitted by human activity to the same levels that trees, soil and oceans can absorb naturally, beginning at some point between 2050 and 2100
- To review each country's contribution to cutting emissions every five years, so they scale up to the challenge
- For rich countries to help poorer regions by providing "climate finance", which helps to adapt to climate change and switch to renewable energy.

By now, it is clear that the main sustainability issues are very serious and the impacts are huge. Research [1] has shown that about half of the cumulative anthropogenic carbon dioxide emissions between 1750 and 2010 were emitted over the last 40 years. But what does the future possibly look like? Countless scenarios have been developed over the years in order to predict possible pathways and to show how we could avoid more severe consequences.

The International Panel on Climate Change (IPCC) has assessed about 900 mitigation scenarios, with atmospheric concentration levels in 2100 from 430 to above 720 ppm CO₂[1]. Baseline scenarios project the CO₂ emissions from the energy supply sector to double or even triple by 2050 compared to the 2010 level of 14.4 Gton CO₂/year. To avoid this, improvements in energy intensity have to be accelerated. The mentioned limit of 2-degree Celsius increase (compared to pre-industrial levels) is characterised by an atmospheric concentration of about 450 ppm CO₂-equivalent. The scenarios that opt for this 450 ppm limit generally contain very rapid improvements in energy efficiency and a very steep growth in zero- and low-carbon energy supply. The share of renewable, nuclear energy and fossil energy with additional carbon capture and storage (CCS) will triple or even quadruple in those scenarios. Overall, the global changes in the energy supply system will reach reductions of more than 90% below 2010 levels between 2040 and 2070.

Developments in infrastructure and long-lived products have the capability to lock society into pathways with high greenhouse gas emissions and they will be very difficult and costly to change. It

is therefore important to realize mitigation measures today, because waiting until 2030 before taking action, is estimated to heavily decrease the possibilities for a transition. Population and economic growth remain the two most important drivers of increasing CO₂ emissions from fossil fuel combustion. While the contribution of population remained somewhat stable, the contribution of economic growth to emissions has risen sharply. But because of the differences in those two drivers between countries, also the specific mitigation efforts and related costs will differ per country and per scenario. The cost-effective scenarios state that the countries with the highest predicted future emissions have to undertake the majority of the mitigation efforts.

References:

1. Global Energy Assessment, 2012
2. International Panel on Climate Change, 2014. AR5WGIII – Summary for Policymakers
3. International Energy Agency, 2014. World Energy Outlook 2014 – Executive Summary
4. Anderson, K. 2012. Climate change going beyond dangerous–Brutal numbers and tenuous hope. *Development Dialogue*, 61, 16-39
5. Millenium Ecosystem Assessment, 2005. *Ecosystems and Human Well-Being – Synthesis*

Tokhtamysh N. I.

Senior Lecturer

Kharkiv National University of radioelectronics, Kharkiv, Ukraine

PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

Тохтамыш Н.И.

старший преподаватель

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

This article discusses challenges of current economic development in Ukraine, root causes of the crisis, search for strategic planning in achieving progressive development, analysis of workforce productivity.

Keywords: *economic growth, resources, development, innovation and investment appeal.*

В статье рассмотрены проблемы современного экономического развития Украины, причины кризисного состояния, поиск стратегических возможностей прогрессивного развития, дан анализ производительности труда.

Ключевые слова: *экономический рост, ресурсы, развитие, производительность труд, инновационно-инвестиционная привлекательность.*

Современные условия хозяйствования в Украине, сопровождающиеся развитием евроинтеграционных процессов, обуславливают необходимость поиска стратегических возможностей, направленных на усиление экономического потенциала страны, обеспечивающего стабильный экономический рост.

Проблемы экономического роста Украины активно изучались такими учеными, как: М.Д. Балджи [1], О.О. Джалилов [2], Т.В. Кондратьева [3], Н. Музыченко [4], Л.А. Шимченко [5] и др.

Основными целями цивилизованных государств является защита прав граждан, обеспечение безопасности жизни и собственности людей, реализация общих для членов общества материальных и духовных ценностей, таких как свобода, мораль, справедливость, медицина, образование, дороги, экология.

Одной из целей экономического развития государства является устойчивый экономический рост – поступательное прогрессивное развитие экономики, способность экономики производить из года в год все больше товаров и услуг [3].

Экономический рост измеряется двумя основными показателями: темпами роста реального ВВП в абсолютном выражении и темпами роста его объема на душу населения за определенный срок. Динамика ВВП Украины на душу населения с 2002 по 2015 годы представлена в табл. 1.

Среднегодовой доход на одного украинца в 2015 году составил 2109 долл. США (по номинальному значению в долларах США). Для примера, среднегодовой доход на душу населения в Норвегии составляет 76266 долл. США, что в 36 раз больше, чем в Украине.

Таблица 1

Динамика ВВП Украины на душу населения

Год	Номинальный ВВП на душу населения, грн			ВВП на душу населения, дол. США			Население, тыс. чел.
	Сума	Абсолютное отклонение (+; -)	Темп роста, %	Сума	Абсолютное отклонение (+; -)	Темп роста, %	
2002	4681,9	-	-	879,0	-	-	48230,3
2003	5591,5	909,5	19,4	1048,5	169,6	19,3	47813,0
2004	7272,9	1681,5	30,1	1367,4	318,8	30,4	47451,6
2005	9371,6	2098,7	28,9	1828,7	461,4	33,7	47105,2
2006	11630,2	2258,6	24,1	2303,0	474,3	25,9	46787,8
2007	15496,5	3866,2	33,2	3068,6	765,6	33,2	46509,4
2008	20494,9	4998,4	32,3	3891,0	822,4	26,8	46258,2
2009	19832,3	- 662,5	- 3,2	2545,5	- 1345,6	-34,6	46053,3
2010	23600,4	3768,1	19,0	2974,0	428,5	16,8	45870,7
2011	28813,9	5213,4	22,1	3570,8	596,8	20,1	45693,3
2012	30912,5	2098,6	7,3	3856,8	286,1	8,0	45576,7
2013	31988,7	1076,2	3,5	4030,3	173,5	4,5	45482,7
2014	35834,0	3845,3	12,0	3014,6	- 1015,7	- 25,2	43721,8
2015	46210,2	10376,1	29,0				42836,0

Источник: Финансовый портал министерства финансов Украины. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>

После распада СССР среди бывших советских республик Украина получила в наследство один из лучших наборов исходных ресурсов. Народно-хозяйственный комплекс Украины включает многие виды промышленности: тяжелое машиностроение, черная цветная металлургия, судостроение, производство автобусов, легковых и грузовых автомобилей, тракторов и другой сельскохозяйственной техники, тепловозов, станков, турбин, авиационных двигателей и самолетов, оборудования и др. Кроме того, Украина – мощный производитель электроэнергии, военной техники, самолетов, ракетополетителей, спутников и оборудования для исследования космоса. Украина является транзитной страной, через которую проходит 5 из 10 международных транспортных коридоров Европы.

По уровню ВВП на душу населения, по богатству среднего гражданина Украина была на пятом месте в СССР. В 2014 году стала на девятом, а сегодня находится на тринадцатом среди бывших советских республик.

Всего лишь 25 лет назад Польша и Украина были на одном уровне экономического развития. По данным британского аналитического центра The Legatum Institute в 2015 году в рейтинге стран мира совокупный индекс процветания Польши составил 29, а Украины – 70. А в категории «Экономика» по данным этого же центра Украина находится на 127 месте и в категории «Управление» на 120 месте, а Польша соответственно на 34 и 39 месте [7].

Как видно, за время независимости развитие Украины нельзя назвать успешным. Оценивая эффективность экономических преобразований с точки зрения общественной полезности и уровня благосостояния населения, можно сделать вывод, что реформы в Украине были недостаточно эффективными.

Академик В.М. Геец в национальном докладе «Новый курс реформ в Украине 2010-2015» провел сравнительный анализ видения народа Украины до реформ и после и охарактеризовал историю ее независимости «как неупорядоченное движение, политическое противостояние, обогащение одних за счет обеднения других, потерю человеческого, научно-технического и гуманитарного потенциала, и как следствие фрагментацию и распад» [6].

Одной из причин, которая привела Украину к кризисному состоянию, является то, что все реформационные процессы сконцентрированы на формальных преобразованиях, на формах и методах без учета целеполагания. Корпоративные группы, которые реализовывают

свою политику, достигают за счет проведенных реформ собственных целей, однако они не являются общественно полезными.

Одним из негативных факторов экономического развития Украины является недостаточно высокий уровень государственного менеджмента. Менеджеры высшего звена управления должны формулировать стратегические задачи развития, направленные на эффективные реформы и строительство страны с высоким уровнем инновационно-инвестиционной привлекательности. Решение таких задач должно быть инструментом экономического роста, который станет локомотивом выхода Украины из кризиса.

Примером эффективного государственного менеджмента может служить комплекс реформ в Грузии, общим знаменателем которых было установление в кратчайшие сроки режима максимальной открытости для бизнеса, политики открытых дверей для иностранных инвестиций и иностранцев.

В отличие от Грузии, масштабы внутреннего рынка и качество человеческого капитала относятся к числу бесспорных преимуществ Украины.

Одной из приоритетных задач развития Украины является эффективно функционирующая система права, призванная поддержать такой порядок в обществе, который необходим для обеспечения свободы личности и сохранения цивилизованной жизни граждан.

Большие надежды украинское общество возлагает на первые шаги, связанные с реализацией этой задачи. Это создание новых государственных институтов, таких как Национальная полиция, которая должны быть абсолютно аполитичным центральным органом исполнительной власти, и никак не зависеть от смены политических команд.

Одним из факторов, тормозящим эффективный экономический рост Украины, является низкий уровень производительности труда. Производительность труда измеряется количеством продукции, которую работник выпускает в единицу времени. Показатель определяет эффективность трудовой деятельности, указывая при этом на степень развитости того или иного государства.

В странах Западной Европы и Северной Америки по сравнению с развивающимися регионами мира производительность труда находится на заведомо высоком уровне. Производительность труда демонстрирует реальные профессиональные навыки трудящихся. Работая меньше, чем украинцы, немцы или французы оказываются полезнее для экономики своих стран в два, а то и три раза. Казалось бы, решить проблему на бумаге очень просто: достаточно увеличить общее количество рабочих часов в отстающих регионах. На деле же все гораздо сложнее, ведь не менее серьезное влияние, чем интенсивность профессиональной деятельности, на производительность труда оказывают ключевые характеристики экономической системы страны: состояние ее инфраструктуры, объем инвестиций в технологии, развитость управленческих навыков.

Производительность труда в Украине в сравнении даже с проблемными экономиками ЕС, так называемой группой PIGS, ниже, чем в Португалии в 3,2 раза, чем в Греции – в 3,7, чем в Испании – в 4,3, а чем в Ирландии – в 6 раз. Причем в целом с 1991 года производительность труда в Украине не выросла, сохранившись на уровне около 20 тыс.дол. США в год на одного занятого в экономике [7].

Производительность труда в развитых странах, главным образом, увеличивается за счет инновационной стоимости. Повышение инновационной стоимости возможно за счет инноваций, которые позволяют производить значительно больше за сравнительно короткий промежуток времени.

Для того, чтобы вывести экономику Украины из системного кризиса, необходимы эффективные меры по борьбе с коррупцией, как на законодательном уровне, так и в общественном сознании. Политика государства должна быть направлена на то, чтобы в Украину пришли эксперты высокого класса, создавались новые производства и модернизировались существующие, а граждане Украины могли инвестировать в экономику страны свои средства. Структура экономики Украины должна соответствовать современному

етапу НТП, в которой высок удельный вес передовых, наукоемких производств, отраслей инфраструктуры, сферы услуг, которые обеспечивают необходимое качество экономического роста.

Література:

1. Балджи М.Д. Конкурентоспроможність національної економіки в контексті управління розвитком інтеграційних зв'язків України / М. Д. Балджи // Економічний вісник університету : зб. наук. пр. – 2014. – Вип. 22/1. – С. 173-179.
2. Джалилов О.О. Основні проблеми інтеграції економічної системи України у світовий економічний простір / О. О. Джалилов // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 27-31.
3. Кондратьєва Т.В. Інституційні наративи економічної системи як механізм інтеграції та економічного розвитку України / Т. В. Кондратьєва // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 12. – С. 19-27.
4. Музиченко Н. Особливості розвитку України в умовах глобалізації / Н. Музиченко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 7. – С. 204-214.
5. Шимченко Л.А. Оновлення економічної моделі України: запорука успіху / Л. А. Шимченко // Економічний вісник університету: зб. наук. пр. – 2015. – Вип. 24/1. – С. 99-104.
6. Новый курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
7. Рейтинг стран мира по уровню процветания. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 10.06.2011 (последняя редакция: 03.11.2015). — Режим доступа: URL: <http://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info>

Umanets T.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of NAS of Ukraine, Ukraine

Sorgovytska Y.G.

Postgraduate

Odessa National Economic University, Ukraine

THE ROLE OF STATE REGULATION IN FORMATION OF THE CAPABLE TERRITORIAL COMMUNITIES

Уманець Т.В.

д.е.н., професор

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Україна

Сорговицька Я. Г.

аспірант

Одеський національний економічний університет, Україна

РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ФОРМУВАННІ СПРОМОЖНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАВЧА СКЛАДОВА

The analysis of the Ukrainian regulatory and legal frame work in the formation of the capable territorial communities has been made. Negative and positive conditions of adoption of the regulatory constituent of this process have been revealed. It was offered to take into account its economic potential in case of voluntary association of local communities, the determination of the potential may be based on hybrid models.

Key words: *local community, region, economic potential.*

Досліджено нормативно-законодавчу базу України щодо формування спроможних територіальних громад. Виявлено позитивні та негативні умови впровадження нормативно-правової складової даного процесу. Запропоновано при добровільному об'єднанні територіальних громад враховувати її економічний потенціал, який визначається на основі гібридних моделей.

Ключові слова: *територіальна громада, регіон, економічний потенціал.*

Розвиток ринкових процесів на Україні, розробка проектів територіальних і адміністративних реформ вимагають переорієнтації зусиль менеджменту із констатації поточних результатів діяльності в площину забезпечення конкурентних переваг і самодостатності територіальних громад, формування яких є певним гарантом їх спроможності та залежить від якості реалізації потенціалу. Зосередження зусиль на пошуку можливостей забезпечення спроможності територіальної громади зумовлює необхідність, в першу чергу, визначення термінології щодо спроможності територіальної громади в

контексті нових законодавчих актів; по-друге, вивчення механізму формування спроможних територіальних громад і, по-третє, розробки інформаційно-аналітичної бази кількісної оцінки рівня економічного потенціалу територіальної громади у розрізі трьох груп: сільської (селищної) ради, селища, малого міста як основи його спроможності.

Дослідженню питання спроможності територіальних громад та необхідності реформування адміністративно-територіального устрою в Україні присвячені роботи О. Амоші, В. Алексеєва, Р. Безсмертного, П. Буряка, І. Вахович, П. Мельника, Ю. Молодожен, В. Опаріна, Н. Нижник та інших наукових діячів. Але сьогодні слід адаптувати вищезазначені проблеми до нових нормативно-законодавчих актів відносно територіальних громад.

Метою статті є аналіз ключових положень Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та Методики формування спроможних територіальних громад, їх науково-прикладної обґрунтованості щодо добровільного об'єднання з метою підвищення спроможності останніх.

Трансформація соціально-економічних відносин, що відбувається в Україні, привела до необхідності переосмислення та обґрунтування пріоритетів розвитку регіональної економіки і формування у зв'язку з цим механізму управління, який є адекватним не тільки до збурень в складних соціально-економічних процесах в регіонах, але й до процесу формування спроможних територіальних громад. Але, перш ніж розглядати механізм забезпечення самодостатніх територіальних громад, необхідно надати їм нормативно-законодавче обґрунтування відповідно до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Метою даного закону є створення законодавчих передумов для формування на добровільних засадах спроможних, самодостатніх територіальних громад з наданням їм відповідних матеріальних, фінансових ресурсів [1]. Добровільне об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст повинно здійснюватись з дотриманням таких принципів, як: конституційність та законність; добровільність; економічна ефективність; державна підтримка; повсюдність місцевого самоврядування; прозорість та відкритість; відповідальність [1].

Спроможні територіальні громади відповідно до Методики формування спроможних територіальних громад – це територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема, у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці [2]. Серед основних моментів вищезазначених нормативно-законодавчих актів слід зазначити чотири [1; 2]:

1) визначення таких понять, як:

а) *потенційні адміністративні центри майбутніх спроможних територіальних громад* – це міста обласного значення та населені пункти, що мають статус районних центрів. Потенційно ними можуть бути також села, селища, міста, що історично мали статус районних центрів та які знаходяться на відстані понад 20 км від міст обласного значення, районних центрів, а також інші населені пункти;

б) *необхідна умова визначення адміністративного центру спроможної територіальної громади* – це наявність адміністративних будівель для розміщення органів управління місцевого самоврядування, органу правопорядку, пожежної частини, пункту швидкої допомоги, центру надання адміністративних послуг, державного казначейства тощо. Крім того, адміністративний центр повинен мати установи соціальної інфраструктури, заклади загальної та дошкільної освіти, охорони здоров'я первинного рівня, соціального захисту. Зона доступності населених пунктів до адміністративного центру спроможної територіальної громади складає 20 – 25 км. Ця зона визначається з урахуванням доступності основних публічних послуг, що надаються на територіях цих громад;

в) *староста* - це посадова особа місцевого самоврядування. У селах, селищах, визначених за рішенням місцевої ради об'єднаної територіальної громади, за винятком її адміністративного центру, староста обирається на строк повноважень місцевої ради в порядку, визначеному законом, який є членом виконавчого комітету ради об'єднаної територіальної громади за посадою. Положення про старосту затверджується сільською, селищною, міською радою відповідної об'єднаної територіальної громади, у якому визначаються права і обов'язки старости, порядок його звітності, інші питання, пов'язані з його діяльністю;

2) умови формування: території громад формуються з врахуванням принципу повсюдності, а також мають бути нерозривними, розташованими в межах області та, по можливості, в межах одного району;

3) проект Перспективного плану формування територій громад кожної області, який повинен містити:

а) графічну частину, що відображає межі спроможних територіальних громад, потенційні адміністративні центри таких громад та всі населені пункти;

б) паспорт спроможної територіальної громади з описом кожної такої громади.

При цьому необхідно звернути увагу на те, що згідно з вищезазначеною Методикою КМУ формування спроможних територіальних громад здійснюється з урахуванням таких умов, як: здатності органів місцевого самоврядування вирішувати суспільні питання, які належать до їх компетенції, для задоволення потреб населення відповідних адміністративно-територіальних одиниць; історичних, географічних, соціально-економічних, культурних особливостей розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць; розвитку їх інфраструктури та фінансового забезпечення; трудової міграції населення; доступності послуг у відповідних сферах.

Впровадження вищезазначених документів все одно залишає невирішеними ряд питань, які можуть або гальмувати процес об'єднання територіальних громад, або, навпаки, стати його рушійною силою. Так, наприклад, діяльність малочисельних сільрад не врятує маленькі села, селища, містечка тощо від занепаду: маючи земельні ресурси, але не маючи розвиненої інфраструктури, виробничих підприємств, які б давали населенню робочі місця, на даній території відбувається поступовий відтік населення в пошуках роботи і як результат - зникнення цих населених пунктів з карти адміністративно-територіального устрою України. Підтвердженням вищезазначеного можуть бути такі дані. На сьогоднішній день в Україні є села взагалі без місцевих органів управління: 10 тисяч сільських рад представляють 28 тисяч сіл; 18 тисяч органів сіл абсолютно не мають представництв. Разом з цим, слід звернути увагу на фінансову спроможність територіальної громади, під якою розуміється фінансова здатність села, селища, містечка або регіону в цілому задовольняти основні соціально-економічні потреби жителів тієї чи іншої територіальної одиниці та забезпечувати фінансування загальнодержавних функцій, пропорційно фінансовим можливостям територіальної громади. Як свідчить практика, сьогодні бюджети територіальних громад (сіл, селищ, міст районного значення) майже на 75% складаються з дотацій, а в деяких випадках цей показник сягає 95% від загального обсягу доходів територіальної громади. Основною причиною вищезазначеної ситуації є недостатність фінансових ресурсів, тобто фінансова неспроможність територіальної громади [3]. Існує проблема в визначенні реальних і потенційних фінансових можливостей території, а також її частки у фінансуванні загальнодержавних функцій [4, с. 24].

Суттєвою перешкодою до реалізації Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» є його добровільний принцип, оскільки жоден голова сільради, селища або містечка не захоче добровільно віддати владу та скласти повноваження. Але навіть у випадку, коли окремі територіальні громади за власної згоди створюють об'єднану територіальну громаду з єдиним бюджетом та єдиним органом влади, що буде розпоряджатись фінансовими коштами, таке об'єднання не можливе без прийняття в ньому участі держави. Пояснити вищезазначене можна таким чином. З депресивними

територіальними одиницями, які існують в силу нерівномірності розвитку територій, добровільно ніхто не захоче об'єднуватись: «утриманці» нікому не потрібні. Отже, щоб уникнути такої ситуації, повинна повною мірою працювати державна підтримка фінансування новостворених територіальних громад. В таких випадках є сенс застосування закордонного досвіду, коли на етапі об'єднання громад (комун, муніципалітетів, общин, тощо) одразу визначались додаткові преференції, які держава надавала тим, хто об'єднується. Це можуть бути конкретні суми для об'єднаної громади з державного бюджету як, наприклад, у Франції, Естонії, або додаткове збільшення місцевого бюджету (10-20%) за рахунок державних субвенцій як в Латвії та Данії [5, с.43]. Не зважаючи на те, що в третьому розділі закону є посилання на даний момент такого змісту: «обласні державні адміністрації подають пропозиції для отримання субвенцій» [1], на практиці не має гарантій щодо їх отримання і тому цей фактор не є мотивом створення спроможних територіальних громад. Але негарантоване отримання фінансових преференцій може дати поштовх для об'єднання самодостатніх територій, які б потребували мінімальних залучень державних коштів.

До кінця ще не зрозумілі також складові механізму об'єднання громад і їх функціонування в умовах податкової реформи та перспективи реформи виборчого законодавства. Розглядаючи спроможність територіальних громад через призму регіональних інтересів сталого розвитку, при об'єднанні територій доцільно виділяти такі ключові характеристики функціонування регіону, як [6, с. 92-95]:

а) захищеність інтересів регіону (населення, природи та виробництва) від впливу несприятливих чинників, небезпек та загроз на основі високого рівня конкурентоспроможності регіону;

б) економічна самодостатність територіальної громади, яка визначається її економічним потенціалом;

в) стабільність соціо-еколого-економічної ситуації в регіоні на основі протидії впливу внутрішніх і зовнішніх загроз;

г) забезпеченість регіону достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань фінансовими ресурсами, тобто фінансова незалежність регіону у можливості задоволення цих потреб;

д) ефективність витрачання фінансових ресурсів на потреби функціонування регіональної економіки, соціального захисту та природоохоронних заходів на основі застосування якісних фінансових послуг, технологій та інструментів.

Ключовим моментом вищенаведених характеристик регіону, що необхідно враховувати при добровільному об'єднанні територіальних громад, є економічний потенціал громади. Однією з складових даного потенціалу є ресурсний потенціал як інтегрована система двох видів ресурсів [7, с. 67]:

а) базових, які існують об'єктивно та визначають розвиток територіальної громади (села, селищної ради) як природно-територіальної біологічної системи. Вони включають природні, демографічні і територіально-просторові (економіко-географічне положення) ресурси;

б) соціально-обумовлених, формування яких обумовлено розвитком сільського поселення як суспільного утворення. До їх складу відносять економіко-господарські, інфраструктурні, фінансові, історико-культурні, еколого-рекреаційні, трудові і управлінські ресурси.

Але з метою уніфікації до статистичної звітності ресурсний потенціал територіальної громади доцільно класифікувати за функціональною ознакою, а саме: непереміщувані ресурси (природні ресурси, основні фонди, соціальна сфера); людські ресурси; комерційна інфраструктура; комунікаційна інфраструктура регіону; розвиток підприємництва та інших форм господарювання [8, с. 146-147].

Для комплексної оцінки ресурсного потенціалу територіальної громади, на погляд авторів, необхідно застосовувати зведений інтегральний індекс ресурсного потенціалу, використовуючи при цьому гібридну модель такого виду:

$$K_{PI} = b_{групп.1} * K_{групп.1} + b_{групп.2} * K_{групп.2},$$

де: K_{PI} – зведений інтегральний індекс ресурсного потенціалу територіальної громади; $K_{групп.1}$ – груповий інтегральний індекс базових ресурсів; $K_{групп.2}$ – груповий інтегральний індекс соціально-обумовлених ресурсів; $b_{групп.i}$ – коефіцієнт важливості і-того групи ресурсного потенціалу (вимірюється значенням від 0 до 1, визначається експертним шляхом).

Наведене вище можна розглядати як одну з перших спроб системної оцінки економічної самодостатності територіальних громад. Для її практичного використання потрібно підключення відповідних підрозділів органів місцевої влади, у т. ч. статистичного управління, управління праці та соціально-трудових відносин, головного фінансового управління тощо, які формують і аналізують відповідні напрямки розвитку вище перерахованих процесів життєдіяльності територіальної громади і мають певний досвід у плануванні й обліку показників розвитку відповідних сфер діяльності. Після кінцевого уточнення можна створити постійну систему оцінки діяльності окремих підрозділів державних служб в межах їх відповідальності за процесом розвитку у кожній територіальній громаді і за кожним напрямком. Можливості новітніх технологій дозволяють зробити процес оцінки якісним, систематичним і оперативним і перетворити його в дієвий управлінський важіль підвищення ефективності управління територіальною громадою, а, отже, і її спроможності. Щодо використання системи оцінки в цілому, то слід зазначити, що процеси малого міста не слід порівнювати з селищами чи селищними радами, тому що його ресурсний потенціал і базові можливості міста значно більші, ніж у всіх порівнювальних селищах чи селищних радах. Залучення в аналіз значної кількості показників і відшукування з їх числа таких, які у більшому ступені відбивають економічне, соціальне і інші напрямки зростання, неминуче ставить питання інформаційної бази для розрахунків, методів їх визначення, ролі і значущості в досягненні сформульованих цілей розвитку, а також забезпечення їхнього динамізму з урахуванням вимог пріоритетів оцінки. Необхідно, на наш погляд, розробити більш досконалу і обґрунтовану систему показників для проведення рейтингової оцінки територіальних громад, яка б мала певні переваги перед існуючими, а саме:

а) дозволяла б здійснювати системний підхід до аналізу усіх напрямків розвитку, оскільки до складу необхідно ввести такі показники, які б відбивали основні фактори і напрямки росту територіальної громади і були базою для розрахунку самодостатності територіальної громади, що особливо важливо при проведенні адміністративно-територіальної реформи;

б) в систему показників повинні входити ті, що відбивають як ресурси, так і результати зростання; при цьому здійснюється і облік наявної ресурсної бази розвитку територіальних громад;

в) показники оцінки повинні являти собою не просто рівень досягнення, а оцінку його зростання, тобто зміни основних економічних, соціальних, екологічних та інших показників за певні терміни часу і встановлений період оцінки.

Отже, аналіз ключових положень Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та Методики формування спроможних територіальних громад, їх науково-прикладної обґрунтованості та практичної реалізації потребує подальшого розвитку та зміни до інших законодавчих актів. Опрацювання прийнятих нормативно-законодавчих актів щодо формування спроможних територіальних громад дає можливість зробити певні рекомендації, які є необхідними для подальшої децентралізації влади, а саме: розробити та внести зміни до Бюджетного та Податкового кодексів для забезпечення створених об'єднаних територіальних громад необхідними ресурсами; забезпечити умови для збалансованого формування та виконання бюджетів всіх рівнів з урахуванням потреб новостворених об'єднаних територіальних громад; удосконалити Земельний кодекс для

забезпечення об'єднаних територіальних громад необхідними ресурсами та оновити земельний кадастр з урахуванням змін; запровадити пілотні проекти об'єднання територіальних громад; здійснити імплементацію механізму формування спроможних територіальних громад на практиці; удосконалити інформаційно-аналітичну базу кількісної оцінки рівня економічного потенціалу територіальної громади. Для цього необхідно, по-перше, розробити систему показників ресурсного потенціалу окремо для малого міста, селища і селищної ради на базі інформації, яка підлягає державній реєстрації і може бути зафіксована у статистичних звітах, або вибіркоким методом. Це дозволить уніфікувати інформацію, а також досліджувати процеси не тільки у статистиці, але й у динаміці. По-друге, для оцінки ресурсного потенціалу окремої територіальної громади необхідно розрахувати її стан на певний час за допомогою інтегрального індексу і визначити місце кожної територіальної громади у обласному рейтингу.

Література:

1. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України № 157-VIII від 05.02.2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
2. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад: Постанова КМУ № 214 від 08.04.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.
3. Іван Лукерія. 1500 – 2000 – це оптимальна кількість сільських рад. //Громадське радіо. [Електронний ресурс]. – Режим доступу - <http://hromadskeradio.org/2015/03/11/14535/>.
4. Карлін М.І. Необхідність врахування фінансової спроможності регіонів в контексті проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні / М.І. Карлін // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. - №15. – С. 21-31.
5. Тронь В. Адміністративно-територіальна реформа в Україні: оптимальний підхід в умовах невизначеності, ризику і багатокритеріального компромісу / В. Тронь // Економ. часопис – XXI. – 2008. - №3-4. – С. 40-43.
6. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізм реалізації: [монографія] / І.М. Вахович. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 496 с.
7. Монастирський Г.Л. Економічний і соціальний розвиток сільських поселень в регіоні як об'єкт управлінського впливу. // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. Зб. наук. праць. – Вип. 5. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – С. 64-70.
8. Уманець Т.В. Оцінка регіонального розвитку України: теорія та практика: [монографія] / Т.В.Уманець, О.В. Лучакова, К.М. Косьміна. – Донецьк: «ВІК», 2010. – 477 с.

Shatohin E.A.

Third year student of the Faculty of Economics and Management,

Tsikarev D.B.

Third year student of the Faculty of Economics and Management,
Branch of Lomonosov Moscow State University, Sevastopol, Russia

COSTS OF STATE FOR DEVELOPMENT OF INNOVATION IN THE INFORMATION ECONOMY

Шатохин Е.А.

студент 3 курса факультета Экономики и Управления

Цыкарев Д.В.

студент 3 курса факультета Экономики и Управления

*Филиал Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова
в г. Севастополе, Россия*

ЗАТРАТЫ ГОСУДАРСТВА НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

The article analyzes the statistics of the Russian Federation, the cost of research and development, studied the importance of this criterion. Put forward recommendations on how to make cost-effectiveness of innovation above.

Keywords: *information economy, the cost of research and development.*

В статье проведен анализ статистики затрат Российской Федерации на исследования и разработки, исследована важность этого критерия. Также выдвинуты рекомендации, касающиеся того, как сделать эффективность затрат на инновации выше.

Ключевые слова: информационная экономика, затраты на исследования и разработки.

Современное общество находится на постиндустриальной стадии развития, составными частями которого являются информационное общество и информационная экономика. Само понятие "информационная экономика" подразумевает, что в экономике ключевым фактором становится информационный ресурс, который в свою очередь способствует росту эффективности производства и улучшению качества человеческого капитала, эти два фактора способствуют дальнейшему росту информационного ресурса, таким образом появляется цикл, все ускоряющегося развития страны, которая смогла организовать его [1]. Страны же, информационный ресурс которых находится на более низком уровне, обречены на постепенный рост отставания в том случае, если им не удастся догнать ведущие страны.

На данный момент США контролируют около 40% рынка высоких технологий в мире, в то время как Россия менее 0,5%. Одним из показателей, который выражает скорость появления новых технологий является количество патентов, торговых марок, опытных экземпляров, регистрируемых в стране в течении года. Выясняется, что по этому показателю Россия отстает от США приблизительно в 16 раз. Для того, чтобы влиять на это число необходимо выделять определенное количество средств на исследования и инновации. Соответственно мы решили определить, как много государство должно тратить, чтобы не отставать в этой гонке инноваций.

Доля внутренних затрат на исследования и разработки, в процентах к ВВП составляет 1,19% в 2014г. и 1,13% в 2010г. по данным Росстата т.е. роста практически не произошло. В то же время этот показатель у США составляет 2,77% от ВВП.

Далее, используя ВВП России, США и проценты от ВВП, которые они тратят на исследования и разработки, мы решили определить во сколько раз траты на исследования и разработку в США превосходят эти траты в России.

Соответственно ВВП России за 2014 год в долларах США составляет 1869 млрд. долларов, а ВВП США за 2014 год в долларах США - 17300 млрд. долларов.

Если провести не сложные вычисления, то можно увидеть, что траты США в 21,54 раза больше чем аналогичные траты у России, как следствие рост отставания в области инноваций, а в дальнейшем и в рационализации производства становится все больше.

Мы решили также оценить эффективность затрат на исследования и разработки. Для этого была взята последняя статистика с официального сайта всемирной организации интеллектуальной собственности (табл.1).

Таблица 1

Зарегистрированные инновации и затраты государства

Страна	Количество патентов, торговых марок и промышленных образцов в 2014г.	Затраты на исследования и инновации в 2014 году. млрд. долларов	Траты на один патент, млрд. долларов
Российская Федерация	92 924	2 111	0,0227
США	1 500 202	47 921	0,0319

**составлено авторами на основании данных [2]*

Видим, что один затраченный на исследования и разработки миллиард долларов в России в 1,4 эффективней, чем в США.

Далее для ответа на вопрос о целесообразности увеличения затрат на исследования и разработки необходимо проанализировать какое место в структуре ВВП занимают исследования на разработку в РФ (рис. 1). На рис.1 наблюдается четкая корреляция между ростом количества патентов и ростом доли ВВП, которая идет на исследования и разработку. Следовательно, при должном уровне финансирования количество собственных инноваций достигнет необходимого уровня. При этом по данным статистики существенного изменения ВВП в этот период не происходило. Однако, в 2012 году наблюдался рост ВВП и его доля,

затрачивающаяся на исследования и разработку, таким образом это не могло существенно повлиять на объективность показателей графика.

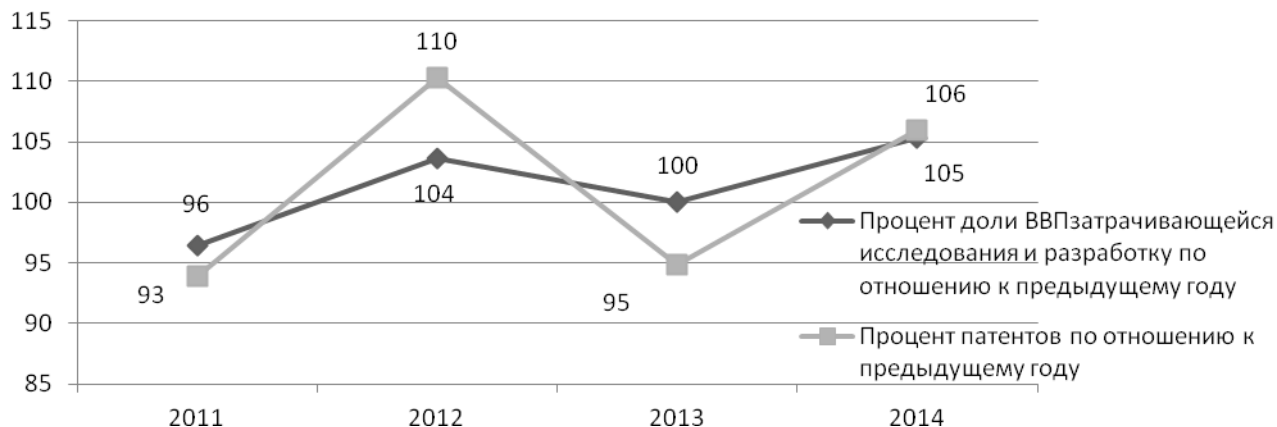


Рис. 1. Динамика доли затрат на исследования и разработку в ВВП Российской Федерации
*составлено авторами на основании данных [3]

Становится ясно, что необходимо неуклонно наращивать процент ВВП, затрачиваемого на исследования и разработки. Например, увеличение этого показателя всего до 3% сократит отставание в финансировании с 21,54 раз до 8,54 раз, что выглядит не так пугающе. С 2006г по 2011г. средний прирост ВВП в России составлял 3,8%, но начиная с 2012г. прирост ВВП России начал падать, в 2012г. он составлял 3,5%, а в 2015г. он стал отрицательным. В США же он остается стабильным и составляет в среднем 2%, не считая провального 2009 года, когда он упал до - 3%.

Если предположить, что темпы роста ВВП России в ближайшее время вернутся к показателям предыдущих десяти лет, а темпы роста ВВП США останутся прежними, то мы увидим, что даже в долгосрочной перспективе Россия не будет способна и близко приблизиться к показателям своего основного соперника. Фактически, даже разрыв в финансировании будет увеличиваться, т.к. 2% от ВВП США в несколько раз превышают 3,8% от ВВП в России.

Основываясь на проведенном исследовании целесообразно вывести формулу, по которой мы сможем вычислить минимальный уровень спонсирования инноваций в России, который не позволит увеличивать разрыв в дальнейшем. Понятно, что необходимо будет приравнять сумму, затрачиваемую в России к сумме, затрачиваемой в США, при этом необходим коэффициент(Z), который будет указывать во сколько раз мы допускаем отставание, также мы применим коэффициент эффективности (β), который укажет нам во сколько раз меньше может тратить Россия, чтобы фактический результат был таким же как и у США. Сама сумма выводится простым произведением ожидаемого ВВП и процента от ВВП, который планируется тратить на исследования и разработки. Ожидаемое ВВП получаем с помощью формулы сложного процента, но с учетом того, что расчет ведется всего для одного года. Получаем:

$$X_{РФ} * \left(\left(1 + \frac{Y_{РФ}}{100} \right) * ВВП_{РФ_N} \right) * Z * \beta = X_{США} * \left(\left(1 + \frac{Y_{США}}{100} \right) * ВВП_{США_N} \right) \quad (1)$$

Где: X - процент от ВВП, который тратится на развитие инноваций, Y - ожидаемы средний процент прироста ВВП, N - год в котором взят ВВП, Z - индекс, показывающий то во сколько раз финансирование в первой стране должно быть меньше финансирования во второй стране, β – коэффициент эффективности трат о котором говорилось выше.

Для нахождения рекомендуемого уровня финансирования необходимо найти X(РФ):

$$X_{РФ} = (0,0277 * 1,02 * 1/300) / (1,038 * 1869 * 7 * 1,4) = 0,0257 (0,026)$$

Расчеты проведены с допущением, что Россия готова получать в 7 раз меньше инноваций, чем США.

Выше представленные вычисления показывают, что доля внутренних затрат на исследования и разработки от ВВП у России должна составлять как минимум и при лучших для нее обстоятельствах 2,6%, но никак не 1,19%.

Если же эта доля будет выше чем 2,6%, то в долгосрочной перспективе будет даже шанс догнать США по этому показателю.

Для того, чтобы вычислить какой процент от ВВП должен идти на то, чтобы догнать другую страну в течении определенного количества лет по этому показателю необходимо применить аналогичную формулу, сделав коэффициент $Z = 1$ и добавив степени n при расчете потенциального ВВП:

$$X_{РФ} * \left(\left(1 + \frac{Y_{РФ}}{100} \right)^n * ВВП_{РФ_N} \right) * \beta = X_{США} * \left(\left(1 + \frac{Y_{США}}{100} \right)^n * ВВП_{США_N} \right) \quad (2)$$

Пользуясь этой формулой соответственно можно вычислить и то, за сколько лет можно догнать по показателям другую страну при определенном X .

Соответственно, чтобы догнать США по количеству трат на разработки и инновации за 30 лет, при наилучших обстоятельствах, понадобится поднять процент затрат от ВВП до 10,83%.

Также из формулы следует, что в случае если прирост ВВП в США больше чем в РФ (как дело и обстоит сейчас), то чем больше лет планируется потратить на то, чтобы догнать, тем большую долю от ВВП необходимо будет задействовать на разработку инноваций, это же правило действует и в обратную сторону.

И несмотря на то, что мы брали как допущение то, что прирост ВВП России в ближайшее время выйдет на прежний уровень, именно сейчас является целесообразным поднять долю ВВП, которая тратится на исследования и разработки как можно выше. Десять процентов от ВВП, которые идут только на исследования и разработки - слишком большой показатель, который к тому же может навредить экономике России.

Необходимо увеличивать количество инноваций не только увеличением трат на исследования и разработки, но и повышением их эффективности. Так одним из средств повышения эффективности является структурирование этих затрат.

Если взять мировую статистику, то можно увидеть, что львиная доля патентов (65,5%) исходит от крупных корпораций. Причем эта доля год от года нарастает. Предприятия мелкого и среднего бизнеса, а также индивидуальные изобретатели подают 29% заявок, университеты и государственные научно-исследовательские организации - всего 5,5%. Распределение весьма красноречиво технологическими разработками во всем мире занимаются исследовательские подразделения крупных корпораций и аффилированные с ними институты. Тем не менее сотрудники университетов и сами университеты иногда патентуют свои разработки, но в целом это скорее исключение, чем правило. Не случайно в 2013 году они подали на 17% меньше заявок, чем в 2012.

Из выше приведенной статистики следует, что основным приоритетом государства в инновационной деятельности должно быть улучшение взаимодействия государства и крупных корпораций и увеличение их числа. Также необходимо облегчить процедуру патентирования для индивидуальных изобретателей, необходимо усилить способствовать внедрению предложенных с их стороны инноваций.

Еще одним значительным фактором является распределение ресурсов между определенными отраслями. Это является особенно важным пунктом для стран с сильной ограниченностью в ресурсах, которые идут на инновационное развитие. Грамотное распределение позволит сохранить конкурентоспособность жизненно важных отраслей. Остро этот вопрос стоит и у России. Ключевые отрасли России: оборонно-промышленный комплекс, авиакосмическая промышленность, обрабатывающая промышленность, сельскохозяйственное машиностроение и само сельское хозяйство. Соответственно Россия должна в первую очередь способствовать росту количества инноваций именно в этих отраслях до тех пор, пока ее затраты на исследование и инновации не будут приравнены к затратам ведущих по этому показателю стран.

В заключение можно сказать, что если в ближайшее время рост ВВП России не достигнет показателей предыдущих десяти лет, то избрать стратегию, которая позволит догнать США по количеству новых патентов и инноваций, не представляется возможным. Но этому можно всячески способствовать, как минимум установив такой уровень затрат при котором разрыв не будет увеличиваться, если использовать нашу формулу, то можно понять, что этот уровень составляет 0,8%, при этом финансирование будет постоянно отставать в 21,54 раза, что может породить непреодолимый разрыв, поэтому нами рекомендуется поднять уровень финансирования до 2,4%, что уменьшить разницу в финансировании в 3 раза. Помимо этого, необходимо увеличивать эффективность затрат на развитие инноваций путем усиления сотрудничества государства и крупных корпораций в этом направлении. К тому же необходимо выбрать те ключевые отрасли экономики, в которых необходимо сохранять конкурентоспособность более всего для сохранения положения государства на международной арене. Такими отраслями по нашему представлению являются: оборонно-промышленный комплекс, авиакосмическая промышленность, обрабатывающая промышленность, сельскохозяйственное машиностроение и само сельское хозяйство.

Литература:

1. Зинов В.Г. В зеркале патентной статистики/ Зинов В.Г., Эрлих Г.В. // Журнал «Химия и жизнь». – 2014. - №4 [Электронный ресурс]/ <http://www.kakprosto.ru/kak-115149-kak-oformlyat-ssylki-iz-interneta-v-spiske-literatury>(Дата обращения: 21.04.2016г.)
2. World Intellectual Property Organization [Электронный ресурс]/ http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile (Дата обращения: 22.04.2016г.)
3. Информационные и коммуникационные технологии [Электронный ресурс]/Федеральная служба государственной статистики/ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology/ # (Дата обращения: 24.04.2016г.)

Shevchenko Tetiana,
Candidate of Economic Sciences,
Vyshnytska Olena,
Sumy State University, Ukraine

LEGAL FRAMEWORK IN THE SPHERE OF CHEMICAL POWER SOURCES TREATMENT IN UKRAINE: CURRENT STATE AND EUROPEAN BENCHMARKS

The current state of Ukrainian legislation in the sphere of chemical current sources is investigated, the legal basis of EU in this sphere is considered, the ways of improving of Ukrainian legislation in compliance with European benchmarks are suggested in the article.

Waste batteries and accumulators are hazardous to the environment and human health, and therefore requires adequate process of handling them. One cylindrical dead battery, getting to the overall waste stream, polluting 400 litres of water or 20 m² of soil [1]. Breakdown of one cylindrical improperly utilized battery lasts more than 20 years [1]. Chemical current sources include toxic components such as lead, mercury, polyvinyl chloride, and the greater their concentration in landfills, the more polluted are air, soil, water.

In Ukraine today instead of collection points network for used chemical power sources there are few attempts of public organizations and volunteers to solve the problem by conducting appropriate action. So, most of them are adjudged to landfills and illegal dumps along with household waste.

The main legislative document in the field of waste management in Ukraine is the Law of Ukraine «On Waste», which defines the legal, organizational and economic basics of activities related to the prevention or reduction of waste generation, their collection, transportation, storage, sorting, processing, recycling and disposal, waste neutralization and dumping, as well as prevention of the negative impact of waste on the environment and human health on Ukraine territory. The main principles of state policy in the field of waste management [2] are the priority protection of the environment and human health from the negative impact of waste, ensuring economical use of raw

material and energy resources, scientifically justified coordination of environmental, economic and social interests of society concerning formation and use of waste to ensure its sustainable development. Legal and regulatory framework on waste management in terms of ensuring these principles is partially correlated with them and generally is characterized by fragmentation and declarative basis of existing norms, lack of mechanisms to implement the principle of producer responsibility for recycling packaging, lack of organization, coordination, motivation and control on the implementation of sorting and selective collecting of household waste components.

Despite the fact that waste batteries are generated in households and belong in fact to dangerous waste in composition of household waste, they fall under another law - the Law of Ukraine «On Chemical Power Sources» [3]. Article 3 of this law defines the legislation on chemical power sources, and clearly specifies that the Law «On waste» does not apply to relations arising in the field of chemical power sources. So waste batteries do not have the legal status of wastes including household, but they are defined as chemical power sources, to which can be used the treatment systems that meet the requirements of the Law «On chemical power sources». Organizational and economic aspects of the collection and disposal of spent chemical power sources defined in Articles 17-20 of this law [3]. According to Art. 17 legal entities and individuals (entrepreneurs) who use chemical power sources are required to take the waste hazardous chemical power sources with capacity of 7 A/h and over for recycling to specialized manufacturing on utilization, to specialized enterprises on recycling or their collection points. Procurement of waste chemical power sources are made by specialized manufacture of recycling and by specialized enterprises on utilization directly or through a network of collection points. Utilization of waste chemical power sources are made by specialized manufacture of recycling and by specialized enterprises on utilization with the use of technology and equipment to ensure the environmental safety of technological processes of recycling of waste chemical power sources and extracting secondary raw materials for their use in the production (Art. 20 of the Law). However, it should be noted that some of spent batteries and accumulators have a capacity less than 7 A/h, and therefore they do not fall under the requirements of mandatory delivery, collection and utilization of chemical power sources. In addition, the place of their formation is just household sector, which generates solid waste that fall under another law (Law «On Waste»).

Moreover, in the Law chemical power sources there are some unresolved questions about the treatment of waste chemical elements of nutrition that actually have hazardous properties [4].

Article 1 of the Law of Ukraine on waste [2] defines hazardous waste as those who have such physical, chemical, biological or other hazardous properties that create or could create a significant risk to the environment and human health and which require special methods and means of treatment. Since 2008, Ukraine has Decree No 1070 «On approval of the Rules of granting of services in household waste removal», which defines hazardous waste as a part of household waste as those that are formed during human life and activity in the residential and non-residential buildings and have the physical, chemical, biological or other hazardous properties that create or could create a significant risk to the environment or human health and which require special methods and means of treatment. Law on «Chemical power sources» provides a definition of hazardous waste chemical power sources as those that hold in their composition environmentally hazardous substances and their compounds (article 1 of the Law). So, apart from the fact that waste batteries and accumulators do not have the status of «hazardous waste», under the above definitions they do not have the characteristics of the presence of dangerous properties.

In addition, in content this law regulates only some operations related to the treatment of spent hazardous chemical power sources, with a capacity of 7 A/h and more (Article 17). Any operations related to hazardous waste chemical current sources with a capacity less than 7 A/h are not represented in the legislation at all. According to Order No 433 «On approval of License conditions of carrying economic activity with operations in sphere of hazardous waste management» operations in sphere of hazardous waste management include the following: the collection, transport, storage, processing (reclamation), recycling, removal, disinfection and dumping of hazardous waste.

In Resolution No 1120 «On Approval of Regulations on the Control of Transboundary Movements of Hazardous Wastes and their disposal/removal and the Yellow and Green lists of

waste» (are accepted to meet the international obligations of Ukraine arising from its participation in the Basel Convention on the Control of Transboundary Movements of Hazardous Wastes and their Disposal) are given more specific definition of hazardous waste, such as hazardous wastes – are wastes which are included to Section A of Yellow list of wastes and have one or more hazardous properties listed in the list of dangerous properties and to the Green list, in case when they contain materials (listed in Annex 2 to this Regulation) in such quantities that may exhibit hazardous properties listed in the above list of hazardous properties. The yellow list of wastes (waste defined as hazardous) includes waste lead batteries and other electrochemical batteries (numbers according to the list Basel Convention – A1160, A1170, A1180). Thus, as used batteries and accumulators do not have the status of waste/hazardous waste, this Regulation does not regulate the issue of Control of Transboundary Movements [5] utilization/removal of these dangerous wastes (A1160, A1170, A1180).

Thus, the Legislation of Ukraine in the sphere of spent batteries and accumulators partially regulates the operations of treatment. Unfortunately, legal, organizational and economic principles of activities related to the collection and recycling of used portable batteries and accumulators with a capacity of less than 7 A/h are not spelled out in the legislation.

European Legislation in the sphere of spent batteries and accumulators provides a number of legal documents that govern the entire sequence treatment. The system includes Directive No 2006/66/EC of the European Parliament and of the Council of 6 September 2006 on batteries and accumulators and waste batteries and accumulators and repealing Directive No 91/157/EC [6], and also additional legal documents, such as: 1) Directive No 2008/103/EC of the European Parliament and of the Council of 19 November 2008 amending Directive 2006/66/EC on batteries and accumulators and waste batteries and accumulators as regards placing batteries and accumulators on the market; 2) Commission Decision No 2008/763/EC of 29 September 2008 establishing, pursuant to Directive 2006/66/EC of the European Parliament and of the Council, a common methodology for the calculation of annual sales of portable batteries and accumulators to end-users; 3) Commission Decision No 2009/603/EC of 5 August 2009 establishing requirements for registration of producers of batteries and accumulators in accordance with Directive 2006/66/EC of the European Parliament and of the Council; 4) Commission Regulation No 1103/2010 of 29 November 2010 establishing, pursuant to Directive 2006/66/EC, rules as regards capacity labelling of portable secondary (rechargeable) and automotive batteries and accumulators; 5) Commission Regulation No 493/2012 of 11 June 2012 laying down, pursuant to Directive 2006/66/EC, detailed rules regarding the calculation of recycling efficiencies of the recycling processes of waste batteries and accumulators.

The purpose of the Directive № 2006/66/EC on batteries and accumulators and waste batteries and accumulators is the regulation of collection, storage and disposal of used batteries and accumulators in the EU countries, and the limitation of some heavy metals content – mercury, cadmium and lead. In particular, the Directive sets minimal levels of collection and recycling of waste batteries: up to 26 September 2016 shall be recycled 45% of batteries that were purchased in the EU [6].

So, the precise regulation of entire sequence of treatment operations with spent batteries and accumulators requires in Ukraine [4, 7]. In general, for implementation an effective treatment system with spent batteries and accumulators in Ukraine must be done the following immediate steps: firstly, to develop and adopt new general legal document that covers to all types of waste, based on the Directive No 2008/98/EC; secondly, to make changes to the active Law of Ukraine «On chemical sources of current», which in accordance with the provisions of Directive No 2006/66/EC on batteries and accumulators and waste batteries and accumulators will be covered the entire life cycle of chemical batteries from the time of its production to the disposal of residue; thirdly, to settle the issue of the functioning of special landfills for unused solid residue of chemical power sources based on the requirements of Directive 1999/31/EC on waste disposal.

References:

1. Кравченко В.А., Бондар І.Л., Муравйова Н.В., Менжинська І.Ф., Мамонтов Ю.Б. Проведення досліджень щодо безпечного поводження з компонентами (складовими) небезпечних відходів у складі побутових відходів: Звіт про науково-дослідну роботу (№ д/р Н-17/473-2012). – К.: НДКТИ МГ, 2013. – 63 с.
2. Закон України про відходи № 187/98-ВР від 5 березня 1998 р. (поточна редакція від 01.09.2015) . – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80/page>.
3. Про хімічні джерела струму: Закон України від 23.02.2006 р. № 3503-IV. Редакція від 11.02.2015 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
4. Koblanska I., Shevchenko T., Vishnitska O. Management of used household chemical power sources in Ukraine: problems and ways of their solution // Actual problems of economics. – №11(173). – 2015. - P. 258-266.
5. Грищенко В.Ф., Древаль О.Ю., Грищенко І.В. Організаційно-економічні основи управління експортно-імпортним потенціалом регіону з урахуванням вимог екологічної безпеки // Актуальні проблеми економіки. – №7 (133). – 2012. – 132-145.
6. Directive No 2006/66/EC of the European Parliament and of the Council of 6 September 2006 on batteries and accumulators and waste batteries and accumulators and repealing Directive No 91/157/EC.
7. Теліженко О.М., Шевченко Т.І. Поводження з відпрацьованими батарейками в Україні для виконання вимог директив ЄС // Збірка матеріалів Національного форуму «Поводження з відходами в Україні: законодавство, економіка, технології» (Київ, 10-11 листопада, 2015 р.) – К. : ЦЕОІ, 2015. – 164 с.

Shlafman N.L.

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher

Bondarenko E.V.

graduate student

Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of NAS of Ukraine, Ukraine

SUPPORT OF SUSTAINABLE SOCIAL ENTREPRENEURSHIP POTENTIAL IN UKRAINE

Шлафман Н.Л.

д.е.н., с.н.с.

Бондаренко О.В.

аспірант

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

In the article the problem of ensuring balanced development of social potential of entrepreneurship in Ukraine and outlined the main measures to improve the quality of life and health by means of long-term government programs.

Key words: *balanced development, social potential of entrepreneurship, improve the quality of life, long-term government program*

У статті розглянуто проблеми забезпечення збалансованого розвитку соціального потенціалу підприємницької діяльності в Україні та окреслено основні заходи щодо підвищення якості життя та здоров'я населення за допомогою довгострокових державних програм

Ключові слова: *збалансований розвиток, соціальний потенціал підприємництва, поліпшення якості життя, довгострокові державні програми*

Для більшості країн світу, у тому числі і країн Європейського Союзу (ЄС), розвиток підприємництва є невід'ємною складовою економічної і соціальної політики. Отже, справедливо розглядати соціальний потенціал підприємництва як показник соціально-економічного розвитку суспільства [1, С.52]. Адже, з одного боку, підприємництво є фактором соціально-економічного прогресу, а з іншого – в умовах соціально-економічного прогресу воно буде розвиватися високими темпами, цілком реалізуючи свій соціальний потенціал. Під *соціальним потенціалом підприємництва* ми розуміємо категорію, що характеризує сукупні можливості і здатності суспільства, соціальних груп та індивідів до підприємницької діяльності. Однак, розвиток соціального потенціалу підприємництва багато в чому визначає таке явище, як бідність населення, яка, у сучасних умовах, являє собою нездатність забезпечити людині споживання матеріальних і соціальних благ на рівні,

достатньому для досягнення і підтримки її конкурентоздатності на ринку праці і/або для активної участі в житті регіонального соціуму. Саме бідність визначає обмеженість доступу значної частини населення нашої країни до ресурсів розвитку: якісних послуг освіти й охорони здоров'я, можливості успішної соціалізації молоді, тощо, а отже -реалізації власного підприємницького потенціалу.

За роки незалежності в Україні сформувалась система економічних відносин, для якої характерною є різка диференціація доходів населення, зменшення питомої ваги оплати праці в структурі доходів населення, зрівняльна система оплати праці працівників. При цьому держава практично самоусунулася зі сфери регулювання процесів розподілу, не забезпечивши на макрорівні не тільки умов для заробляння доходів (у порівнянні з іншими способами їх одержання), але і гарантій простого відтворення робочої сили. Ця проблема є надзвичайно гострою – адже така ситуація призводить до суттєвого погіршення соціального потенціалу, як країни в цілому, так і підприємницького, що обумовлює зниження конкурентоспроможності української економіки в глобальному вимірі.

За даними Державної служби статистики України [2], наявний дохід у розрахунку на одну особу у 2015 р. становив 31082,7 грн., що за середньозваженим курсом долара 25 грн. складає всього 1243,3 долари, тобто майже у 5 разів нижчий, ніж межа бідності за критеріями ООН (6000 доларів США на рік). Якщо розрахувати Індекс Кейтца⁸: $4195/1378 = 3,044$, то побачимо, що він склав у 2015 р. 32,85% і зменшився порівняно з 2014 р. майже на 1%, а у січні-лютому 2016 р. склав $4467/1378 = 5,65$, тобто 30,85% і зменшився до 2015 р. ще майже на 3 %, що свідчить про зростаюче збільшення диспропорцій в оплаті праці. В поточному році відбувається подальше зниження реальних доходів населення: за даними Державної служби статистики України [3], у 2015 р. реальний наявний дохід населення знизився порівняно з 2014 р. на 22,2%, що майже у 2 рази більше, ніж у 2014 році (коли зниження було 11,5%). Крім того, наявна негативна тенденція зростання заборгованості з виплати заробітної плати: у 2014 р. – 753 млн. грн., у 2015 р. – 1320 млн. грн., а у березні 2016 р. – вже 2013 млн. грн. Найбільша заборгованість у промисловості – 1435,7 млн. грн. (що складає 13,5% фонду оплати праці за лютий 2016 р.), професійній, науковій та технічній діяльності – 139,9 млн. грн. (що складає 8% фонду оплати праці за лютий 2016 р.) та будівництві – 96,7 млн. грн. (що складає 12,8% фонду оплати праці за лютий 2016 р.). Таке зниження доходів населення призвело до низки негативних явищ:

- за даними Державної служби статистики України, частка населення із середньодушовими доходами нижче розміру фактичного прожиткового мінімуму [3] (у січні–вересні 2015р. – 2191 грн., у січні–вересні 2014р. – 1327 грн.) за 9 місяців 2015р. зросла втричі порівняно з аналогічним періодом 2014р. і становила 53%. Співвідношення загальних доходів серед найбільш та найменш забезпечених 10% населення склало 5,1 рази, тоді як у січні–вересні 2014р. – 4,8 рази. Порівняно з січнем–вереснем 2014р., частка доходів від зайнятості зменшилася на 1,9 % і складала 53% ресурсів домогосподарств. При цьому частка оплати праці (47%) зменшилася на 2 %, а частка доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості (6%) збільшилася всього на 0,4 %;

- майже половина пенсіонерів (41,4%) отримують пенсію, менше 1300 грн., з них 11,7% - менше 1000 грн. Враховуючи, що вартість комунальних послуг зростає щорічно (у 2015 р. вартість електроенергії, газу, води та опалення 1-кімнатної квартири в Києві складала 900 грн. [4], а за рік зросла ще на 37% [5]), не дивно, що кількість отримувачів пенсії в Україні зменшується;

- у 2015 р. порівняно з 2014 р. відбулося скорочення споживання майже по усіх основних продуктах харчування: риби та рибопродуктів – на 20%, фруктів, ягід, горіхів і винограду – на 14%, м'яса, м'ясопродуктів – на 8%, хліба і хлібних продуктів – на 7%, олії та інших рослинних жирів – на 6%, цукру – на 3%, молока і молочних продуктів – на 2%,

⁸ Індекс Кейтца (Kaitz index) - співвідношення мінімальної і середньої зарплати штатного працівника. У країнах Західної Європи цей індекс використовують як один з показників ефективності боротьби з бідністю. Міжнародна організація праці рекомендує підтримувати індекс не нижче 50%, а Євросоюз - не нижче 60%.

картоплі та овочів і баштанних – на 1% кожного. При цьому фактичне споживання м'яса, м'ясопродуктів, молока і молочних продуктів, картоплі та овочів і баштанних фруктів, ягід, горіхів і винограду вже менше мінімальних норм споживання, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України № 656 від 14.04.2000 р. «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення»;

– за даними Державної служби статистики України, 29% громадян України з числа тих, які потребували у 2015 р. медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя, повідомили про випадки неможливості задовольнити свої потреби. Порівняно з 2014р. цей показник збільшився у 1,4 рази. Серед домогосподарств, члени яких потребували, але не отримали медичної допомоги, 45% (у 2014р. – 22%) повідомили про випадки недоступності для хворих членів родини необхідного лікування у стаціонарних лікувальних установах. Така ситуація склалася у 13% домогосподарств країни (у 2014р. – 4%). Майже усі такі домогосподарства (97%) вказали, що вимушена відмова від належного лікування викликана занадто високою його вартістю. Одночасно серед осіб, які перебували на стаціонарному лікуванні, 93% брали з собою до лікарні медикаменти, 80% – їжу, 65% – постільну білизну. Частка осіб, які не брали нічого з перерахованого, склала лише 4%.

Ця ситуація посилюється зниженням показників ринку праці, так, за даними Державної служби статистики України, рівень зайнятості населення працездатного віку складає майже 65%, а рівень безробіття населення працездатного віку, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), зріс з 7,8% у 2013 р. до 9,5% у 2015 р. Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) на у січні 2016 р. склало 162 особи, тоді як у січні 2015 р. – 128, а у січні 2014 р. – 97.

Ще однією негативною тенденцією є збільшення довгострокової трудової міграції з України. При цьому, за даними опитування Міжнародної організації з міграції (МОМ) [6], проведеного у 2016 р., довгострокові трудові мігранти становлять 1,3% від загальної чисельності населення України і більшість з них (71%) складають особи у віці від 18 до 44 років. Визначальною характеристикою українських трудових мігрантів є високий рівень освіти та професійного досвіду трудових мігрантів, – особливість, яка, в цілому, стосується загальної чисельності населення. Дані опитування трудових мігрантів свідчать, що 37% з них мають вищу освіту, і 41% закінчили загальну середню школу або мають спеціальну освіту. Як відзначають аналітики МОМ, велика кількість освічених і професійно досвідчених людей (інженери, лікарі, фахівці сектору ІТ, вчителів, агрономів тощо), долучившись до міграції, сприяють, певною мірою, «витоку мізків» з країни. Основні чинники української масової трудової міграції, насамперед, мають економічний характер, що перетворює міграцію у механізм виживання у процесі боротьби з бідністю або уникнення безробіття. Слід зазначити помітне збільшення кількості студентів з міграційними намірами у 2016 р. порівняно з незначною кількістю студентів, які мігрували в минулому (1%). Тривожним фактом є те, що кількість трудових мігрантів, які вирішили не повертатися на батьківщину, майже вдвічі вища серед трудових мігрантів у віковій групі 18-29 років (30%) у порівнянні з віковою групою 45-65 років (16%). Ця тенденція узгоджується з фактичною більшою кількістю трудових мігрантів у віці 45 років і більше (майже кожен другий трудовий мігрант, який остаточно повернувся в Україну, проти кожного десятого трудового мігранта, який остаточно повернувся в Україну, у віковій групі 18-29 років), які повернулися в Україну на постійне місце проживання. Крім того, майже один із двох потенційних трудових мігрантів знаходиться у віковій групі від 18 до 29 років. Дослідження показують, що міжнародна трудова міграція відіграє суттєву роль у старінні населення України, а також у зниженні народжуваності та чисельності економічно активного населення. Адже у 2014 році лише 1% середнього загального обсягу грошових переказів довгострокових трудових мігрантів був направлений на продуктивні інвестиції у бізнес, фермерство чи іншу діяльність. Такий дуже низький рівень інвестицій може бути пояснений тими ж факторами, що й значне скорочення

прямих іноземних інвестицій у 2013-2014 рр., що, ймовірно, тісно пов'язано з геостратегічними викликами, які стоять перед Україною, на додаток до високого рівня корупції та низького рівня легкості ведення бізнесу [6].

У всесвітньому рейтингу *Індекс сприйняття корупції (CPI)* 2015 року Україна посідає 130 місце зі 168 позицій. За останній рік рівень корупції в Україні виріс у частині надання комунальних послуг підприємцям і щорічних податкових відрахувань. Соціальний збиток від корупції полягає в наступному: у силу ослаблення бюджету влада втрачає здатність ефективно вирішувати соціальні проблеми, збільшується майнова нерівність, відбувається перерозподіл коштів на користь вузьких груп людей, часто за рахунок найбільш вразливих верств населення; корупція в правоохоронних органах призводить до зростання і зміцнення організованої злочинності та збільшення соціальної напруги.

Таким чином, соціальний потенціал підприємництва в Україні з кожним роком погіршується і потребує негайного забезпечення підвищення якості життя та здоров'я населення за допомогою довгострокових державних програм, а саме:

1. Створити умови для формування розвинутого і досить ємного ринку праці, в якому найбільш численними суб'єктами будуть виступати наймані працівники, що складатимуть не менше 60-70% від загальної чисельності економічно активного населення, з низькою часткою тіньового ринку (не перевищуючою 5-10% від чисельності економічно активного населення) і безробітних (не перевищуючою 3-5%), для чого:

- розробити і затвердити програму реформи заробітної плати до 2020р., спрямовану на її максимальну легалізацію, значне збільшення фонду оплати праці, за рахунок підвищення частки оплати праці до рівня 20-25% від загальних витрат на виробництво продукції;

- невідкладно переглянути набір продуктів харчування, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, а також мінімальний набір непродовольчих товарів та мінімальний набір послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, та змінити, відповідно до фактичних витрат населення, співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів, а також послуг відповідно до реальних показників витрат та з урахуванням потреб нормального відтворення людини. Крім того, законодавчо закріпити перегляд наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, з урахуванням яких визначається величина прожиткового мінімуму відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум» не рідше, ніж 1 раз на рік (табл. 1);

- відновити практику розробки державних програм зайнятості населення, забезпечених відповідними механізмами реалізації і фінансовими ресурсами;

- впровадити моніторинг ринку праці, що дозволить виявити тенденції попиту та пропозиції робочої сили, обґрунтувати раціональну структуру та обсяги підготовки кадрів в установах усіх видів професійної освіти, а також виявити потреби територій в робочій силі, тенденції її попиту та пропозиції, обґрунтовувати раціональну структуру та обсяги підготовки кадрів в установах професійної освіти, що є найважливішою передумовою адекватності ринку освітніх послуг ринку праці, визначення стратегії навчальних закладів щодо підготовки та працевлаштування випускників.

2. З метою усунення диспропорцій у розподіленні населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, по-перше, реформувати податок на доходи фізичних осіб таким чином: при розрахунку податку на доходи фізичних осіб закріпити законодавчо не податкову соціальну пільгу, а неоподатковуваний мінімум щомісячного доходу на рівні мінімальної заробітної плати; по-друге, виконати рекомендації ООН щодо співвідношення мінімальної і середньої зарплати штатного працівника на рівні 50%.

3. З метою зниження рівня корупції розглянути можливість створення в Україні програми, аналогічної програмі «OPEN» у Сеулі. Суть програми полягає в наступному: кожен громадянин, який представив на розгляд свою справу, має можливість контролювати

роботу чиновників через Інтернет, тобто в режимі реального часу. Подібна система контролю забезпечує прозорість роботи державних чиновників і дозволяє запобігти непотрібну тяганину або несправедливий розгляд чиновниками справ громадян.

Література:

1. Бурганова Э.Ф. Малый бизнес: социальный потенциал, управление / Дисс. с.соц.н.– С.-Петербург, 1999.– 130 с.
2. Доходи та витрати населення у I-IV кварталах 2015 року й у 2015 році: Експрес-випуск. – 31.03.2016 № 68/0/02.2вн-16.
3. Джерело: сайт Міністерства соціальної політики України www.mlsp.gov.ua.
4. Джерело: сайт <http://finance.obozrevatel.com/fea/04796-naskolko-podorozhaet-kommunalka-v-ukraine-s-1-aprelya-tarify.htm>
5. Джерело: сайт <http://www.politnavigator.net/v-2016-godu-na-ukraine-zaplanirovany-tri-volny-podorozhaniya-kommunalnykh-uslug.html>
6. Міграція як чинник розвитку в Україні. – Київ: Міжнародна організація з міграції, 2016. – 116 с.
7. Джерело:
http://law.vl.ru/analit/all_exec.php?pub=635&sec=7&sec_name=&pub_name=%D0%E5%F7%FC+%E3%EE%F1%F3%E4%E0%F0%F1%F2%E2%E5%ED%ED%EE%E3%EE+%EE%E1%E2%E8%ED%E8%F2%E5

2. WORLD ECONOMY

Herman L.T.

Postgraduate

Pin A.M.

Postgraduate

Ternopil National Economic University, Ukraine

INTERNATIONAL ORGANIZATIONS' FINANCIAL SUPPORT OF THE SOCIAL PART OF GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT

In this article, we give an account of the social aspect of global economic development. Particularly, the intensity of economic growth and development greatly varies depending on the state of economic development of a country. On these grounds, we argue that the inclusion of social aspect into the concept of global economic development ensures symmetrization in economic growth between developed and developing countries hence prevents the center from eating away at the potential of the periphery.

Keywords: *global economic development, social fact, sustainable economic growth, social development, human development.*

Global economic development consists in qualitative changes in national economies and is regarded as multidimensional process, the outcomes of which are differential. Thus, we share the opinion of scientists on the fact that globalization cannot ensure the even development of the most progressive types of capital, but instead engenders contradictory interrelated networks, the center of which eats into the potential of periphery. Additionally, another side effect of globalization is the encouragement of the formation of both archaic enclaves with reverse motion of social time and sociums, which are intent to abandon such global hegemony [1].

The reasons of the polarization of countries' economic development are elucidated in the so-called "social fact" (by Durkheim E.), which means that a society influencing an individual's personal development exists by itself and is not dependent on particular individuals [2]. While considering global economic development, it is mandatory to emphasize that it represents over-individual reality, within the context of which only those countries could adapt or self-realize, the development of which is compatible with the global game rules or should those countries participate in composing the rules aforementioned that enables them to maintain social progress. On the other hand, countries incapable of tailoring to the socially structured global dimension usually contravenes it. Along similar lines, any contradicting processes or phenomena (attitudes to capital and labor, demographic particularities of development, participation in international labor division, distribution of goods, etc.) remain beyond global joint consciousness and notions.

The tendencies of global economic development point out to the rule dubbed as social divergence, which develops in accordance with the social conflict model. Being elaborated by German-American sociologist Lewis A. Coser and German sociologist Ralf G. Dahrendorf, the model is based on the two ideas: (1) being a driving force of progress, social conflict is a struggle for values; (2) conflict pay the way for changes. In the global economy, the conflict problem has applied nature and social conflicts in particular counties or groups of countries tailoring to the synergism of its system could enervate or reinforce global economic development depending on the type of existing relation

The reconsideration of the fundamental principles of global economic development corroborates its anomaly, which is the inconsistency between development goals set including goals of social matters, methods for achieving those goals and final results, which elucidate the fact that agreements between countries made in the process of reconciling priorities of stable growth are not followed. Moreover, those final results also signify the inability of particular countries to integrate into the global economy due to the absence of social order. Consequently, the phenomena abovementioned fuel crisis processes in the world. To adhere to guidelines, the resulting document dubbed "Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development" was passed at the summit of the United Nations. The document contains 17 goals for sustainable development and 169 tasks to make those goals achievable [3]. Indisputably, the implementation of the goals is

impossible without relevant external financial support and the coordination of efforts in the global dimensions.

The regulatory system of global economic development could focus on the coordination of global issues, competition with countries by management tools, influence on the world economic order through class-based policy, the liberalization of economic processes [4]. The findings of professor Graz lend support to the claim that the international architecture of economic relations existed as a fully developed formation over 50 years and was regarded as a stable system with defined players. However, the advent of WTO brought changes in the global environment [5].

Among international organizations providing the projects of country social development with financial support, it is necessary to set a stress to the World Food Organization, which is financed only through charitable donations provided by governments, business entities, institutional and individual investors. The main purpose of this financial support is to provide needy regions with food by applying new methods for decreasing the number of the starving. As a matter of fact, in March 2016, the implementation arrangements regarding granting of food vouchers to families from Yemen (financed by the UK) took place. Particularly, every voucher ensured that a family of 6 members is provided with food over a month. A closer look at the data indicates that United Nations World Food Programme resulted in poor relief received by 80.9 million people in 75 countries. Currently, FAO is the platform for cooperation, which contains the matter of agricultural, social and economic development of countries, as well as technical cooperation [6]. The crucial strategic goals of FAO directed at enhancing the efficiency of struggle against famine and poorness are as follows: (1) encouragement of struggle against famine and food problem, (2) fostering of the productivity and stability of agriculture, food and fish industries, (3) reduction of poorness in countryside, (4) maintenance of inclusiveness and effectiveness of agricultural systems, (5) ameliorate sustainability in order to withstand threats and crisis processes [7]. Associated with the argument aforementioned is a claim that such policy is justified, for countries, especially developing ones, are in need of financial support and innovative approaches to developing agriculture in pursuit of enhancing productivity, reaching cost-effectiveness and managing risks efficiently. The fact is that the United Nations Department of Technical Co-operation for Development confers consulting on the ways of both involving private and government investments (over \$105 billion has been accumulated under the programmes of agriculture and countryside development since 1964) and implementing projects reading experience exchange with the purpose of reaching stable growth (up to 2014, project financing under the Technical Co-operation for Development Programme amounted to \$1.5 billion; during 2014-2015, the amount of project financing was equal to \$129.6 million). Zero Hunger Programme resulted in the combination of investments into social welfare programmes and measures to sustain farms. For instance, in Brazil, this programme had diminishing effect on the income gap across the country. Moreover, the economic growth of deprived areas was fostered by means of the programme. The effectiveness of this policy enables FAO to justify the role of investments in struggle against poorness and famine, since the poor should invest in projects in order to move on to higher level of income. However, the management and financing of those projects requires government financial support by increasing government expenditures and creating favorable investment environment. Furthermore, the amount of financing required constricting the gap between poverty threshold and de facto incomes in low-income and slowly growing countries varies greatly depending on country. Should the distribution of investment not be reconsidered and tailored to the current economic realities, 60 countries around the world will fail in achieving goals set by 2030. Thus, it is necessary to coordinate efforts in order that the incomes of the people, who are beyond poverty threshold, increase symmetrically.

The World Bank Group vitally participates in almost all programmes directed at fostering global and economic development initiated by the United Nations, putting a slew of efforts into the enhancement of economic development and thus providing for the poor countries. The main goals of the World Bank are to sustain economic and human development, ensure social integration and resource management, and improve the efficiency of budget and debt policies. The realization of the World Bank projects was crowned with success in economic development and social integration.

Particularly, the World Bank efforts resulted in increase in employment by 2.5 million workplaces through IFC credit lines and by 100325 workplaces through MIGA's support; 123 million people gained access to healthcare service and 14.5 million people derived support under the social welfare programmes and projects initiated by IBRD/IDA; 3.4 million farmers and 3.5 million students studying agriculture received support from IFC; 21.8 million people gained access to electric power; 142 million people gained access to transport infrastructure; 4 million people gained access to fresh water through the MIGA credit lines [8]. By long-term plan of subjects and economic sectors, in 2015 the World Bank credited the development of financial and private sectors, countryside, human resources, social welfare and risk management etc. Along similar lines, crediting of projects on environment and natural resources preservation decreased twofold, whereas financing of projects on the development of legislative base increased from \$169 million in 2011 to \$825 million in 2015. The key sectors receiving financial support are public administration, legal frame, juridical system (the amount of crediting reduced in 2015 compared to 2011), healthcare system, transport infrastructure (financing shrank in 2015 compared to 2011), water supply system, financial system (increase in financing of the latter two systems in loans from \$890 million in 2011 to \$4054 million in 2015 was related to both negative effects of the global financial crisis of 2008 and the volatility of national financial systems). Crediting of information and communication systems decreased twofold from \$640 million in 2011 to \$322 million in 2015 [8].

Being a respectful financial institution in the domain of monetary and financial relations, the International Monetary Fund maintains the coordination of nation financial systems. Furthermore, the expertise of IMF touches on issues such as social progress and the consolidation of economies in pursuit of sustaining global economic growth [9]. In 2012, the mandate of the fund was augmented in order to embrace the entire spectrum of issues, addressing of which would advantage international financial stability though financial support. For IMF, the programmes on sustaining global growth and gender equality, creating trust funds for grappling with the aftermath of calamities (being set up in 2010, such fund was designated to overcome the aftermath of the earthquake in Haiti) happening in poor countries and proving developing countries with international credit opportunities were regarded as experimental. By means of its trust fund, in 2015, the IMF allocated 1.8 billion SDR to low-income countries for alleviating debt tension. Besides, the countries, which suffered Ebola epidemic to the upmost, received grants at the amount of 68 million SDR (Liberia – 25.84 million SDR, Guinea – 21.42 million SDR, Republic of Sierra Leone – 20.74 million SDR) and gained more access to fast track credit lines. Apart from crediting and monitoring, the IMF provides its members with technical support. For example, in 2015, the fraction of technical support amounted to 22 percent out of IMF's aggregate expenditures. Importantly, developing countries benefited from the major fraction of that 22 percent [10].

There is no denying that high rate of successfulness of approaches to setting the issues regarding socialization of global economic development is irrefutable proof that IMF's policy is efficient. The upshot is that the IMF's current economic policy provides for both the application of extra measures not only in financial and trade domains, but also in demographic and social areas and multidimensional approach, which are the key factor for reaching and maintaining financial stability, stable economic growth and structural reforms. Eventually, by following the principles of its economic policy, the IMF expedites the economic development of countries interested to setting preconditions for fostering prosperity and social progress [11].

The reconciliation of the interests of all the participants of the multilateral system of global social consolidation is hardly possible without reconsidering the functional designation of international institutions, expanding the format of the participation of developing countries, fostering transparency in the activities of key institutions, reconsidering approaches to providing developing countries with financial support thought international organizations' credit lines, involving the representatives of a civil society in international organizations' and governments' activities. The upshot is that most countries, especially those which have poor resources, prefer quantitative development through economic growth, meanwhile overlooking the matter of human

development, the effects of which are long-run. Therefore, the only true approach to pervasive development is that which prioritizes social matter.

Reference:

1. Buzghalin A.V. Global problems and Globalization: Methodology of Research / A.V. Buzghalin, A.I. Kolhanov [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.alternativy.ru/ru/node/988>
2. Durkheim E. Rules of Sociological Method / Emile Durkheim., 1982. – 272 c..
3. Sustainable development goals [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>
4. Graz Jean-Christophe. La gouvernance de la mondialisation, 2008, coll. Repères, 2e éd., Paris, La Découverte, 128 p.
5. Graz Jean-Christophe. Les pouvoirs émergents dans la mondialisation [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.afri-ct.org/IMG/pdf/48_Graz_Emergents.pdf
6. 70 Years of FAO (1945-2015) [Electronic Resource]. – Mode of access: www.fao.org/3/a-i5142e.pdf
7. Achieving Zero Hunger: The Critical Role of Investments in Social Protection and Agriculture [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.fao.org/3/a-i4951e.pdf>
8. The World Bank Annual Report 2015 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.worldbank.org/en/about/annual-report>
9. International Monetary Fund – Membership. 2. International Monetary Fund. I. United Nations Monetary and Financial Conference (1944 : Bretton Woods, N.H.). II. Title. [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/rus/index.pdf>
10. IMF. Annual Report 2015. [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2015/eng/index.htm>
11. Managing Director's Global Policy Agenda. Responding to New Realities. IMF. October 2015 [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2015/100815.pdf>

Maruschshak D.U.

Postgraduate

Cherkasy State Technological University, Ukraine

MAIN DIRECTIONS AND DYNAMICS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN ASEAN COUNTRIES

Марущак Д.Ю.

здобувач

Черкаський державний технологічний університет, Україна

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ТА ДИНАМІКА ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В КРАЇНАХ АСЕАН

The article investigates the role of the Association of South-East Asia in promoting economic development in the region, as well as the overall economic situation of the ASEAN countries and their effective strategy in attracting foreign investment, based on cooperation. The author analyzes the extent of international foreign inflows into the economy of ASEAN countries, and also studies the peculiarities of the participation of Member States of integration grouping in investing abroad.

Keywords: *foreign direct investment, ASEAN, investment attractiveness, economic position, investment incentives, tax regulations.*

У статті досліджується роль Асоціації країн Південно-Східної Азії організації в стимулюванні економічного розвитку регіону, аналізується їх ефективна стратегія в рамках залучення іноземних інвестицій. Авторами проводиться аналіз масштабів міжнародних іноземних вливань в економіку країн АСЕАН, а також вивчаються особливості участі самих держав-членів інтеграційного угруповання в інвестуванні за кордоном.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, АСЕАН, інвестиційна привабливість, економічне становище, інвестиційні стимулювання, податкове регулювання.*

Швидкість економічного розвитку країн Південно-Східної Азії перевищує темпи зростання не тільки інших груп країн, що розвиваються, а й усієї глобальної економіки (в цілому). В значній мірі економічна активність для багатьох азіатських країн визначається такими внутрішньорегіональними факторами, як швидке розширення торгівлі і внутрішнього попиту. Розширення ємності внутрішнього ринку азіатських країн створює основу для розвитку регіонального співробітництва, яке отримує постійну підтримку як на міжурядовому, так і на корпоративний рівні.

В даний час Асоціація об'єднує всі 10 країн Південно-Східної Азії (Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд і Філіппіни - 1967р., Бруней-Даруссалам - 1984 г., В'єтнам - 1995 р Лаос і М'янма - 1997р., Камбоджа - 1999 г., Папуа - Нова Гвінея має статус спостерігача, а Тимор - Лешті - гостя) і є одним з найбільш динамічно розвиваючих і впливових регіональних об'єднань в сучасній світовій економіці [1, с.6].

За останні три роки приплив ПІІ в АСЕАН щорічно зростає і становив 136,2 \$ млрд в 2014 році, незважаючи на зниження світове зниження на 16% в глобальних потоках (табл.1). Вперше починаючи з 1993 року цей показник перевищив обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в Китаю, що в свою чергу робить інтеграційне об'єднання АСЕАН найбільшим одержувачем ПІІ серед країн, що розвиваються.

Цьому сприяло ряд ключових подій, а саме: МНК і інші компанії АСЕАН постійно розширюють свою діяльність в регіоні в ряді галузей промисловості. Регіональні стратегії вкладення ПІІ МНК та національними компаніями АСЕАН залишаються одним з ключових аспектів інвестиційного ландшафту регіону.

Таблиця 1

Надходження прямих іноземних інвестицій в країни АСЕАН (млн. дол.)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Бруней	550	289	625	1,208	865	725	568
Камбоджа	149	381	783	892	1,557	1,275	1,727
Індонезія	-4,550	8,336	13,771	19,242	19,138	18,444	22,276
Лаос	34	28	333	467	294	427	913
Малайзія	3,788	4,064	9,156	12,001	9,400	12,297	10,714
М'янма	208	236	2,249	2,058	1,354	2,621	946
Філіппіни	2,240	1,854	1,298	1,816	2,797	3,860	6,201
Сінгапур	14,752	17,299	55,035	46,774	60,980	56,138	72,098
Таїланд	3,350	8,048	9,112	3,861	10,699	13,000	11,538
В'єтнам	1,289	1,954	8,000	7,519	8,368	8,900	9,200
Разом АСЕАН	21,809	42,489	100,360	95,838	115,453	117,687	136,181

Не менш важливим було поліпшення регіональних і національних заходів, сприятливих для залучення ПІІ. Основними з них були, цінові переваги і ринкові фактори.

Основними джерелами інвестицій в 2014 році залишалися в основному такими ж, як і у 2013 році. Основними інвесторами були: ЄС, Японія, США, Гонконг(Китай).

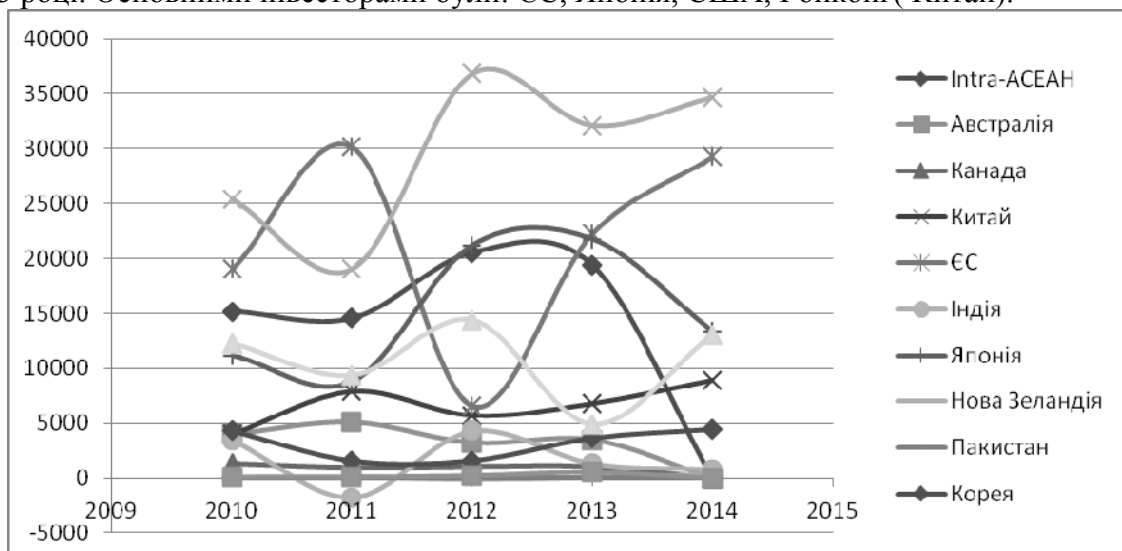


Рис.1. Щорічні потоки ПІІ АСЕАН із найбільших країн-інвесторів, 2010-2014 рр., млн. дол. США

Зростання прямих іноземних інвестицій в 2014 році було також обумовлене збільшенням внутрішньо регіональних інвестицій та співпрацею головних діалогових партнерів АСЕАН. Вони включають в себе Австралію, Китай, ЄС, Республіку Корея і Сполучені Штати. Проте, потоки ПІІ з Японії в регіоні різко впали на 39%, і становлять 13,4

млрд. дол. США, що відображає загальну тенденцію глобальних ПІІ в 2014 р. Незважаючи на зниження ПІІ, Японія залишається найбільшим інвестором у виробничій діяльності регіону.

Intra-АСЕАН інвестиції зросли на 26%, з \$ 19,4 млрд. дол. США в 2013 році до 24,4 млрд. дол. США в 2014 році, що становить 18% від загального припливу інвестицій в регіон (рис. 2.). Ця внутрішньорегіональна інвестиційна тенденція свідчить зростаючий інтерес компаній АСЕАН у створенні потужного регіонального утворення, зокрема, в останні роки, в світлі нових можливостей і впливу Економічного співтовариства АСЕАН (АЕС) 2015.

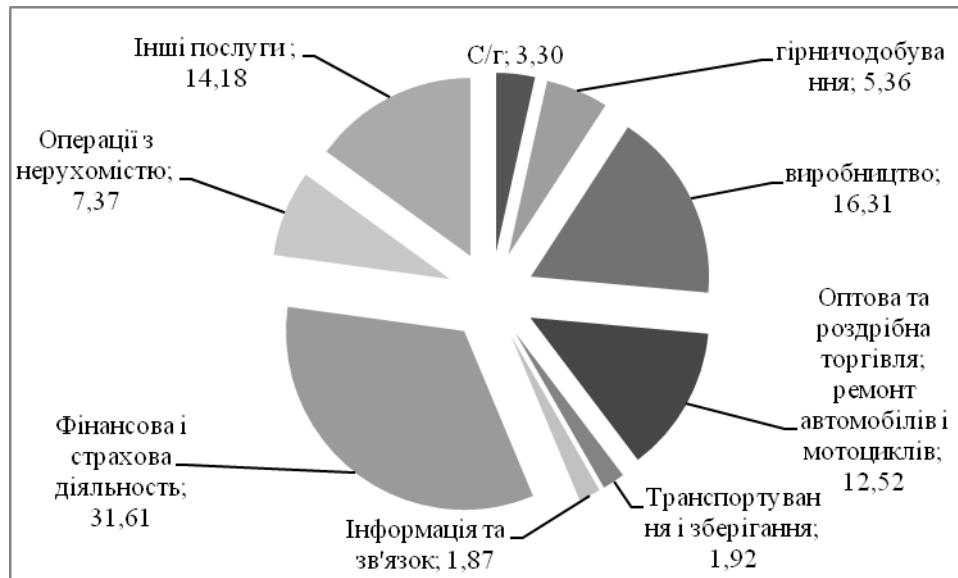


Рис. 2. Частка залучених ПІІ за економічними секторами в 2014 р., %

Обсяг залучених ПІІ у виробництво знизився до 22,2 млрд. дол. США з 33,3 млрд. дол. США в 2013 році. Проте, таке різке падіння не вплинуло на загальний обсяг і було компенсовано за рахунок значних сплеску ПІІ в області фінансів, з \$ 28,3 млрд в 2013 році до \$ 43,1 млрд в 2014 році. ПІІ в сільському господарстві також виросла з \$ 2,3 млрд до \$ 4,5 млрд, в той час як інвестиції в добувну промисловість знизилася з \$ 8,0 млрд до \$ 7,3 млрд. ПІІ з ЄС і США домінують в області фінансів, в той час як інвестиції компаній АСЕАН проявилися в первинному секторі (сільське господарство і гірничодобувна діяльність) і нерухомості.

Помітним аспектом мінливості ПІІ в АСЕАН є зростаюча частота передача діяльності з виготовлення трудомісткого виробництва з місць з високими витратами в інші Азіатські економіки і в рамках АСЕАН до CLMV (Камбоджа, Лаос, М'янма і В'єтнам). Це сприяє розвитку подальшого зміцнення регіональних виробничих мереж і регіонального ланцюга - підвищення зв'язку між CLMV країнами і інший державами-членами АСЕАН.

Цей промисловий зв'язку вносить свій вклад в розвиток допоміжних галузей і підвищення виробничої конкурентоспроможності регіону, яка спирається на комплементарних перевагах місця розташування і АСЕАН компанії. Крім того, підвищення регіональної економічної діяльності МНК і компаній держав-членів АСЕАН допомагає подоланню розриву розвитку в регіоні за рахунок інвестицій.

У 2014-2015 роках, держави-члени АСЕАН продовжували вживати заходів, сприятливі для інвестицій, а саме, підвищення прозорості та поліпшення інвестиційного середовища, реформи національної інвестиційної політики, політика в галузі промислового розвитку, стимули та податкові реформи, раціоналізації інвестиційних процедур, посилення інституційної підтримки для інвесторів, встановлення економічних зон і розвиток інфраструктури.

Держави-члени також беруть участь у підписанні двосторонніх та регіональних угод, пов'язаних з інвестиціями. Вони включають інвестиційні угоди про вільну торгівлю АСЕАН з партнерами по діалогу та всебічному економічному партнерстві.

Досягнення четвертий рік поспіль збільшення припливу ПІІ в 2015 році, швидше за все, є викликом для регіону. Транскордонні злиття і поглинання і потоки ПІІ в АСЕАН в першій половині 2015 року знизилися, на тлі глобального економічного і сповільненого регіонального зростання. Проте, рівень припливу залишатиметься високим - близьким до рівня в 2014 р. Прогноз на 2016 рік залишається оптимістичним, але багато що залежить від стану світової економіки і корпоративних інвестиційних планів.

Проведені реформи і модернізація економік країн АСЕАН демонструють прихильність держав цього регіону напрямку на відкриття своїх економік та посилення їх інтегрування в світове господарство з індивідуальним урахуванням національних, етнічно-регіональних, історичних і соціально-економічних особливостей своїх господарських систем.

Національні уряди держав-членів АСЕАН стали ініціаторами економічних перетворень, чітко ставлячи цілі і намічаючи перспективи розвитку, оптимально вибираючи методи для досягнення поставлених цілей і коригуючи курс реформ відповідно до змін світової та регіональної ринкової кон'юнктури.

Література:

1. АСЕАН: чотири десятиліття розвитку: монографія [Текст] / Малетін М.П. Моск держ. Ін-т міжнарод. Відносин (ун-т) МЗС Росії, Каф. Східнознавства. - М.: МДІМВ - Університет 2007.
2. АСЕАН Офіційний сайт // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.asean.org/news/item/foreign-direct-investment-statistics>
3. ASEAN Investment Report 2013-2014 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.asean.org/images/pdf/2014_upload/AIR%202013-2014%20FINAL.pdf.
4. ASEAN Investment Report 2015 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_asean_air2015d1.pdf

Mykhailyshyn L.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

ROLE OF INNOVATIONS IN THE FORMATION OF GLOBAL ECONOMIC PROCESSES

Михайлишин Л.І.

к.е.н., доцент

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ФОРМУВАННІ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

In the article the peculiarities of innovation influence on the key global processes are considered. Qualitative and quantitative characteristics of this influence are singled out and the range of consumptions as for the tendencies of its further changes is developed. The author defined cause and effect connections between the level of innovation development and the tendencies of the change of global economy or its separate branches.

Key words: innovations, global economic processes, innovation activity, migration processes, intellectual capital, cost of innovations, innovative development, innovation economy, competitiveness in innovation sphere.

В статті розглянуто особливості впливу інновацій на ключові глобальні економічні процеси. Виокремлено якісні і кількісні характеристики цього впливу та зроблено ряд припущень щодо тенденції його подальших змін. Автором визначено причинно-наслідкові зв'язки між рівнем розвитку інновацій та тенденціями зміни глобальної економіки чи окремих її галузей.

Ключевые слова: інновації, глобальні економічні процеси, інноваційна діяльність, міграційні процеси, інтелектуальний капітал, вартість інновацій, інноваційний розвиток, інноваційна економіка, конкуренція в інноваційній сфері.

Економіка сучасної України розвивається під егідою «нав'язливої» пропаганди потреби в всебічному реформуванні усіх сфер суспільних відносин, що впливають на її стан. Проте, реальність дії будь-яких реформ не визначається лише прагненням до їх втілення, а залежить від економічних можливостей їх сприйняття і потребує певного часу для адаптації суспільства до нових умов. Цими особливостями можна пояснити певний «провал» постреволюційним урядом України так званої «політики затягування пасків». Адже економічно невиправданими є ідеї щодо детінізації економіки із одночасним скороченням

реальних доходів населення, яке й так живе на межі бідності. Парадоксальним є те, що всі ці «квазіреформи» практично повністю координуються згідно кредитних вимог МВФ чи інших західних партнерів, а отже сучасне державне управління в Україні здійснює лише виконавчі функції і, як свідчить рівень соціального добробуту в країні, воно далеке від належного. Фундаментальним положенням в тлумаченні доцільності здійснення тих, чи інших реформ виступає теза «.....це світовий досвід», однак ефективність будь-якого менеджерського кроку визначається не достовірністю відтворення уже існуючих рішень, а креативністю і реалізацією власних неординарних кроків в управлінні. Особливо гостро ця проблема постає для інноваційної сфери, потреба розвитку якої в Україні зумовлюється значною технологічною відсталістю виробництва, його енергозатратністю та високою зношеністю.

В економічному контексті інновації слід розглядати не лише як фактор виробництва чи споживче благо, але й як певний інструмент макроекономічного балансування темпів розвитку динамічно зростаючих економік. Це зумовлюється тим, що інноваційна діяльність охоплює не лише комерційну сферу, і за своєю природою є довготривалим та високозатратним процесом, результатом якого не завжди може бути очікуваний результат. При таких умовах, інноваційна діяльність може перерозподіляти (вилучати) надлишок грошової маси на користь добробуту осіб, що в ній зайняті і підтримувати діяльність виробників-постальників (матеріалів, вимірювальних засобів, інструментів і т.п.) суміжних галузей. На перший погляд ці якості інноваційної діяльності, як засобу макроекономічного регулювання, притаманні лише для високорозвинутих економік, однак існують можливості для їх ефективного використання в умовах стагнації макроекономічної системи.

Найбільш виразно роль інновацій як сфери балансування макроекономічних систем проявляється в умовах, коли стагнація економічного розвитку країни виникає внаслідок збройного конфлікту, що веде до значного зростання витрат, пов'язаних з проведенням військових дій. Покриття цих витрат забезпечується через скорочення експорту, використання резервів і здійснення емісійної діяльності попри загрозу, і, практичну, невідворотність інфляційних процесів. Роль фактора інновацій в таких умовах є надзвичайно важливою, адже як свідчить практика воєнних конфліктів, їх активізація дає можливість не тільки отримати тактичні військові переваги щодо зменшення втрат, а й організувати цілу виробничу інфраструктуру, чи повністю трансформувати стандарти діяльності окремих виробників та галузей економіки.

Найбільш яскравим прикладом впливу інновацій, які створювались для військових потреб, а згодом стали об'єктом з організації діяльності численних суб'єктів глобальної економіки стала розробка в 1940 році американською компанією «American Bantam» легкого розвідного автомобіля «Bantam», який через відсутність виробничих можливостей цього виробника був практично скопійований і частково доопрацьований компанією «Willys-Overland Motors», яка 1941 році спільно з компанією Ford і налагодила серійне виробництво моделей Willys MB і Ford GP відповідно [1]. Саме ця модель є родоначальником усіх сучасних позашляховиків і всієї лінії сучасних легкових автомобілів підвищеної прохідності, які є в модельному ряді практично всіх сучасних автовиробників та формують значну частину глобального авторинку. Загалом в історії багато прецедентів, коли фактором успішності певного виробника є оборонне держзамовлення на пропонуване ним інноваційне рішення окремих проблем.

Однак тут постає інша особливість процесу позиціонування інновацій в глобальних економічних процесах, а саме конкуренція в сфері інтерпретації ідеї, закладеної в інновації та якості її реалізації. Тобто, коли один і той самий інноваційний концепт представляється різними виробниками в різних формах виконання, то, по суті, сам ринок визначає лідера в цій чи іншій сфері. До згаданого прикладу: впровадження продажу цивільних Jeep Willys мало суттєвий ефект лише в повоєнні роки, це пов'язано з появою моделей Land Rover (Британія), а пізніше більш надійної Toyota Land Cruiser (Японія), які хоч і створювались як аналоги, однак мали ряд характеристик, котрі необхідні були тогочасним споживачам, внаслідок чого і був перерозподілений цей сегмент глобального ринку.

Серед основних причин такого перерозподілу доцільно виділяти так званий фактор консервативності. Тобто, коли виробник успішно реалізувавши певну інноваційну ідею, просто «зациклюється» на її виробництві, а заходи з удосконалення - зводяться лише до певного рестайлінгу, чи маловиразної модернізації. Тому, в умовах успішності інновації на ринку, необхідно очікувати появи впливових конкурентів і для утримання своїх позицій на ринку забезпечувати кардинальні заходи з удосконалення раніше запропонованих розробок. При чому із кожним новим «поколінням» відповідного товару ця потреба хоча і буде знижуватись, однак ніколи не зникне.

Глобальність конкуренції в інноваційній сфері має певні особливості, які і зумовлюють унікальність цих відносин. Перша форма конкурентних відносин - це описані нами вище відносини – поява на ринку товарів, які виступають альтернативним варіантом відтворення ідеї закладеної в інновації. Товари такого роду відповідають (або й перевищують) її ціновим, якісним та іншим характеристикам, і як правило орієнтуються на одного і того ж споживача. Друга форма глобальних конкурентних відносин – це поява на ринку «товарів-копій», які повністю візуально відповідають товарам-новинкам, однак суттєво відрізняються якістю, надійністю, ціною і т.п. Виробники таких товарів орієнтуються на масовість і інтенсивність споживання. Тобто низькоякісне виробництво суттєво зменшує собівартість і термін споживання, а отже товар доступний більшій масі споживачів, які користуватимуться цим товаром менший термін, і знову будуть змушені його купити. Така форма глобальних конкурентних відносин набула неабияких масштабів в економіці Китаю, і більше того, можна зробити припущення про те, що вона стала одним із факторів прогресивності економіки цієї країни в останні роки. Тобто, як відомо Китай – це країна із найбільшою кількістю населення в світі. За останніми підрахунками населення Китаю складає 1,377 млрд. осіб, що приблизно складає 18% від усього населення землі [2]. З точки зору глобальної економіки – Китай це ринок, де зосереджена велика кількість потенційних споживачів і одночасно масштабна пропозиція ринку праці, яка і дозволяє зменшувати рівень її оплати, а це в свою чергу приваблює іноземних виробників з високо розвинутих країн, які перерозподіляють власні капітали. Однак, низький рівень оплати праці обмежує купівельну спроможність населення, а отже - попит виникатиме на більш дешеві товари-аналоги. І ця закономірність притаманна не лише економіці Китаю, який сьогодні є лідером за темпами економічного зростання, і навіть одним із основних споживачів високовартісних інновацій, але й набула глобальних масштабів, оскільки більшість населення світу 71% живе менш ніж на 10 дол. США на добу, при чому 9,6% - живуть менше ніж 1,25 дол. США на добу (за підсумками 2015 року в Україні 80% населення живуть менше ніж 2 дол. США в день, тобто практично на межі бідності) [3, 4].

Розсередження рівня доходів населення в різних країнах світу зумовлює виникнення міграції як глобального економічного процесу, і роль інновацій в цій сфері також є значною. Найбільш наочно її можна відобразити на прикладі розвитку країн пострадянського простору, значна частина населення яких, будучи висококваліфікованими фахівцями і володіючи значним науковим потенціалом, поповнила ринок праці Західних країн з метою отримання більшої оплати власної праці, чи належного забезпечення (фінансового, інформаційного, інфраструктурного і т.д.) інноваційної діяльності.

Звідси випливає і інша сфера впливу інновацій на глобальні економічні процеси, а саме їх взаємозв'язок з рівнем економічного розвитку конкретної країни. Цей взаємозв'язок можна визначити в двох формах. По-перше, інновації є фактором, що зумовлює економічне зростання. По-друге, інновації є наслідком економічного зростання. На практиці кожна із вказаних рис відзначається правильністю свого трактування, а тому інновації чи інноваційну діяльність не слід розглядати лише з однієї точки зору. Позиціонування інновацій, як фактора економічного зростання визначається з основних характеристик інновацій, адже вони оптимізують процес використання ресурсів, дозволяють зменшувати виробничі витрати, збільшувати продуктивність, розкривати нові можливості в діяльності і т.п. Але сучасна практика показує, що процес інноваційної діяльності є високовартісним процесом,

результат якого може і не покрити понесені витрати. При таких умовах вступає в дію друга форма взаємозв'язку інновацій з рівнем економічного розвитку. Коли інноваційна діяльність є результатом економічного зростання, а отже в економіці є своєрідні резерви для покриття високої вартості інноваційних витрат. Підтвердженням даної форми взаємозв'язку інновацій з рівнем економічного розвитку виступає те, що лідерами рейтингу Global Innovation Index 2015 є високо розвинуті країни (Швейцарія, Сполучене Королівство, Швеція, Нідерланди, США). Однак цей рейтинг і спростовує пряму залежність рівня розвитку інновацій від рівня економічного зростання, оскільки вище згаданий Китай займаючи 1-ше місце за темпами економічного зростання перебуває лише на 29 місці в рейтингу.

Отже, підсумовуючи вище викладене, можна відзначити різногранність впливу інновацій на глобальні економічні процеси та спрогнозувати подальше його поглиблення. Більше того, сучасна динаміка поширення інновацій в споживчу і виробничу систему світової економіки цілком може призвести до утворення нових глобалізаційних процесів. Саме тому, в вітчизняній науці доцільно розглядати інноваційну діяльність як майбутню парадигму розвитку глобальних економічних відносин і орієнтувати на неї концепцію економічного зростання країни.

Література:

1. Willys MB US Army Jeep. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mywillysmb.narod.ru/history.html>
2. Население Китая. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://countrymeters.info/ru/China>
3. Більшість людей у світі живуть менш ніж на \$10 на добу. [Електронний ресурс] // Forbs Україна. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/news/1398007-bilshist-lyudej-u-sviti-zhivut-mensh-nizh-na-10-na-dobu>
4. 80 відсотків населення України живе за межею бідності – ООН [Електронний ресурс] // Радіо Свобода Україна. – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/26959841.html>
5. The Global Innovation Index [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf

Palamarchuk N. O.

PhD, associate professor

Palamarchuk D. M.

PhD

Cherkassy state technological university

FEATURES OF INNOVATION DEVELOPMENT EU MEMBER STATES

Паламарчук Н.О.

к.е.н., доцент

Паламарчук Д. М.

к.е.н.

Черкаський державний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС

In this article innovation activity EU member states were researched. The main directions and characteristics of innovation policy in some countries of the EU-15 were analyzed. The features of development and formation of innovation policy NMS were analyzed too. In this paper basic tools to stimulate innovative development in the NMS were analyzed and systematized.

Keywords: *innovation, scientific and technical potential, cluster, industrial park, innovation center, intellectual property.*

В статті досліджується інноваційна діяльність країн членів ЄС. В роботі проаналізовано основні напрями та особливості інноваційної політики деяких країн ЄС-15. А також досліджено особливості розвитку та формування інноваційної політики країн-нових членів ЄС. В статті проаналізовано та систематизовано основні інструменти стимулювання інноваційного розвитку в країнах нових членах ЄС.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, науково-технічний потенціал, кластер, технопарк, інноваційний центр, інтелектуальна власність.*

Сучасний розвиток світової економіки орієнтований на забезпечення економічного зростання та збільшення добробуту населення. Важливою умовою забезпечення економічного зростання є інноваційний розвиток. Він спрямований на створення та

впровадження інновацій в усіх сферах соціально-економічного розвитку країни. Кожна країна має свою унікальну модель інноваційного розвитку, вона залежить від науково-технічного потенціалу та стратегічних орієнтирів економічного розвитку. Унікальним досвідом по розробці інноваційних моделей володіють країни ЄС, він дозволяє підвищувати конкурентоспроможність країн ЄС на світовому ринку та є одним із визначальних факторів інноваційного розвитку світу.

Інноваційна політика ЄС регулюється рядом документів, починаючи від Єдиного Європейського акту та договору про Європейський Союз і закінчуючи різними документами в сфері інновацій, науки, техніки та технологій. Інновації визначені Європейським Союзом як ключовий фактор створення робочих місць та економічного зростання. Метою спільної інноваційної політики ЄС є реалізація загальної інноваційної стратегії ЄС, а також розробка та впровадження інноваційних програм, що відповідають потребам країн-учасниць.

Спільна інноваційна політика ЄС реалізується разом власною інноваційною політикою країн-членів. Це дозволяє більш ефективно використовувати науково-технічний потенціал країн, стимулює створення та впровадження інновацій.

Інноваційна політика Німеччини орієнтована на розвиток високотехнологічного сектору та інформаційно-комунікаційних послуг. Для забезпечення інноваційного прориву підприємства об'єднуються у кластери, що дозволяє ефективно використовувати фінансові та інші ресурси та підвищувати конкурентоспроможність продукції і послуг, особливо поширена така кооперація у промисловості. Особливим напрямом інноваційної стратегії Німеччини є інтернаціоналізація з метою залучення вчених, дослідників, студентів та потенційних інвесторів до розробки та впровадження НДДКР. Економічне зростання країни сприяє інноваційній активності підприємств, що підтримує розвиток інноваційного сектору в цілому. В Німеччині постійно реалізуються реформи щодо подолання адміністративних перешкод та поліпшення інноваційної діяльності. Результатом реалізації стратегії є створення конкурентоспроможного інноваційного середовища з розвиненою інфраструктурою, що виробляє високоякісні інноваційні товари та послуги.

Пріоритетним в інноваційному розвитку Франції є розвиток партнерських відносин між державним та приватним інноваційними секторами. Провідною метою стратегії є стимулювання приватних інвестицій, розвиток взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу та підтримка розвитку малих та середніх підприємств. З метою розвитку важливих секторів організовуються інноваційні кластери, підтримується розвиток потенційно конкурентоспроможних виробництв.

Швеція, Данія та Фінляндія орієнтовані на забезпечення розвитку фундаментальної науки, що фінансується державою. Особлива увага приділяється розвитку класичної наукової школи, що представлена всесвітньовідомими навчальними закладами. Прикладні дослідження здійснюються за допомогою грантів та проектів, що фінансуються переважно ТНК, але й малий та середній бізнес також приймають в них участь[1, с. 43]. У Швеції важливу функцію виконує Національна Академія наук, що присуджує Нобелівські премії в галузі науки, це визначає не лише національні інноваційні тенденції розвитку, а й загальносвітові. Головною особливістю стратегії Швеції є досягнення високого рівня освіти та професійної кваліфікації в умовах стабільних інституційної та політичних систем. В загальному вигляді шведська інноваційна модель включає: національні програми (розвиток співпраці між наукою та промисловістю, підтримка науковців по реалізації комерційних програм), регіональні програми та чітко визначені галузеві пріоритети інноваційної діяльності. За реалізацію всіх цих складових відповідає Шведська Агенція розвитку інноваційних систем (VINNOVA). Важливим напрямом інноваційної політики є заохочення становлення інноваційного підприємництва серед населення, підтримка інноваційних підприємств та бізнес-структур.

Для інноваційної політики Данії характерний сталий перехід до моделі економічного розвитку на основі активізації створення та поширення інновацій, що є основою для економічного зростання та підвищення продуктивності. Основою цієї моделі є максимальне

зближення науки, вищої школи та виробництва, забезпечення передачі інновацій по всіх рівнях та комерціалізація результатів досліджень. Весь інноваційний розвиток країни спрямовано на підвищення рівня освіти, розвиток системи знань, заохочення досліджень та винаходів, активне впровадження інновацій. Державний рівень інноваційної діяльності передбачає забезпечення високої якості досліджень на конкурсній основі, надання субсидій для перспективних інноваційних досліджень, розвиток безперервної освіти для науковців та дослідників. В країні діють Інститути технологічних послуг, що є приватними незалежними консультативними компаніями, основною метою діяльності яких є розробка та продаж інноваційних послуг приватним та державним установам. Інститути отримують бюджетних фінансування для реалізації державних завдань, співпрацюють з науковими установами та приватними підприємствами – це основа для розвитку співпраці між державним та приватним інноваційними секторами та засіб комерціалізації досліджень. «Наукові парки» Данії – це приватні організації, що мають формальний зв'язок з університетами або навчальними закладами, вони створені з метою формування та розвитку інноваційних компаній. До складу Міністерства закордонних справ включені Інноваційні центри, що створені з метою поширення та розвитку інноваційної діяльності за кордоном відповідно до державної стратегії глобалізації. Основним завданням центрів є розширення доступу датських інститутів, підприємств та компаній до зарубіжних систем знань, капіталів, ринків та інновацій.

Інноваційний розвиток Фінляндії спрямовано на постійне підвищення конкурентоспроможності економіки. Одним з основних напрямів інноваційної політики є підвищення якості післядипломної освіти та стимулювання наукової діяльності. Інноваційна діяльність у Фінляндії реалізується на основі активної взаємодії державного та приватного сектора. Фінляндія має розвинену національну мережу технопарків, кожен з яких має свою наукову та технологічну спрямованість, в основі технопарку – університет, це створює умови для залучення висококваліфікованих кадрів в інноваційний процес. Національне фондове агентство з технологій та інновацій «Tekes» розподіляє бюджетні кошти на прикладні дослідження, розвиває співпрацю університетів та компаній для створення нових продуктів, підтримую розвиток науки через гранти та інвестиційні кредити. Сучасна інноваційна стратегія Фінляндії передбачає вдосконалення державного регулювання інноваційної діяльності для забезпечення комплексного підходу до її реалізації, забезпечення потреб споживачів та охорону навколишнього середовища.

Державний інноваційний сектор Нідерландів представлений розгалуженою системою університетів, інститутів та лабораторій, що спрямовують свою діяльність на розвиток та впровадження фундаментальних, стратегічних та прикладних досліджень. Нідерландська організація прикладних наукових досліджень (TNO) відповідає за впровадження інновацій в бізнесі, виробництві та суспільному житті, а також спеціалізується на здійсненні революційних інноваційних проривах. TNO – це незалежна недержавна організація, що тісно співпрацює з державою за допомогою виконання стратегічно важливих державних замовлень. Головними напрямками діяльності організації є безпека і оборона, промисловість і техніка, будівництво та обслуговування, інформація та комунікації, якість життя. Інноваційна модель Нідерландів побудована на основі кластерного підходу: економіка країни розділена на 10 кластерів, проведено аналіз «потоків знань» між кластерами та оцінено особливості інноваційних процесів в країні. Розвиток кластерів координується за допомогою мережі інноваційних центрів, що відповідають за поширення інновацій в країні та розвиток регіональної інноваційної діяльності. Основною формою інвестицій в інноваційну діяльність є технопарки, вони забезпечують надходження інновацій у виробництво, сприяють комерціалізації науки, підвищують конкурентоспроможність продукції на світовому ринку.

Головними напрямками інноваційної політики Іспанії є створення знань та технологічних можливостей, розвиток співробітництва в інноваційній сфері, розвиток галузевих інновацій. Для реалізації цих напрямів впроваджуються програми розвитку

людських ресурсів, підвищується ефективність використання і передачі знань та технологій, розвивається інституційне забезпечення, вдосконалюється наукова та технологічна інфраструктура. Основним парадоксом даної моделі є високий рівень генерування нових знань у поєднанні з невисоким рівнем їх використання в економіці країни.

В Італії для фінансової підтримки інноваційної діяльності створено Фонд технологічних інновацій, що надає підтримку пріоритетним галузям економіки країни з метою впровадження нових прогресивних технологій та створення нових продуктів або модернізації вже існуючих. Технопарки Італії створені для координації та активізації інноваційних досліджень для науково-технічного прогресу, впровадження інноваційних розробок у виробництві, розвитку економічно відсталих регіонів. Участь у науково-технологічному парку дозволяє підвищувати ефективність інноваційної діяльності підприємств за допомогою: прикладного застосування фундаментальних досліджень, використання спільної інфраструктури, отримання патентної підтримки, організації навчання та підвищення кваліфікації.

Національні інноваційні системи зазначених країн формувалися протягом тривалого періоду, вони розвивалися та змінювалися поступово. Втім, в складі ЄС є країни чий інноваційні системи сформувалися відносно недавно і під значним впливом євроінтеграційних процесів. До таких країн, насамперед, відносяться країни Центрально-Східної Європи (ЦСЄ), які стали членами ЄС в 2004 та 2007 рр..

З 1990-х років в країнах ЦСЄ відбувалися глибокі структурні зміни, а активна інноваційна політика стала проводитися лише з початком процесу євроінтеграції. Вступ країн ЦСЄ до ЄС обумовив вплив європейської політики в сфері інновацій на їх національні інноваційні системи. Здебільшого національні інноваційні системи країн-нових членів ЄС імітують найефективніші інноваційні системи країн ЄС-15, а політика в сфері інновацій у цих країнах розробляється з урахуванням загальної інноваційної політики Європейського Союзу. Дослідження інноваційних систем країн-нових членів ЄС виявили певний рівень їх схожості, що проявляється в значній кількості подібних заходів щодо стимулювання інноваційної та науково-дослідної діяльності. В цілому, інструменти, що використовуються ними для стимулювання інноваційного розвитку можна умовно розділити на три групи:

1. Податкове стимулювання та державна підтримка. Сюди можна віднести стимулювання інноваційного розвитку за допомогою податкових пільг; повне звільнення від сплати податку на дохід для компаній, науково-дослідні відділи яких розміщені в університетах чи науково-дослідних інститутах, та ін.; Фінансування зі Структурних фондів ЄС; Держані програми підтримки підприємств у галузі створення продукції з високим рівнем доданої вартості, субсидії на перепідготовку персоналу, створення робочих місць.

2. Інституційний розвиток. До цієї групи відносимо встановлення нових (відповідних інноваційній політиці ЄС) інституційних та правових основ інноваційної діяльності, впровадження механізмів інституційної підтримки; створення вільних економічних зон, індустріальних зон, індустріально-технологічних і науково-технологічних парків, технологічних інкубаторів, технологічних центрів, центрів підтримки бізнесу (на зазначених територіях діють спеціальні умови діяльності підприємств, що полягають у пільгових режимах оподаткування, звільненні від митних зборів та інших пільгах, що не діють за межами цих зон).

3. Стимулювання розвитку людського капіталу та активізації науково-дослідної діяльності. В цю групу відносимо політику, спрямовану на активізацію науково-дослідної діяльності та підприємництва як важливих факторів економічної модернізації та підвищення рівня конкурентоспроможності; державне фінансування фундаментальних досліджень (форма і принципи фінансування науково-дослідних робіт за рахунок державних коштів також різняться, але загалом, фундаментальні дослідження фінансуються, в основному, державою); загальнодоступність результатів робіт, виконаних за державний рахунок.

Важливим фактором активізації інноваційного розвитку країн-нових членів ЄС є діяльність іноземних ТНК. Їх діяльність виступає важливим джерелом інновацій, стимулює

модернізацію та передачу технологій у приймаючій країні. Досить висока частка прав на винаходи, зроблені в НЧЕС, належить іноземним юридичним особам. За рахунок ПП, що спрямовуються в ці країни ТНК (переважно європейськими), створено та реструктуризовано ряд виробництв високотехнологічних галузей [2].

Хоча національні інноваційні системи країн-нових членів ЄС схожі, вони мають і ряд відмінних рис і різну ефективність. Серед зазначених країн найефективніші інноваційні системи створили Словенія, Естонія та Чехія (згідно Summary innovation index за 2014 р.0) [3]. З точки зору використання досвіду інноваційного розвитку для України найбільш цікавою є Чехія (через найбільшу схожість за масштабами).

Інноваційна політика Чехії спрямована на зростання конкурентоспроможності вітчизняної промисловості та підприємництва за допомогою сучасних знань про нові технології та інноваційну продукцію. З цією метою в країні створюється сприятливе інвестиційне середовище, підтримуються підприємницька ініціатива в інноваційній діяльності, здійснюється прискорене впровадження інновацій в усі сфери соціально-економічного життя суспільства. Реформи в інноваційній політиці країни спрямовані на оптимізацію державного фінансування, розвиток найбільш перспективних програм та проектів, запровадження практики спів фінансування державними та приватними інститутами, підвищення якості підготовки фахівців, розвиток інноваційної інфраструктури, залучення до міжнародного інноваційного співробітництва. В Чехії створена ефективна система захисту інтелектуальної власності, вдосконалена система патентування, здійснюється активна підтримка розвитку інноваційної діяльності в регіонах. Особлива увага приділяється розвитку інноваційних підприємницьких інкубаторів та науково-технічних парків. Програми інноваційних інкубаторів надають підприємствам інноваційні, управлінські, фінансові та консультативні послуги. Науково-технічні парки розвиваються у вигляді оренди інноваційної інфраструктури освітніми, підприємницькими та державними інститутами.

В цілому, в країнах ЄС створено сприятливі умови для здійснення інноваційної діяльності, що дозволяє їм займати високі конкурентні позиції на світовому ринку інновацій. Країни ЄС мають унікальний досвід ефективного інноваційного розвитку. Його дослідження є актуальним з точки зору акумуляції передового світового досвіду та використання в країнах, що розвиваються. Перспективним напрямом подальших наукових досліджень є адаптація досвіду країн ЄС для України та розробка механізму по його практичному впровадженню.

Література:

1. Мілевська Т.С. Моделі інноваційного розвитку економіки / Т.С. Мілевська // Бізнесінформ. – 2012. - №7. С. 44-47
2. The contribution of multinational enterprises to the upgrading of national innovation system in the EU new member states: policy implications [Електронний ресурс] / R. Narula, J. Guimón // OECD VIII Global Forum on International Investment. – 2009. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/investment/globalforum/44246353.pdf>
3. Innovation Union Scoreboard 2015 [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf
4. Communication from the Commission Europe 2020 «A strategy for smart, sustainable and inclusive growth». – Режим доступу: <http://www.euintheus.org>

Skavronska I.V.

Ph.D. in Economics

Ternopil National Economic University

THE ROLE OF MEDIA ECONOMICS IN THE MODERN WORLD

The availability of information is crucial for efficient decision-making by consumers. Nowadays this information can be received from various sources. This paper examines the place of the media in spreading facts and data across the world and shows how it affects national economies. The role of media economics is studied through an exploration of such topics as micro- and macroeconomics, communication channels, creative economy and creative industries. The first part of the research is designed to provide a framework of reference in the media and economics. It

should enable the reader without a background in these areas to appreciate the conceptual content, relationship of media and economy and application of economics to the media. The second part of the paper analyses empirical data on media penetration and helps to understand how governments can affect citizens through the media. Media economics is challenging but necessary to study while the media is becoming today one of the most important factors of global economic development.

Key words: media economics, creative economy, creative industries, information technologies, communication channels, government, consumers

It is considered that media economics emerged during the 1950s. The age of digitalization in the 21st century accelerated and made more visible the development of media economics. Information technologies and communications have helped to create new arrangements of place, time and space in a culture with globalizing tendencies. Media products represent a small but growing proportion of total economic activity, especially in developed economies, e.g. in the United Kingdom they account for 3-5% of GDP.

The interaction of the media with economics

To better understand what media economics is, this paper offers a comparative analysis of vision presented by various academics (Table 1).

Table 1

Concepts of media economics

Media economics	describes how media industries use scarce resources to produce content that is distributed among consumers in a society to satisfy various wants and needs [1].
	is concerned with how media operators meet the informational and entertainment wants and needs of audiences, advertisers, and society with available resources [6].
	is an effort to show out the role of media as an economic institution, taking into account the role of globalization in an ever-evolving network of media industries [3].
	is the business operations and financial activities of firms producing and selling output into the various media industries [4].

Source: own composition.

Media economics unites the study of as economics so media. We agree with the statement that media economics, being a part of the economy, is related to the concepts of macro- and microeconomics as it studies economic processes as well as small and large corporations. Media economics concerns of the structure of media markets and media industry, the way, how media corporations make money and nature of their goods and services, especially in terms when media companies are usually operating today as oligopolies.

Media economics as media is communication channels through which data, news, education, entertainment, and promotional messages are distributed. It includes broadcasting (TV, radio, billboards), publishing (newspapers, books, magazines), and the Internet (websites, blogs, social networks). On a whole, media economics deals with the content, which is produced and disseminated by media companies. For instance, a large corporation can promote its brand through different communication channels in a single media market.

Therefore, there four major factors which affect the interaction of the media with the economy, including technology, globalization, regulation, social aspects.

Media economics presents its specific challenges, as the media have many distinctive attributes:

1. Media companies operate in “two-sides” markets [7, p. 991] because they produce at the same time two different commodities. First, content which means articles, television programmes, arranged into a schedule, e.g. a magazine, and, second, an audience and its attention. What is fascinating about media content, that is its use-value derives from immaterial. The value of media goods for consumers is involved into messages they convey. These messages can be consumed by audiences without being depleted in the process, so the values of the product are not reduced for other customers. Due to this, the same content can be supplied over and over again to additional consumers. That’s why media content can be considered as a public good, as its consumption doesn’t diminish anyone else’s opportunity to use it. As more customers consume an item of content, marginal returns will increase, and the industry can be characterized by economies of scale.

Costs for the production of first items of the content are very high, but marginal reproduction and distribution costs are low or even sometimes they can be equal zero.

Economies of scope are also to be found in the media economics as media companies are able to provide a large number of different products on the market which stimulate decrease of the average total costs of production.

So media content is one form of output while a second valuable output is an audience represented by listeners, viewers or readers. Audiences nowadays play a crucial role in creating and distributing content. People are the main source of income for media companies as they pay for the consumption of media products.

2. Media content is classified as a cultural good as it is expressed by films, books, television broadcasts and music, which don't provide just a commercial component but may also be appreciated as cultural values.

In this regard, media economics is intertwined with creative economy. Moreover, media economics can be considered as a part of the creative economy, which describes creativity throughout a whole economy sharing many elements. The creativity-based model involves all kinds of creativity comprising advertising and marketing; architecture; crafts; design: product, graphic and fashion design; film, TV, video, radio and photography; IT, software and computer services; publishing; museums, galleries, and libraries; music, performing and visual arts [5].

3. Media economics encourages the sharing of content across different communication channels around the world using computer network technologies.

Media corporations may use different ways to raise revenues for their products, but all of them can be divided into two major groups:

1) the money which comes from customers who consume media products, their levels of disposable income and confidence. Interrelations between media companies and consumers lead to the emergence of media convergence, which presents more opportunities to both of them. On the one hand, the power and control in the media industry are held by private owners, e.g. companies, such as Warner Bros. in the film industry, today have control over various aspects of the entertainment industry, including books, magazines, computer games, and toys. Media industry owned by big corporations can improve the quality and value of the services as well as facilitate technological developments. Such ownership indicates the process of media convergence. On the other hand, it may cause the decline in the diversity of offered material;

2) the money which comes from advertising: as most media companies are highly sensitive to the ups and downs of the economy, and most of them believe an advertising can become a primary source of income.

In practice, many media firms combine two ways to provide themselves a steady flow of money.

The behavior of consumers affected by governments via media

Today, it is increasingly acknowledged that the media industry is of crucial importance in the economic development process. While factors like investments, human capital, social and demographic factors have been historically considered to be necessary components for development, over time, more academics recognized the media sector's critical role.

At present, governments, using media, can significantly affect communication processes in a society, and direct the activities of media companies and media organizations. It happens because the media offers platforms which give the opportunity to share information very easily and the level of interaction is very high.

The media can drive both economic growth and increasing spatial and individual inequalities. The impact of mass media is not likely to accentuate spatial or individual inequalities. Broadcasting evens out asymmetries in information availability. However, the quality of news generated is influenced by government treatment of the media industry.

According to surveys, media are trusted more than governments across the globe, especially in developing countries, by an average of 61% compared to 52% for governments [2]. Trust in media is highest in Nigeria (88%), India (82%), Indonesia (86%) and Egypt (74%) (Figure 1).

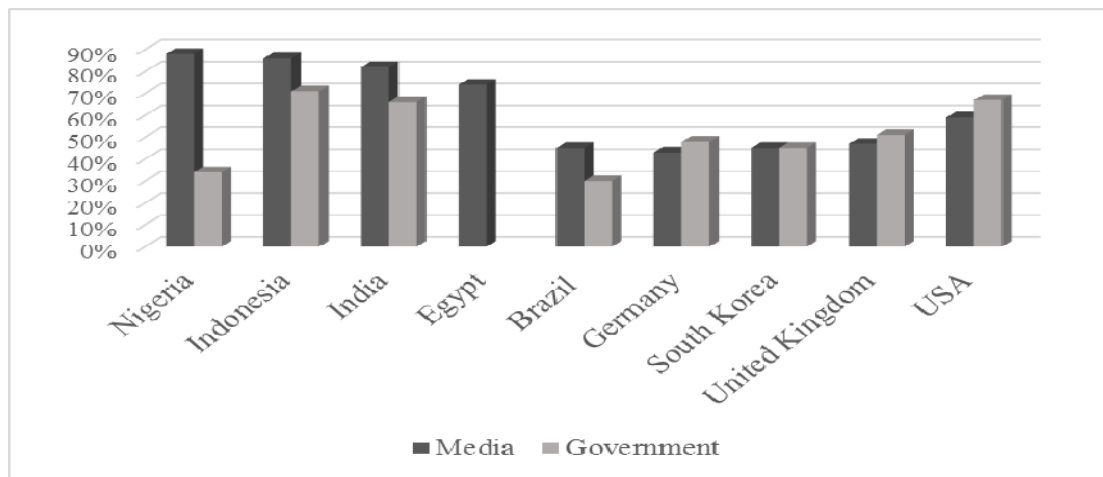


Figure 1. Share of the media and governments trusted in developing countries

Source: own composition.

But, still they strongly believe that governments interfere too much in the media. Young audience is moving away from television towards the Internet preferring to get the necessary information on-line. One in five of young people aged 18-24 names the Internet as their primary source of information. Interestingly, awareness of more “global” news brands is very low in most countries, although the most popular and trusted are brands are BBC and CNN. Consumers often consider that media is too focused on Western values and ideals which make them prefer checking several sources than relying on just one.

Meanwhile, public opinion is heavily affected and sometimes even created by media companies due to the open and penetrative political and social influence used by powerful media corporations.

Conclusion

This paper addresses the place and role of media economics in the modern world. Media economics deals with media (different communication channels like TV, radio, the Internet, etc.) and economy (microeconomics, which includes the study of individual markets, and macroeconomics, which studies national economies in the context of global trade) simultaneously. Media is considered to be a catalyst toward economic impact. However, the introduction of new information technologies has intensified the centralization of the media, which can be used by governments for their benefit.

References:

1. Albarran Alan B. (1995), “Theory and Media Economics: A Special Issue of the Journal of Media Economics”, Routledge, 80 p.
2. BBC/Reuters/Media Center Poll: Trust in the Media, Globe Scan, 21 p.
3. Bryan C. and Lechman E. (2016), “Neuroeconomics and the Decision-Making Process”, Hershey, PA: Business Science Reference, 354 p.
4. Carveth R. et. al. (1998), “The economics of international media”, in A. Alexander, J. Owers, and R. Carveth “Media Economics: Theory and Practice”, 2nd edn, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, pp. 223-245.
5. Department for Culture, Media & Sport (2016), “Research and Analysis: Creative Industries and Digital Sector Economic Estimates Methodology” [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-and-digital-sector-economic-estimates-methodology/creative-industries-and-digital-sector-economic-estimates-methodology>
6. Picard R. (1989), “Plurality, Diversity, and Prohibitions on Television-Newspaper Crossownership,” (co-author) Journal of Media Economics 2:55-65.
7. Rochet, J.C. and J. Tirole (2003), “Platform Competition in Two-Sided Markets,” Journal of the European Economic Association, 1(4): 990–1029.

3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Agaverdieva K.F.

candidate of economic sciences, senior lecturer

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

NON-FINANCIAL REPORTING AS A TOOL FOR REGULATING SOCIAL RESPONSIBILITY

Агавердієва Х. Ф.

кандидат економічних наук, старший викладач

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

The technology implementation in non-financial reporting activities of non-state pension funds (NPF). It provides the practical implementation of the following stages: planning, assessment of the actual level of social responsibility NPF, introduction and spread of non-financial report, summing up. In addition, the technology can reveal information to stakeholders in three areas: economic stability, social well-being and organizational stability.

Keywords: social responsibility, non-financial reporting, not-state pension funds, technology implementation of non-financial reporting.

Запропоновано технологію впровадження нефінансової звітності в діяльність недержавних пенсійних фондів (НПФ). Вона передбачає практичну реалізацію наступних етапів: проектування, оцінка фактичного рівня соціальної відповідальності НПФ, впровадження та поширення нефінансового звіту, підбиття підсумків. Крім того, запропонована технологія дозволяє розкрити інформацію перед зацікавленими сторонами за трьома напрямками: економічна стійкість, соціальне благополуччя й організаційна стабільність.

Ключові слова: соціальна відповідальність, нефінансова звітність, недержавні пенсійні фонди, технологія впровадження нефінансової звітності.

Дієвими інструментами управління соціальною відповідальністю, як свідчить міжнародна практика, є ведення соціального обліку та складання нефінансової звітності про результати виконання соціальних програм і доведення їх до стейкхолдерів. Нефінансова звітність, на відміну від фінансової, не є обов'язковою; її законодавча база лише формується.

В попередніх роботах було вдосконалено механізм імплементації міжнародних стандартів з регулювання соціальної відповідальності для НПФ шляхом її доповнення теоретичним базисом (окрім практичного). Було запропоновано та розроблено такий теоретичний базис: наукові підходи, принципи, функції механізму, інструменти регулювання соціально відповідального НПФ (нефінансова звітність). Такий підхід дозволяє забезпечити науково обґрунтовану адаптацію вимог міжнародних стандартів із соціальної відповідальності для вітчизняних НПФ [1].

В. Шаповал детально дослідила процес підготовки нефінансової звітності та виокремила декілька його етапів:

Етап 1 – підготовка:

1.1. Дослідження сторін, так чи інакше пов'язаних з діяльністю компанії.

1.2. Окреслення тем, що становлять найбільший інтерес і для цих сторін, і для компанії.

1.3. Визначення установ і організацій, для яких окреслені теми є найбільш актуальними.

1.4. Вибір конкретних експертів для запрошення до діалогу.

Етап 2 – вивчення очікувань: проведення першого етапу діалогу, а саме серії зустрічей із представниками державної та місцевої влади, комерційних партнерів, споживачів й інших зацікавлених сторін для вивчення їхньої позиції та очікувань.

Етап 3 – прийняття рішення: формулювання відповідей на поставлені запитання, презентація і обговорення із зацікавленими сторонами відповідей та ініціатив під час другого етапу діалогу.

Етап 4 – реалізація та звітування:

4.1. Запровадження плану дій.

4.2. Публікація нефінансового звіту [2].

О. Хамідова та А. Хамідова виокремлюють дещо інші етапи підготовки нефінансового звіту:

1. Планування (визначення форми майбутнього подання звіту).

2. Організація діяльності робочої групи (координація взаємозв'язку із зацікавленими сторонами та підготовка інформації за основними сферами діяльності підприємства).

3. Взаємодія із громадськістю (виявлення найбільш важливих для них питань і відображення за ними відповідної інформації у соціальному звіті за допомогою опитувань, консультацій та круглих столів, які проводились протягом звітного року).

4. Визначення структури звітної (вхідною інформацією для даного етапу є використання стандартів соціальної звітності, а саме GRI, AA 1000 та SA 8000, які містять стандартні елементи і показники).

5. Збір і перевірка даних (потребує максимальної інтеграції з підготовкою інших звітів компанії та оптимізації шляхом включення до регламентів відповідних підрозділів) [3, с. 223].

Слід зазначити, що зазвичай нефінансові звіти українських компаній, відрізняються від вказаної структури, що зумовлює різноманіття представлених форм і висвітлених питань (умови праці, споживачі, місцеві громади, природоохоронна діяльність, права людини, держава, соціальна відповідальність у житті суспільства, громадськість, благодійна діяльність, відповідальний маркетинг, лідерство та новації, протидія корупції тощо). Це можна пояснити природою соціальної звітності, яка є результатом добровільності соціальної відповідальності. Однак це вкрай ускладнює процес порівняння інформації, яка наведена у нефінансових звітах, як різних компаній за певний період часу, так і в динаміці [2].

Технологія формування впровадження і поширення нефінансових звітів у практичну діяльність НПФ має будуватись виходячи з таких принципів [4, с. 133]: комплексність, що припускає оптимальне поєднання всіх його видів; індивідуальний підхід; зрозумілість; постійний пошук нових складових.

На підставі вищевикладеного запропоновано технологію впровадження та поширення нефінансових звітів.

Метою аналізу ефективності функціонування технології впровадження та поширення нефінансових звітів є:

підготовка обґрунтованої інформації про функціонування технології для керівництва організації;

визначення показників якості робіт, які виконуються;

виявлення проблем і причин їх виникнення.

При визначенні ефективності функціонування технології враховуються показники, що відображають результати діяльності НПФ, економічну ефективність і соціальний ефект (рис. 1).

Для вдосконалення технології впровадження і поширення нефінансових звітів необхідно:

1) систематично проводити аналіз технології, яка функціонує в НПФ;

2) розробляти коригуючі заходи;

3) періодично переглядати внутрішні стандарти, положення про структурні підрозділи, інструкції тощо;

4) розробляти нові документи.

У цілому нефінансова звітність в Україні має значний незадіяний потенціал, зважаючи на невелику кількість компаній, які звітують. У країні сформувалась група компаній – лідерів нефінансового звітування, які значною мірою визначають напрямок його розвитку. Це – Оболонь, Київстар, Interpipe, TNK – BP, ДТЕК, Niko, ФПГ «СКМ», Укрсоцбанк та МТС Україна.

Як свідчить міжнародний та український досвід, соціальна відповідальність і публічні звіти про соціально спрямовану діяльність дають конкурентні переваги: створення репутаційного капіталу та зростання зацікавленості інвесторів; доступ до нових джерел фінансування та інвестиційних фондів; доступ до нових ринків збуту; підвищення вартості нематеріальних активів; опосередковане зростання прибутків завдяки покращенню якості управління людськими ресурсами та ефективності.



Рис. 1. Цілі й результати впровадження нефінансової звітності для забезпечення соціальної відповідальності НПФ

Розвиток соціальної звітності в Україні відбувається повільно. Останніми роками зросла кількість звітів, наданих українськими фірмами, що дає можливість підвищувати їхні позиції як на вітчизняному, так і на світовому ринку. Тому подальший розвиток нефінансової звітності та використання досвіду розвинених країн світу дозволить Україні вийти на новий, вищий етап свого соціального та економічного розвитку.

Отже, важливість складання нефінансових звітів компаніями полягає у доведенні суспільству свого прагнення дотримуватись принципів соціальної відповідальності. Звіти деяких компаній показують високий рівень підготовки до самої процедури звітування та відповідальності за подану у звітах інформацію. Саме соціальна звітність буде ефективним інструментом внутрішньої і зовнішньої політики діяльності підприємств, що стане основою для розробки та реалізації стратегічних проектів бізнесу.

Таким чином, запропонована технологія впровадження і поширення нефінансових звітів у практичну діяльність НПФ складається з певних етапів: проектний, оцінка фактичного рівня соціальної відповідальності НПФ, впровадження та поширення нефінансового звіту, підведення підсумків. У роботі доведено що розроблена технологія є інструментом щодо можливості інформування стейкхолдерів НПФ про його діяльність у сфері соціальної відповідальності, а також реалізацію стратегічних планів розвитку щодо економічної стійкості, соціального благополуччя й організаційної стабільності.

Упровадження нефінансової звітності сприяє підвищенню довіри з боку зацікавлених у діяльності НПФ сторін та будь-якого іншого підприємства, стейкхолдерів. Це відбувається завдяки розкриттю інформації щодо економічної стійкості, соціального благополуччя й організаційної стабільності.

Література:

1. Назарова Г.В. Засади імплементації міжнародних стандартів з регулювання соціальної відповідальності для недержавних пенсійних фондів / Г. В. Назарова, Х. Ф. Агавердієва // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування : зб. наук. праць. – Рівне : РВВ Нац. ун-ту водного госп-ва та природокористування, 2013. – № 3 (63). – С. 301–315.
2. Шаповал В. М. Становлення інституту нефінансової (соціальної) звітності в Україні / В. М. Шаповал // Інституціональний вектор економічного розвитку : зб. наук. праць МІДМУ «КПУ». – Мелітополь : Вид-во КПУ, 2009. – Вип. 2 (1). – С. 49–61.
3. Хамідова О. М. Складання соціальної звітності як важливий етап реалізації соціально-відповідального маркетингу підприємства галузі мінеральних добрив / О. М. Хамідова, А. Ш. Хамідова // Економіка Крима. – 2010. – № 2 (31). – С. 222–226.
4. Веснин В.Р. Менеджмент: Учебник / В.Р. Веснин. – М.: ТК «Велби»; Изд-во «Проспект», 2004. – 504 с.

Anderson N.V.

Ph.D., Kandidat of Economic Sciences PhD, Associate Professor
*Institute of Market Problems and Economic-Ecological Studies, Ukrainian Academy of Sciences
(Odessa, Ukraine)*

REGIONAL POLICY FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF BORDER REGIONS AND TERRITORIES

Андерсон Н.В.

кандидат экономических наук

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

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ И ТЕРРИТОРИЙ

The article discusses the features of the development and implementation of regional policy for improving the competitiveness of the border regions, offered the model of development of regional economic policy aimed at improving the economic competitiveness of frontier regions.

Keywords: border regions, policy, competitiveness, geotriony.

В статье рассматриваются особенности разработки и реализации региональной политики повышения конкурентоспособности приграничных регионов, предложены модели разработки региональной экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности экономики приграничных регионов.

Ключевые слова: приграничные регионы, политика, конкурентоспособность, геотрионы.

В рамках используемого в работе подхода приграничные регионы и территории предлагается рассматривать в качестве «опорных точек» для втягивания национальной экономики в систему международного разделения труда. Такая «особая» региональная экономическая политика для приграничных регионов должна дополняться вышеназванными мерами стимулирования межрегиональных экономических связей. Лишь в этом случае расширение в международном разделении труда будет сопровождаться интенсивным развитием межрегионального разделения труда и концентрацией все большего числа отдельных звеньев глобальных цепочек приращения стоимости на национальной территории, обеспечивая ее конкурентоспособность в масштабах мировой экономики.

Инфраструктурная составляющая в приграничном регионе позволит повысить его привлекательность не только для проживания и привлечения трудовых мигрантов, но и для организации новых видов бизнеса на его территории. Инфраструктурная составляющая включает оценку объектов производственной, экологической и социальной инфраструктуры, механизм управления развитием и реализацией технического, экономического и социального потенциала, развитие туристическо-рекреационного хозяйства, традиционных секторов

экономики, то есть диверсификация структуры экономики приграничного региона, научное обеспечение выявления и оценки конкурентных преимуществ.

Результаты восстановления и развития производственно-хозяйственной деятельности приграничных регионов включают повышение уровня обеспеченности предприятий (бизнеса) техникой и эффективность ее использования, освоение современных технологий (экологически чистых) производства продукции, совершенствование системы стимулирования развития конкурентных преимуществ приграничных регионов.

Чтобы создать условия для повышения эффективности деятельности в приграничном регионе следует для этого обеспечить не только материальную, но и финансовую базу региона, которая заключается в следующем: прибыль, кредит, инвестиции, лизинг. Рычагами государственного регулирования является бюджет, льготное кредитование, регулирование цен, субвенции.

Приграничные регионы Украины характеризуются различными стартовыми условиями, определяющимися наличием и запасами стратегических природных ресурсов, количеством и уровнем квалификации и трудовых ресурсов, размером производственного потенциала, различными складывающимися внешними условиями, предпосылками и возможностями развития. В конечном счете, с точки зрения разработки и реализации структурной региональной экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности приграничного региона, могут быть предложены три качественно и содержательно различающихся методических подхода к повышению конкурентоспособности:

- подход на основе выявления и углубления ключевой компетенции приграничного региона;
- подход на основе использования внешних возможностей развития приграничного региона;
- комбинированный подход.

Несмотря на существенные функциональные различия этих подходов, при разработке их методического аппарата использовалась общая логика. Рассмотрим ее на примере первого подхода.

Для каждого из этих подходов разработаны алгоритмы их реализации, учитывающие типологические особенности приграничных регионов Украины, выявленные на основе использования концепции геотрионов (с учетом баланса экономико-, социально- и эколого-центрических подходов к оценке конкурентоспособности приграничных регионов и территорий).

Термин «ключевая компетенция» (core competence) был впервые использован японским маркетологом Мицуаки Симагути в рамках предложенной им новой маркетинговой парадигмы фирмы, основанной на создании и внедрении системных инноваций, определяемых как «...все то, что компания делает лучше других» [3].

Очевидно, что такая компетенция может носить как явный, так и скрытый характер. Более того, внешняя среда со временем может предъявлять новые требования, предоставлять новые возможности для развития тех или иных видов экономической деятельности. Следовательно, и ключевая компетенция региона может меняться со временем.

Таким образом, 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, позволяющая 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.

Анализ и оценку конкурентоспособности приграничных регионов и территорий целесообразно проводить на основе сочетания четырех подходов:

- на основе теории регионального воспроизводства, концепций цепочек приращения стоимости, регионального капитала и капитализации территории (экономико-центрический подход);

- на основе категорий человеческого капитала, демографического потенциала, уровня социально-экономического развития территории, уровня и качества жизни населения региона (социально-центрический подход);

- на основе теории биорегионализма, концепции устойчивого (эколого-сбалансированного) развития, понятий природно-ресурсного и экологического потенциала территории (эколого-центрический подход);

- на основе концепции «геотрионов», позволяющей оценить степень сбалансированности трех основных составляющих региональной конкурентоспособности (экономической, социальной и экологической).

Рассчитав простейшие количественные соотношения между основными компонентами геотрионов приграничных регионов, можно провести их типологизацию по проблемам социально-экономического и экологического развития, и выявить конкурентные преимущества и недостатки.

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 [2, с.32].

Конкурентные преимущества приграничных регионов складываются из специализирующих отраслей и традиционных видов экономической деятельности, а также совокупность необходимых видов предпринимательской деятельности, инфраструктуры, специфического ресурсного потенциала и возможностей позволит обеспечить уникальность и привлекательность приграничного региона

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), а, следовательно, существенно повысить производительность труда, доходность, экономическую и бюджетную эффективность этих секторов.

Несмотря то, что большая часть территории страны, по сути, является приграничьем, в Украине отсутствует единое видение и единая концепция того, как и на каких научных принципах должна строиться региональная экономическая политика в приграничных регионах в контексте

различных сценариев участия Украины в процессах евроинтеграции (Европейский Союз, Таможенный Союз, Евразийское Экономическое Сообщество, Единое Экономическое Пространство), в чем должны состоять ее особенности, и каковы должны быть инструменты ее реализации.

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. Мицуаки Симагути. Эпоха системных инноваций. Издат.: Секрет фирмы, 2006, - 248 с.

Boyko A.A.

Lecturer

Odessa State Economic University

THE BASIS RISKS IN THE SYSTEM OF ANTICRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Бойко А.А.

викладач

Одеський національний економічний університет

ОСНОВИ РИЗИКІВ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

In the article the essence of risk, the main risk factors in the system of crisis management.

Keywords: *risk, assessment, crisis activity, enterprise, management*

У статті розглянуто сутність ризиків, виділені основні чинники ризиків в системі антикризового управління підприємством.

Ключові слова: *ризик, оцінка, антикризова діяльність, підприємство, управління*

Постановка проблеми. У ринковій економіці ризик є невід'ємним атрибутом господарювання. Невизначеність призводить до того, що уникнути ризику неможливо. Але це не означає, що слід шукати такі рішення, в яких завчасно передбачати ризик, оцінювати його розміри, планувати заходи по його запобіганню та не перевищувати допустимих меж. Процес управління ризиками постійно ускладнюється і набуває рис невід'ємного елементу діяльності підприємств. Управління ризиками дозволяє спрямовувати діяльність на передбачення ризиків та зменшення їх негативного впливу, забезпечує економічну безпеку діяльності.

Головним завданням антикризового управління є розробка й першочергова реалізація заходів, спрямованих на нейтралізацію найбільш небезпечних чинників, які інтенсивно впливають на завершальне явище, що призводить до кризового стану.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Дослідженням сутності ризиків в економіці, характеру їх взаємовпливу та вивчення подолання різних інструментів подолання ризиків займаються провідні українські та зарубіжні науковці, як: Ю. Білан, Т.В. Головач, С.М. Єш, О. Захарова, П. Кох, С. Леві, Т.Л. Мостенська, Р. Тондорф, М.Хохлов, О.С. Шапкін та інші. Але, все ж таки, залишаються питання удосконалення теоретичного і методичного підґрунтя ризиків та можливість їх впровадження у практичну діяльність підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Управління ризиком являє собою процес підготовки й реалізації заходів, ціль яким – зниження небезпеки ухвалення помилкового рішення й зменшення можливих негативних наслідків небажаного розвитку подій у ході реалізації ухвалених рішень.

Метою статті є: розгляд сутності ризику, які виникають на підприємствах та дослідженні їх в системі антикризового управління. Об'єктом антикризового управління є

виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, що має негативні наслідки для життєдіяльності підприємства, її усунення та запобігання. Формування ринкових відносин в Україні пов'язане з багатьма проблемами, вирішення яких ґрунтується на використанні таких форм і методів управління, які змогли б попередити кризовий стан суб'єкта господарювання або вивести його із стану банкрутства. Тому актуальним стало дослідження підприємницького ризику.

Виклад основного матеріалу. Діяльність сучасних підприємств пов'язана з таким економічним явищем, як ризик. При цьому кожна галузь має певні ризики, притаманні саме їй, що змушує глибше вивчати, аналізувати й передбачати ризики, які зустрічаються на шляху учасників ринку під час виробництва, переробки та збуту продуктів.

Поняття «ризик» є складною категорією, суть якої можна розкрити тільки в процесі дослідження таких явищ як «невизначеність», «ймовірність», «можливість». В економічному трактуванні «ризик» порівнюють із втратами, збитками, занепадом, спадом тощо [1].

В Україні поряд з ризиками, наявними в традиційно функціонуючій ринковій економіці, у зв'язку з недосконалістю системи управління економікою, відсутністю нормативних актів, виникають несподівані ситуації, що ускладнюють діяльність українських підприємств. Найбільш поширені джерела ризиків: нестійка політична та економічна ситуація в країні, зниження економічного, наукового та інноваційного потенціалу; порушення договірних зобов'язань та зменшення доходів через злочинні дії третіх осіб, зміни вартості факторів виробництва, втрата керованості та кадрового потенціалу, зниження якості продукції та послуг, престижу організації, зміни зовнішньоекономічних чинників. У кризових ситуаціях виникає безліч ризиків різноманітних за змістом, джерелами прояви, величиною ймовірності та розміром можливих втрат і негативних наслідків для даного бізнесу, а іноді і економіки в цілому [2].

Особливістю ризику в сучасних умовах є те, що по-перше, ризики набули тотального, глобального характеру; по-друге, у ризикованих ситуаціях дедалі більше виникає необхідність в одноосібних рішеннях; по-третє, середовище діяльності підприємств стає ринковим, на яке впливають такі чинники, як конкуренція, кон'юнктура, нестабільність у попиту й цінах тощо; по-четверте, ризик дедалі більше перетворюється на товар через розвиток і вдосконалення страхування [3].

Якщо розглядати ризики в системі антикризового управління підприємством, то спочатку, необхідно вказати на три основні стадії кризи. Для ранньої стадії характерні одиничні прояви неефективності у виробництві і збуті продукції, які знаходять відображення головним чином в зниженні темпів зростання продажів. Ознаками проміжної стадії є труднощі з постачанням сировини, збільшенням кількості претензій до якості продукції, складності з отриманням кредитів, перебої у виплаті заробітної плати працівникам. На пізній стадії кризи спостерігається недостатність власних оборотних засобів, виробництво практично зупиняється із-за відсутності сировини, як результату заборгованості постачальникам. Більшість авторів пропонує при виведенні підприємств із кризового стану використовувати універсальні засоби, які не дозволяють поглибити кризу і створюють умови для об'єктивного аналізу ситуації [4]. В антикризовому управлінні ризики досліджують на двох рівнях: 1. на макрорівні – об'єктом дослідження якого є антикризовий механізм підприємства; 2. на макрорівні – що досліджують антикризове регулювання господарюючих суб'єктів із врахуванням державних нормативів [1].

Оцінювання наслідків настання ризикових подій – наступний етап в управлінні ризиками. Вони мають високий ступінь невизначеності, тому оцінити можливі втрати від настання ризикових подій складно, проте ризик може отримати відповідну кількісну оцінку. В цьому разі говорять про те, що ризик має математично виражену ймовірність настання втрати.

При мінімізації ризиків враховуються зміни в економічному та нормативно-правовому середовищах, внутрішніх та зовнішніх умовах функціонування установи, а також відповідно до нових або переглянутих завдань діяльності організації [5].

Розробка варіантів рішень як стадія процесу управління характеризується тим, що для кожного варіанту рішення розглядаються межі можливого негативного прояву ризику. Окрім того, варто враховувати і можливість існування таких видів невизначеності та ризиків: невизначеність політичної ситуації, ризик несприятливих соціально-політичних змін у країні та регіоні; ризик, пов'язаний із нестабільністю економічного законодавства та поточної економічної ситуації, умов інвестування та використання прибутку; зовнішньоекономічний ризик (можливість введення обмежень на торгівлю та постачання, закриття кордонів тощо); неповнота та неточність інформації про динаміку техніко-економічних показників, параметри нової техніки та технології; коливання ринкової кон'юнктури, цін, валютних курсів, невизначеність природно – кліматичних умов, можливість стихійних лих; виробничо-технологічний ризик (аварії, виробничий брак); невизначеність цілей, інтересів та поведінки учасників; неповнота та неточність інформації про фінансовий стан та ділові репутації підприємств – учасників (можливість неплатежів, банкрутств, зривів договірних зобов'язань).

Виходячи з певної ймовірності виникнення небажаних ситуацій, необхідно побудувати діяльність таким чином, щоб зменшити ризик і пов'язані з ним втрати в майбутньому [4].

Найповніша сукупність послідовних заходів антикризової діяльності, застосування яких має комплексний, системний характер – це ризик-менеджмент, тобто управління ризиками в його найширшому розумінні. Ризик-менеджмент як система охоплює три послідовні етапи [6] (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи ризик-менеджменту	
Етапи ризиків	Класифікація етапів
1. Аналіз ризику	Є комплексним етапом, протягом якого передбачається: діагностика або ідентифікація ризиків – кваліфікація, оцінювання ризиків кількісними методами – квантифікація, визначення послідовності подальших дій на підставі загальної оцінки ризику в даній ситуації.
2 Контроль за ризиком	Який має на меті повне або часткове їх усунення. Контроль над ризиками здійснюється такими способами: зменшенням (мінімізацією) ризиків, обмеженням (локалізацією) ризиків, розсіюванням (поділом) ризиків.
3. Фінансування ризику	- самофінансування ризиків, відоме також як самострахування, є формою безпосереднього самостійного покриття збитків власними коштами; - передання (трансфер) ризиків може здійснюватися у двох формах: по-перше, ризики передаються під фінансову гарантію іншого суб'єкта; по-друге, ризики передаються професійним страховикам на підставі договору страхування за відповідну плату.

Ризики по різному впливають на діяльність підприємства (або його окремі процеси/проекти). Впливи ризику зазвичай стосуються безпосередніх результатів діяльності, в основному виявляючись через витрат або відстрочення (в часі) досягнення цілей.

Окремі ризики впливають на діяльність підприємства через їх вплив на людський фактор, ставлення соціуму, навколишнє середовище або, наприклад, питання безпеки. Ризики також можуть впливати на підприємство опосередковано, здебільшого створюючи потреби стосовно додаткового планування, обговорення або узгодження дій або нагляду за їх реалізацією. Тому сутність процесу оцінки ризиків полягає у вимірюванні ризикових подій, задокументованих на попередньому етапі процесу ризик-менеджменту – в процесі ідентифікації [7].

Висновки. Таким чином, у кризових ситуаціях виникає безліч ризиків, різних за змістом, величиною ймовірності та розміром можливих втрат і негативних наслідків для певного бізнесу. Все це обумовлює потребу у створенні системи управління ризиком із залученням кваліфікованих ризик-менеджерів – спеціалістів з управління в ризикових ситуаціях.

Цілеспрямований процес управління передбачає виконання в логічній послідовності взаємопов'язаних управлінських функцій щодо вирішення конкретної проблеми з

використанням управлінських засобів і методів впливу на персонал. Проблема управління ризиками не може бути ефективно вирішена набором окремих заходів і послуг. Дане завдання розв'язується виключно впровадженням комплексної технології управління ризиками, діяльності підприємства, що стосується всіх аспектів. В основі технології повинен лежати принцип, згідно з яким жодне бізнес – рішення не може бути прийняте без усвідомлення ступеня ризику, адекватного схваленому рішення.

Таким чином, захист підприємства від ризику є важливою функцією управління ризиком в умовах антикризового управління. Можливість прогнозування ймовірності виникнення ризиків у багатьох випадках визначається системою їх класифікації, що виконує функції алгоритму, на основі яких розробляються і створюються управлінські системи. Система управління ризиками передбачає всебічний аналіз сукупності наявних ризиків, їх ідентифікацію, оцінювання формування механізмів контролю.

Література:

1. Еш С.М. «Ризики в системі антикризового управління». Електронний ресурс – [Режим доступу] – Електронний ресурс – [Режим доступу] – <http://lektsii.org/4-5195.html>
2. Кондратюк О.І. Київський національний торговельно-економічний університет «Вплив ризиків на господарську діяльність підприємства». Економіка та управління підприємством – Київ 2015 р.
3. Вісник ЖДТУ № 1 (51), Економічні науки. Мостенська Т.Л. Національний університет харчових технологій. 2015 р.
4. «Актуальні проблеми економіки». Національна академія управління № 8 (170) 2015, - Київ 2015, стр. 193 – 202.
5. «Формування ринкових відносин в Україні» № 6 (169) 2015 р., Науково-дослідний економічний інститут. Київ, 2015 р., збірник наукових праць, стр.20.
6. «Оптимізація процесу оцінки ризиків сучасного підприємства» Економіка - Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського Ніколайчук М. В. Електронний ресурс - [Режим доступу] - <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/60/8218-optimizaciya-procesu-ocinki-rizikiv-suchasnogo-pidpriyemstva.html>

Bratishko Yu. S.

Ph.D. of pharmaceutical sciences, Associate Professor,
National university of pharmacy, Kharkov, Ukraine

SOCIAL RESPONSIBILITY OF PHARMACEUTICAL COMPANIES : FORMS AND DIRECTIONS OF REALIZATION

Братішко Ю. С.

кандидат фармацевтичних наук, доцент,
Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЙ : ФОРМИ ТА НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Forms and the directions of realization of social responsibility of the pharmaceutical companies in the conditions of introduction of systems of quality management are covered in article. In article components and objects of social responsibility of pharmaceutical business are defined. The author has carried out the analysis of internal and external social responsibility of pharmaceutical business in Ukraine.

Keywords: *social responsibility, social development, pharmaceutical company.*

У статті висвітлені форми та напрямки реалізації соціальної відповідальності фармацевтичних компаній в умовах впровадження систем менеджменту якості. У статті визначені складові та об'єкти соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу. Автором проведений аналіз внутрішньої та зовнішньої соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу в Україні.

Ключові слова: *соціальна відповідальність, соціальний розвиток, фармацевтична компанія.*

Як показали дослідження досвіду функціонування провідних фармацевтичних компаній (ФК) світу та України, сьогодні значна частка ФК усвідомлює власну роль в житті країни, ФК мають прагнення до перетворення у високотехнологічні, екологічно небайдужі, соціально відповідальні установи, які здатні забезпечувати населення якісними, безпечними та доступними за ціною лікарськими засобами, необхідними для підвищення якості життя населення. Тільки за цих умов у ФК є можливість йти шляхом сталого соціально-

економічного розвитку, враховуючи власні та суспільні потреби. Сьогодні все більша кількість вітчизняних ФК опікується питанням формування та розвитку такого напрямку своєї діяльності як соціальна відповідальність (СВ). Зростання зацікавленості та усвідомлення корисності соціально відповідальної поведінки для ФК підтверджується значним фінансування ними соціальної сфери, великою кількістю соціально орієнтованих проектів, які реалізовані ФК протягом останнього десятиріччя, наявністю на деяких ФК посад менеджерів із соціальної відповідальності, наявністю на офіційних сайтах компаній інформації щодо напрямків СВ, регулярним складанням та оприлюдненням соціальних звітів, посіданням значних місць у національних рейтингах найбільш соціально відповідальних компаній України, а також вітчизняні ФК стають лідерами рейтингів щодо Індексу прозорості та підзвітності компаній в Україні.

Отже, головною метою цієї роботи є дослідження та аналіз основних напрямків і форм реалізації внутрішньої та зовнішньої соціальної відповідальності ФК; виявлення напрямків внутрішньої та зовнішньої соціальної відповідальності ФК, які потребують більш ефективного управління; а також розробка рекомендацій щодо збалансованого управління системою соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу (СВФБ).

СВФБ – це здатність суб'єктів фармацевтичної галузі брати на себе зобов'язання фінансового, економічного, соціального і екологічного характеру за наслідки їхньої діяльності перед державою, суспільством, навколишнім співтовариством, персоналом, бізнес-партнерами та іншими зацікавленими сторонами, яка реалізується через етичну поведінку з урахуванням інтересів і очікувань всіх стейкхолдерів при дотриманні чинного законодавства і міжнародних стандартів на принципах добровільності і взаємної вигоди [1].

СВФБ передбачає: забезпечення населення якісними, ефективними, безпечними та доступними за ціною лікарськими засобами; створення умов для розвитку професійної відповідальності працівників фармацевтичної галузі відповідно до вимог соціальних норм; забезпечення умов екологічно чистого виробництва і сприяння поліпшенню екологічної ситуації в місцях присутності виробничих потужностей; участь у регіональних соціальних програмах розвитку територій і реалізацію власних соціальних проектів. СВФБ базується на принципах дотримання чинного законодавства, врахуванні вимог міжнародних стандартів якості і передбачає значну міру добровільності в реалізації соціальних заходів. Саме добровільний характер реалізації соціальних заходів обумовлює існуюче розмаїття підходів до формування системи СВФБ.

До складових СВФБ можна віднести складові якості, соціальну, екологічну, управлінську, правову та складову розвитку, які реалізуються як у вигляді внутрішньої та зовнішньої відповідальності (рис. 1).

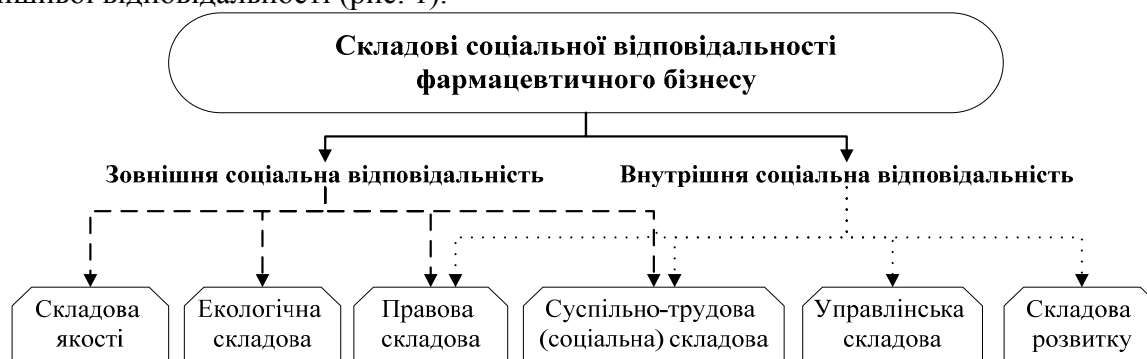


Рис. 1. Складові соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу

(джерело: розроблено автором)

Внутрішня СВФБ – це здатність суб'єктів фармацевтичної галузі брати на себе зобов'язання фінансового, економічного, соціального і етичного характеру за наслідки їх діяльності перед персоналом, акціонерами та власниками (рис. 2).

За результатами наших досліджень можна зробити висновки, що до внутрішньої СВФБ належить ділова практика щодо підвищення рівня якості трудового життя персоналу:

- 1) створення умов для забезпечення належних умов праці та безпеки праці, що підтверджується наявністю відповідних сертифікатів, таких, як OHSAS серії 18000 на ВАТ «Фармак» та на ВАТ НВЦ «Борщагівський ХФЗ»;
- 2) забезпечення соціально значущої заробітної плати, яка давала б можливість відтворювати робочу силу повною мірою і стабільну її виплату – так заробітна плата у ФК (рис. 3) вище середнього в Україні і має позитивну тенденцію;



Рис. 2. Об'єкти (стейкхолдери) соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу
(джерело: розроблено автором)

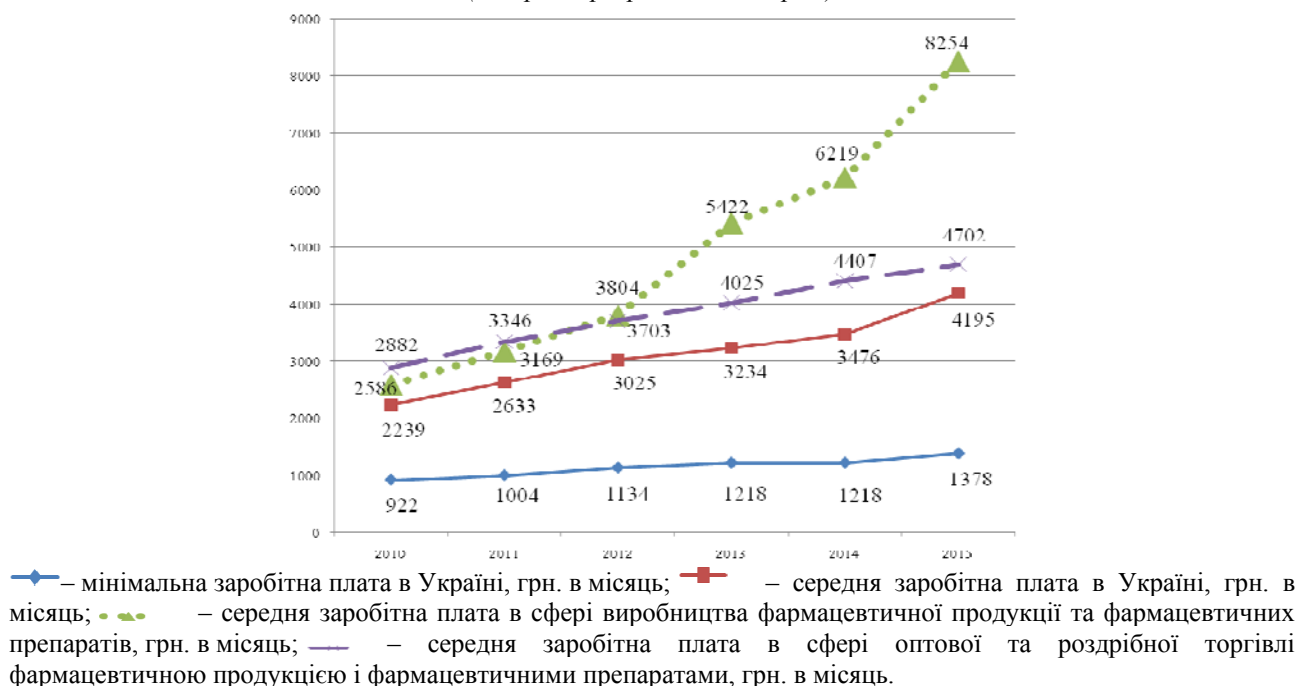


Рис. 3. Динаміка заробітної плати в Україні
(складено за джерелом <http://www.ukrstat.gov.ua/>, дані наведені з січня по грудень кожного року)

3) додаткове медичне і соціальне страхування персоналу надаються сьогодні лише деякими українськими ФК;

4) допомога в критичних ситуаціях (наприклад, у разі складного захворювання, лікування якого вимагає великих фінансових витрат) – так, за результатами наших досліджень, разова матеріальна допомога персоналу в ФК України становить в середньому 3-5% від річного фонду оплати праці на підприємстві;

5) українські ФК надають матеріальну допомогу в особливих випадках для персоналу (весілля, народження дитини, смерть родичів і так далі частенько в розмірі місячного окладу співробітника);

6) здійснюють виплати, що стосуються повної або часткової компенсації витрат персоналу на харчування (організація системи харчування персоналу), деякі ФК у весняний період вживають заходів з вітамінізації харчування співробітників;

7) деякі ФК надають персоналу послуги з транспортування до місця і від місця роботи, наприклад, до найближчої станції міського метрополітену;

8) сучасні ФК України розвивають власну соціальну інфраструктуру або компенсують витрати персоналу на відвідування тренажерних залів, басейнів та інших спортивних закладів;

9) надають путівки на санаторне лікування персоналу і членів їх сімей;

10) надають персоналу додаткову оплачувану відпустку;

11) також напрямком внутрішньої СВФБ в Україні є розробка і реалізація програм, спрямованих на пом'якшення та ліквідацію соціальних наслідків при реструктуризації ФК (сприяння у працевлаштуванні після звільнення, здійснення компенсаційних виплат працівникам, які потрапили під скорочення штатів);

12) розвиток персоналу через навчальні програми та програми підготовки та підвищення кваліфікації персоналу – цей напрямок внутрішньої СВФБ є найбільш поширеним серед ФК України, так всі досліджувані ФК регулярно проводять заходи щодо підвищення кваліфікації власного персоналу не рідше ніж один раз на п'ять років для кожного співробітника;

13) українські ФК сплачують за навчання управлінського персоналу на курсах іноземних мов;

14) компенсують витрати персоналу на участь в професійних тренінгах;

15) компенсують витрати управлінського персоналу на зв'язок і Інтернет;

16) деякі ФК організовують роботу корпоративних бібліотек;

17) обов'язкове і повне виконання норм трудового законодавства також є напрямом внутрішньої СВФБ;

18) ФК проводять активну роботу з формування кадрового резерву за ключовими управлінськими посадами;

19) підтримують принципи гендерної та іншої рівності в питаннях працевлаштування і розвитку персоналу, просування його по кар'єрних сходах, здійснюють прозору процедуру підбору, відбору і найму персоналу;

20) деякі ФК мають програми трудової адаптації для молодих фахівців;

21) багато ФК співпрацюють з ВНЗ щодо надання баз практики для студентів;

22) у ФК поширене залучення молодих фахівців до участі в різноманітних проектах, в яких вони отримують унікальний професійний досвід;

23) сучасні ФК приділяють увагу формуванню корпоративної культури і здорової психологічної атмосфери в колективі;

24) займаються організацією дозвілля співробітників.

За результатами наших досліджень можна зробити висновки, що до внутрішньої СВФБ також належить практика щодо задоволення інтересів акціонерів і власників ФК України, що виражається в стабільній виплаті дивідендів і доходів від участі в капіталі ФК.

Однак, сьогодні в умовах економічної кризи, ФК не створюють додаткових робочих місць. Також сьогодні ФК провокують занадто високу конкуренцію в колективі та високу

інтенсивність праці персоналу. Скорочення обсягів прибутку ФК в останні два-три роки призвело до того, що ФК перестали виділяти кошти на утримання корпоративних дитячих садків, оплату житла для іногороднього персоналу.

Зовнішня СВФБ – це здатність суб'єктів фармацевтичної галузі брати на себе зобов'язання фінансового, економічного, екологічного, соціального і етичного характеру за наслідки їх діяльності перед державою та органами державної влади, органами місцевого самоврядування, місцевим співтовариством, суспільством та суспільними організаціями, споживачами, клієнтами, пацієнтами, лікарями та провізорами, постачальниками, бізнес-партнерами, конкурентами, фінансово-кредитними та податковими закладами, інвесторами, засобами масової інформації та іншими зацікавленими сторонами (рис. 2).

Таблиця 1

Результати оцінки наявності сертифікатів міжнародних стандартів якості та галузевих належних практик досліджуваних фармацевтичних компаній України у 2016 році

Фармацевтична компанія	наявність сертифі- ката GxP	наявність сертифі- ката ISO 9000	наявність сертифі- ката ISO 13485	наявність сертифі- ката ISO 17025	впро- вадження системи TQM
Промислові фармацевтичні підприємства					
ПАТ «Фармак»	+	+	+	–	+
Корпорація «Артеріум»	+	+	–	–	+
ПАТ НІЦ «Борщагівський ХФЗ»	+	+	–	+	–
ФФ «Дарниця»	+	+	–	–	+
ТОВ «ФК «Здоров'я»	+	+	–	–	–
ПАТ «Київський вітамінний завод»	–	+	–	–	–
ТОВ «Мікрофарм»	+	–	–	–	–
ТОВ «Тернофарм»	+	–	–	–	–
ПрАТ «Лекхім-Харків»	–	–	–	–	–
ПАТ «Фармстандарт-Біолік»	–	–	–	–	–
Корпорація «Юрія-Фарм»	+	+	+	–	–
ТОВ «Такеда Україна»	+	–	–	–	+
ТОВ «Тева Україна»	+	–	–	–	+
Дистриб'юторські фармацевтичні компанії					
ТОВ «Артур-К»	–	–	–	–	–
ТОВ «БадМ»	+	–	–	–	–
СП «Оптіма-Фарм, ЛТД»	–	–	–	–	–
ПТП МП фірма «Едельвейс»	–	–	–	–	–
Компанія «Дельта Медикел»	+	+	–	–	–
Аптечні мережі					
Мережа аптек «Мед Сервіс Груп»	–	–	–	–	–
Мережа «Аптека низьких цін»	–	–	–	–	–
Мережа аптек «Здоров'я»	–	–	–	–	–
Мережа аптек «Леда»	–	–	–	–	–
Мережа аптек «9-1-1»	–	–	–	–	–
Мережа «Аптека доброго дня»	–	–	–	–	–

Джерело: розроблено автором на підставі вивчення інформації з офіційних сайтів компаній

За результатами проведених досліджень можна зробити висновки, що до зовнішньої СВ ФК належить:

1) ділова практика щодо впровадження у ФК України систем менеджменту якості для забезпечення населення лікарськими засобами належної якості, що підтверджується

наявністю у ФК відповідних сертифікатів – так у сучасних ФК впровадження систем менеджменту якості підтверджується наявністю сертифікатів GxP, ISO 9000, ISO 13485 та ін. (дослідження щодо наявності у ФК відповідних сертифікатів наведені у табл. 1);

2) ділова практика щодо впровадження у ФК України систем екологічного менеджменту для забезпечення відповідального поводження до навколишнього середовища, що підтверджується наявністю у ФК відповідних сертифікатів – так у сучасних ФК впровадження систем менеджменту якості підтверджується наявністю сертифікатів ISO 14000, ISO 50000 та ін. (дослідження щодо наявності у ФК відповідних сертифікатів наведені у табл. 2);

Таблиця 2

Результати оцінки наявності сертифікатів екологічного менеджменту досліджуваних фармацевтичних компаній України у 2016 році

Фармацевтична компанія	наявність сертифіката ISO 14000	наявність сертифіката IMPAC 10000	наявність сертифіката ISO 50000
Промислові фармацевтичні підприємства			
ПАТ «Фармак»	+	–	–
Корпорація «Артеріум»	+	–	–
ПАТ НПП «Борщагівський ХФЗ»	+	+	+
ФФ «Дарниця»	–	–	–
ТОВ «ФК «Здоров'я»	+	–	–
ПАТ «Київський вітамінний завод»	–	–	–
ТОВ «Мікрофарм»	–	–	–
ТОВ «Тернофарм»	–	–	–
ПрАТ «Лекхім-Харків»	–	–	–
ПАТ «Фармстандарт-Біолік»	–	–	–
Корпорація «Юрія-Фарм»	–	–	–
ТОВ «Такеда Україна»	–	–	–
ТОВ «Тева Україна»	–	–	–
Дистриб'юторські фармацевтичні компанії			
ТОВ «Артур-К»	–	–	–
ТОВ «БадМ»	–	–	–
СП «Оптима-Фарм, ЛТД»	–	–	–
ПТП МП фірма «Едельвейс»	–	–	–
Компанія «Дельта Медикел»	–	–	–
Аптечні мережі			
Мережа аптек «Мед Сервис Груп»	–	–	–
Мережа «Аптека низьких цін»	–	–	–
Мережа аптек «Здоров'я»	–	–	–
Мережа аптек «Леда»	–	–	–
Мережа аптек «9-1-1»	–	–	–
Мережа «Аптека доброго дня»	–	–	–

Джерело: розроблено автором на підставі вивчення інформації з офіційних сайтів компаній

3) ділова практика щодо впровадження ФК України систем соціально орієнтованого менеджменту та соціальної відповідальності для забезпечення довгострокових переваг та побудови партнерських відносин з ключовими стейкхолдерами, що підтверджується наявністю у ФК відповідних сертифікатів – так деякі ФК України приєдналися до ініціативи ООН з питань соціальної відповідальності та беруть участь у реалізації положень

Глобального договору, впроваджують стандарти ISO 26000, SA 8000 (дослідження щодо наявності у ФК відповідних сертифікатів наведені у табл. 3).

Іншими напрямками зовнішньої СВ ФК України сьогодні є: наявність на власному офіційному Інтернет-сайті ФК розділу щодо соціальної відповідальності; оприлюднення цілей діяльності ФК; розкриття інформації про місію ФК; наявність реалізованих соціальних програм розвитку; розкриття інформації про коло бізнес-партнерів; розкриття інформації про корпоративну соціальну відповідальність компанії; наявність розроблених документів, які підтверджують націленість діяльності на соціальну відповідальність; розкриття інформації про благодійність, меценатство та рівень соціально орієнтованих витрат; складання та оприлюднення соціальної (нефінансової) звітності; наявність у вільному доступі фінансових звітів про діяльність підприємства; участь у конкурсах з соціальної відповідальності та ін.

Таблиця 3

Результати оцінки наявності сертифікатів зі стандартів з соціальної відповідальності бізнесу досліджуваних фармацевтичних компаній України у 2016 році

Фармацевтична компанія	наявність сертифіката ISO 26000	наявність сертифіката SA 8000	участь у Глобальному договорі ООН з питань СВ
Промислові фармацевтичні підприємства			
ПАТ «Фармак»	–	–	+
Корпорація «Артеріум»	–	+	+
ПАТ НПЦ «Борщагівський ХФЗ»	–	+	–
ФФ «Дарниця»	–	–	–
ТОВ «ФК «Здоров'я»	–	–	–
ПАТ «Київський вітамінний завод»	–	–	–
ТОВ «Мікрофарм»	–	–	–
ТОВ «Тернофарм»	–	–	–
ПрАТ «Лекхім-Харків»	–	–	–
ПАТ «Фармстандарт-Біолік»	–	–	–
Корпорація «Юрія-Фарм»	–	–	–
ТОВ «Такеда Україна»	+	–	–
ТОВ «Тева Україна»	–	–	–
Дистриб'юторські фармацевтичні компанії			
ТОВ «Артур-К»	–	–	–
ТОВ «БаДМ»	–	–	–
СП «Оптима-Фарм, ЛТД»	–	–	–
ПТП МП фірма «Едельвейс»	–	–	–
Компанія «Дельта Медикел»	–	–	–
Аптечні мережі			
Мережа аптек «Мед Сервис Груп»	–	–	–
Мережа «Аптека низьких цін»	–	–	–
Мережа аптек «Здоров'я»	–	–	–
Мережа аптек «Леда»	–	–	–
Мережа аптек «9-1-1»	–	–	–
Мережа «Аптека доброго дня»	–	–	–

Джерело: розроблено автором на підставі вивчення інформації з офіційних сайтів компаній

Отже, сьогодні більшість досліджуваних ФК зважають на необхідність реалізації політики СВ, але, з огляду на проведені дослідження, масштаби зовнішньої СВ є все ж таки більшими, ніж внутрішньої. Тому, сучасним ФК слід більше уваги приділяти не тільки зовнішнім соціальним програмам, але й більше турбуватись про власний персонал. Також, в

разі поліпшення фінансово-економічного стану в країні і в галузі, перспективними напрямками внутрішньої СВФБ для українських ФК можуть бути організація додаткового пенсійного забезпечення персоналу, фінансування отримання управлінським персоналом другої вищої освіти, розвиток форм і методів мотивації персоналу.

Література:

1. Братішко, Ю. С. Розробка алгоритму формування системи соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств / Ю. С. Братішко // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2015. – № 4 (57). – С. 52–59.
2. Братішко, Ю. С. Використання методів економіко-математичного моделювання для оцінки системи соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств / Ю. С. Братішко // Молодий вчений. – 2015. – № 4. – 2015. – С. 140–143.
3. Братішко, Ю. С. Роль корпоративної культури у формуванні системи соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств / Ю. С. Братішко // Молодий вчений. – 2014. – № 12. – С. 232–238.
4. Братішко, Ю. С. Сучасні вимоги до менеджерів із соціальної відповідальності в Україні / Ю.С. Братішко, О. В. Посилкіна // Economics, management, law: problems and prospects: Collection of scientific articles. Vol. 1. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2015. – P. 158–164.
5. Посилкіна О. В., Доровський О. В., Братішко Ю. С. Управління трудовим потенціалом фармацевтичних підприємств в умовах менеджменту якості: моногр. / за ред. О. В. Посилкіної. – Х.: Вид-во НФаУ, 2010. – 422 с.
6. Bratishko, Yu. S. Assessment of social responsibility of pharmaceutical business / Yu. S. Bratishko // Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles. Vol. 1. –BREEZE, Montreal, 2014. – P. 205–209.
7. Братішко, Ю. С. Дослідження сутності та рівнів соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу / Ю. С. Братішко // Молодий вчений. – 2014. – № 1. – С. 147–150.
8. Братішко, Ю. С. Теоретико-методологічні засади впровадження соціального контролінгу на фармацевтичних підприємствах / Ю. С. Братішко, О. В. Посилкіна // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2015. – № 6 (59). – С. 78–86.
9. <http://artur-k.com.ua/>.
10. <http://bcpp.com.ua/>.
11. <http://farmak.ua/>
12. <http://med-service.com.ua/>.
13. <http://microfarm.com.ua/>.
14. <http://ternopharm.com.ua/>.
15. <http://www.arterium.ua/>
16. <http://www.darnitsa.ua/>
17. <http://www.ooobadm.dp.ua/>.
18. <http://www.takeda.ua/>.
19. <http://www.teva.ua/>.
20. <http://www.uf.ua/>.
21. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
22. <http://www.vitamin.com.ua/>
23. <https://www.zt.com.ua/>.
24. <http://www.lekhim.ua/>.
25. <http://www.biolik.com.ua/>.
26. <http://www.ooobadm.dp.ua/>.
27. <http://optimapharm.ua/>.
28. <http://www.edelweiss.com.ua/>.
29. <http://deltamedical.com.ua/>.
30. <http://apteka911.com.ua/>.
31. <http://www.aptekanizkihcen.ua/>.
32. <http://mega-apteka.com/>.
33. <http://leda.kharkov.ua/>.
34. <https://www.add.ua/>.

Vasyuta V.B.
Ph.D., Ass.Prof.
Tenytska N.B.
senior lecturer

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Ukraine

INVESTIGATION SYSTEM EMPLOYMENT INDICATORS OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Васюта В.Б.
кандидат технічних наук, доцент
Теницька Н.Б.
старший викладач

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка **ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ТРУДОВИХ ПОКАЗНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

The article is devoted to the study of labor performance of the enterprise in modern conditions. Considers the economic essence and types of existing systems of employment indicators for the company, identified the advantages and disadvantages of each of them proposed an improved labor indicators system of the company.

Keywords: labor indicators, productivity, labor content, labor compensation fund, output, staffing level, motivation to work

Стаття присвячена питанню дослідження системи трудових показників підприємства в сучасних умовах господарювання. Розглянуто економічну сутність та види існуючих систем трудових показників підприємства, висвітлено недоліки та переваги кожної з них, запропоновано вдосконалену систему трудових показників підприємства.

Ключові слова: трудові показники, продуктивність праці, трудомісткість, фонд оплати праці, виробіток, чисельність персоналу, рух персоналу, конкурентоспроможність персоналу, мотивація праці

В сучасних умовах господарювання визначення трудових показників підприємства набуває особливого значення. Основна задача підприємства – виконати виробничу програму по випуску конкурентоспроможної, якісної, екологічно безпечної продукції при використанні мінімальних витрат живої і уречевленої праці. Це посилює значення і вплив трудових показників на результативність виробництва.

Трудові показники характеризують результативність діяльності працівників організації, а їх планування й аналіз проводиться з метою здійснення постійного контролю за ходом виконання плану з праці і заробітної плати. Тобто ці показники є важливими та невід’ємними показниками функціонування чітко налагодженої одиниці економіки – підприємства.

Аналізуючи динаміку трудових показників, можна здійснити їх прогнозування та дізнатись наскільки ефективно підприємство використовує трудові ресурси.

Порівняльний аналіз існуючих систем показав, що найбільш вдалою можна назвати систему трудових показників запропоновану Грішнвою О.А. [1], проте за сучасних умов господарювання деякі показники втратили свою актуальність. Викликає зацікавлення система трудових показників, сформована Барським Ю.М. і Саган М.В [2].

Авторами запропоновано систему трудових показників підприємства, яка згрупована за окремими ознаками:

1) Трудові показники, що безпосередньо впливають на результативність діяльності підприємства:

– показники, що визначають результати праці: продуктивність праці (трудомісткість, виробіток у вартісному, трудовому і натуральному вимірі), обсяг виробництва у вартісних і натуральних вимірниках, прибуток, рентабельність персоналу, фондоозброєність праці, віддача праці, коефіцієнт якості праці.

2) Показники управління персоналом:

– показники чисельності персоналу: облікова чисельність, середньооблікова і явочна, а саме фактичні та планові їх значення;

- показники структури персоналу: структура за окремими категоріями, віком, освітою, статтю;
 - показники, що характеризують рух персоналу: коефіцієнт обороту з прийняття, обороту зі звільнення, загального обороту, коефіцієнт внутрішнього обороту;
 - показники, що характеризують умови праці: середній рівень травматизму та професійних захворювань, рівень дисципліни;
 - показники організації праці на підприємстві: структура робіт за рівнем важкості праці, середній рівень важкості робіт, атестація робочих місць, межа допустимого відхилення в рівні виконання норм, рівень напруженості норм, середній рівень виконання норм, рівень використання обладнання, коефіцієнт завантаженості обладнання, коефіцієнт змінності роботи;
 - витрати на управління персоналом та професійне навчання: витрати на оплату навчання працівників, посланих до вищих навчальних закладів, на підвищення кваліфікації, професійну підготовку, перепідготовку, суми заробітної плати за основним місцем роботи, нараховані працівникам підприємства за час їхнього навчання з відривом від виробництва в системі підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів, оплата навчальних відпусток, наданих працівникам, які навчаються без відриву від виробництва.
- 3) Показники оплати та мотивації праці:
- показники мотивації персоналу: коефіцієнт плинності кадрів, стабільність персоналу, заміщення робочої сили, коефіцієнт постійності кадрів, коефіцієнт трудової дисципліни, лояльність персоналу, частка інших заохочувальних виплат, частка додаткової заробітної плати в фонді оплати праці;
 - витрати на пряму оплату праці: винагороди за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці за тарифними ставками (окладами), відрядними розцінками робітників та посадовими окладами керівників, фахівців, технічних службовців, включаючи в повному обсязі внутрішнє сумісництво;
 - оплата роботи висококваліфікованих працівників, залучених для підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників; вартість продукції, виданої працівникам при натуральній формі оплати праці;
 - виплати, що входять до фонду додаткової заробітної плати: надбавки та доплати до тарифних ставок (посадових окладів) у розмірах, передбачених чинним законодавством, за суміщення професій (посад), виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника, роботу у важких і шкідливих та особливо важких і особливо шкідливих умовах праці, інтенсивність праці, роботу в нічний час, високу професійну майстерність, науковий ступінь; оплата роботи в надурочний час і у святкові та неробочі дні, у розмірах та за розцінками, установленими чинним законодавством;
 - оплата працівникам днів відпочинку, що надаються їм у зв'язку з роботою понад нормальну тривалість робочого часу;
 - оплата за невідпрацьований час: оплата основних і додаткових відпусток, оплата передбачених законодавством перерв у роботі та пільгового часу підліткам, оплата робочого часу, невідпрацьованого у зв'язку з виконанням державних або громадських обов'язків, оплата простоїв не з вини працівника;
 - витрати, що входять до інших заохочувальних та компенсаційних виплат: винагороди та заохочення, що здійснюються раз на рік або мають одноразовий характер. Зокрема: винагороди за підсумками роботи за рік, щорічні винагороди за вислугу років (стаж роботи), премії за виконання важливих та особливо важливих завдань, одноразові заохочення, не пов'язані з конкретними результатами праці (наприклад, до ювілейних та пам'ятних дат, як у грошовій, так і натуральній формі);
 - матеріальна допомога, що має систематичний характер, надана всім або більшості працівників (на оздоровлення, у зв'язку з екологічним станом);
 - виплати соціального характеру у грошовій і натуральній формі;

– якісні показники: частка витрат на персонал у загальних витратах підприємства та структура витрат на персонал, заплатомісткість продукції, рентабельність витрат на оплату праці;

– податки, що відносяться до витрат на робочу силу.

4) Показники конкурентоспроможності персоналу:

– показники витрат на розвиток персоналу: витрати на професійне навчання, витрати на перепідготовку та підвищення кваліфікації, витрати на формування кадрового резерву та кар'єрне просування, атестацію та оцінювання персоналу;

– показники, що характеризують якість персоналу: відповідність середнього кваліфікаційного рівня робіт та працівників, інтегральний показник якості персоналу, коефіцієнт освіченості, коефіцієнт посадового досвіду.

5) Показники, що характеризують соціально-трудова відносини:

– стан соціально-трудова відносин: соціально-психологічний клімат в колективі, кількість конфліктних ситуацій та їх структура за причинами виникнення, наявність колективного договору й системи участі працівників у розподілі прибутку;

– соціальний пакет підприємства: компенсація витрат на харчування, витрати на транспортні перевезення працівників, частка витрат на соціальне забезпечення в загальних витратах на персонал, витрати на соціальне та медичне страхування;

– рівень розвитку корпоративної культури: витрати на адаптацію працівників, витрати на організацію відпочинку та корпоративів, цінності, соціальні установки, що панують на підприємстві, моральні принципи й ділова етика, стиль керівництва, способи прийняття рішень, комунікації.

Така система є більш структурованою, інформативною, оскільки розглядає персонал підприємства як основний рушій його розвитку, тобто враховує усі новітні показники сфери праці. А саме, перша група містить показники, які характеризують роботу персоналу та підприємства, тобто за допомогою них можна отримати інформацію про ефективність їх функціонування.

Друга група містить показники за допомогою яких ми отримуємо інформацію про персонал, його структуру та рівень організації праці. Тобто за аналізом показників цієї групи можна зробити висновок якими працівниками забезпечене підприємство.

Четверта та п'ята групи містять показники конкурентоспроможності персоналу та показники, що в основному характеризують виробниче та соціальне середовище підприємства.

Запропонована система трудових показників була апробована та впроваджена на ПАТ «ДПЗКУ» «Кобеляцький КХП» [3]. Аналіз трудових показників за новою системою дав можливість глибше оцінити причини суттєвого погіршення трудових показників на підприємстві.

Визначену систему трудових показників може використовувати будь-яке промислове підприємство, оскільки, саме за допомогою вищезазначених трудових показників можна з усіх сторін охарактеризувати не лише діяльність персоналу, але і сам персонал, що дасть змогу роботодавцю раціонально оцінювати власних працівників і результативність системи управління персоналом.

Література:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини / О.А. Грішнова: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535с.
2. Барський Ю.М. Формування сучасної системи трудових показників / Ю.М. Барський, М. В. Саган // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 87-93.
3. Васюта В.Б. Сучасна система трудових показників на підприємстві [Електронний ресурс] / В.Б. Васюта, Т.В. Чечіль // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

Vereskun O.S.

LLC «Nokia Solutions and Networks Ukraine»

UTILIZATION OF OUTSOURCING IN TELECOMMUNICATIONS INDUSTRY FOR OPERATOR BUSINESS STABILIZATION

Верескун О. С.

ООО «Нokia Солюшнз енд Нетворкс»

ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ В ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ ДЛЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПРИБУТКОВОСТІ ОПЕРАТОРСЬКОГО БІЗНЕСУ

Communications industry entered the period of increasing the share of outsourcing in the business. For decreasing the technical support expenses and for entering the new services customer needs to engage the outsider companies. Usually this company is the international vendor of equipment. Outsourcing of international company gives to our telecom operators possibility for increasing the quality and at the same time involves new innovative services.

Keywords: *telecommunications, outsourcing, mobile operators.*

Галузь зв'язку вступила в період збільшення частки аутсорсингу в бізнесі. Для зниження експлуатаційних витрат, а також для впровадження нових послуг операторам зв'язку необхідно залучення сторонніх організацій. Звичайно, такими компаніями є міжнародні постачальники устаткування. Використання аутсорсингу за допомогою інтернаціональної компанії дозволяє операторам зв'язку збільшувати якість й одночасно залучати нові інноваційні послуги.)

Ключові слова: *телекомунікації, аутсорсинг, мобільні оператори.*

Вступ. Галузь зв'язку вступає в період значного збільшення частки аутсорсингу в бізнесі. Це викликано як зрослим тиском на експлуатаційні витрати, так і потребою у швидкому запуску нових послуг. Коли ринок, розвиваючись, наближається до порогу насичення, конкуренція зміщується з рівня залучення нових абонентів на рівень утримання існуючих. Це може бути досягнуто як підвищенням якості голосових послуг, так і пропозицією інноваційних і привабливих додатків. Аутсорсинг дає можливість компаніям сконцентрувати свою увагу на вирішенні завдань основного бізнесу, тобто на роботі з абонентами, що є запорукою ефективності бізнесу в довгостроковій перспективі.

У мобільному зв'язку аутсорсинг сьогодні використовується в основному для підтримки й розгортання мереж. Однак є підстави думати, що потенційно оператори готові передати постачальникам набагато більший спектр робіт, аж до керування всією мережею й інтеграції інфраструктури для функціонування у мережі додатків. Просування у сфері мобільних додатків буде відігравати важливу роль у розвитку аутсорсингу. Таким чином, можна говорити про наявність серйозних передумов для перегляду операторами своєї стратегії в частині вибору ресурсів.

Метою статті є узагальнення зарубіжних практик впровадження аутсорсингу з описом переваг і ризиків, а також виявленні причини і переваг, за яких впровадження аутсорсингу на Україні необхідне й неминуче.

Виклад основного матеріалу. Сотні операторів мобільного зв'язку в усьому світі користуються послугами аутсорсингу й одержують від цього вигоду. Варто врахувати, що передача складних систем на обслуговування сторонньої компанії завжди пов'язана з безліччю потенційних ризиків й організаційно-технічних питань.

Обслуговування власних мереж для великих операторів зв'язку стає досить об'ємним і дорогим процесом. У результаті цього, витрати й складність виконуваних робіт зростають. У такому випадку набагато зручніше й вигідніше передати обслуговування й супровід роботи мереж спеціалізованій компанії.

Перший досвід використання аутсорсингу у сфері телекомунікацій і, зокрема, у мережі оператора, був здійснений в 2004 році. Один із провідних гравців CDMA, Індійська телекомунікаційна компанія Bharti Airtel, запропонувала впровадити у мережі свого мобільного оператора, перший аутсорсинг проект. Учасниками даного аутсорсинг-проекту були постачальники телекомунікаційного устаткування.

Bharti Airtel на сьогодні є однією з провідних компаній, яка успішно практикує передачу різних видів діяльності на аутсорсинг. У березні 2004 року, Bharti Airtel підписала

контракт із компанією IBM, суттю якого був аутсорсинг IT-інфраструктури й одержання прибутку у вигляді відсотка від доходу. Bharti Airtel вирішила сфокусуватися на доступності, надійності й наданні кращих сервісів для замовника. Для реалізації своїх ідей компанії було потрібно більше ресурсів, а також досвід роботи в цій галузі. Фахівці Bharti Airtel передбачали, що організувати сервіси й послуги краще ніж Ericsson, Nokia або Siemens буде неможливо, оскільки дані компанії займали лідируючі позиції з аутсорсингового обслуговування операторських мереж, що складає понад 60% світового ринку: Ericsson – близько 300 контрактів, Nokia Siemens Networks – більше 220 контрактів, Alcatel-Lucent – 90 контрактів.

Крім того, висока конкуренція CDMA операторів (Reliance and Tata) вимагала фокусування на зниженні витрат, що могло б запропонувати зниження цін для самих замовників. В 2004 році Bharti Airtel підписала 3 успішних контракти щодо передачі послуг з будівництва та управління телекомунікаційної мережі з компаніями-виробниками Ericsson, Nokia та Siemens. Телекомунікаційна компанія Bharti Airtel успішно скористалася аутсорсингом телекомунікаційної та IT мереж західних компаній.

Таким чином, на аутсорсинг були передані наступні види діяльності, а саме: дизайн побудови мережі, установка та наладка необхідного устаткування, обслуговування мережі оператора Bharti Airtel.

Для того, щоб співробітництво оператора та аутсорсера було продуктивним та взаємовигідним, коло обов'язків і зони відповідальності були чітко задокументовані й схвалені обома сторонами. Як свідчить практика, відповідальність регламентується угодою про рівень сервісу (Service Level Agreement, SLA), детальним описом складу послуги матрицею та відповідальності по всіх функціях, пов'язаних з експлуатацією мережі. Важливим аспектом була також розробка штрафних санкцій за недотримання SLA для обслуговуючої компанії. Крім того, у спеціальному розділі договору були зафіксовані докладні описи робіт.

Для визначення ключових показників ефективності були використані кілька десятків ключових показників ефективності (Key Performance Indicators, KPI), методики й необхідна інфраструктура для їхнього виміру. У контракті враховувалася періодичність, з якою постачальник послуг звітує по показниках KPI. Розглянувши ці показники, спеціальний керуючий комітет оператора приймав рішення про заохочення або штрафи стовосно аутсорсингової компанії.

Для контролю ефективності роботи аутсорсера застосовувалися різноманітні показники – як поверхневі (наприклад, скільки хвилин зв'язку пройшло через оператора, скільки було обривів), так і більше детальні (відсоток успішних викликів у мережі, відсоток збою викликів, якість хендвера, безаварійність роботи мережі, швидкість усунення аварій і т.д.).

Загальний контроль над роботою мережі здійснювався цілодобово зі спеціального центра керування мережею (Network Operation Centre, NOC). Для досягнення найвищої ефективності NOC найчастіше розділяли на кілька логічних груп – Help Desk (Сервісна служба підтримки), First Level Operations (Перший рівень підтримки), Second Level Operations (Другий рівень підтримки) і т.д. У кожній групі працювали профільні фахівці, дії й зони відповідальності яких, як правило, були чітко регламентовані. Перераховані вище практики успішно впроваджуються сьогодні і працюють на мережі інших операторів, які також вдалися до послуг аутсорсингу мережі.

Варто врахувати, що в процесі співробітництва оператора й аутсорсингової компанії вкрай важлива чітка регламентація дій і поділ зон відповідальності – чим займається оператор, а за що відповідає стороння компанія. У частині обслуговування операторських мереж світові постачальники послуг можуть виконувати широкий спектр функцій. Як свідчить практика міжнародних проєктів, чим більше робіт візьме на себе аутсорсер, тим більший економічний ефект може бути досягнуто.

Аутсорсинг сьогодні використовується в самих різних сегментах: мережах доступу, транспортних, опорних, сервісних мережах або, що зустрічається рідше, у системі підтримки бізнесу. Функції, що звичайно передаються на аутсорсинг: дизайн, планування, розгортання й експлуатація операторської мережі або окремих її елементів.

Що стосується таких ключових завдань як стратегічне планування мережі, вибір технологічного стандарту для подальшого розвитку, вироблення стратегії регіонального просування, то оператор, як правило, залишає його за собою. Також він займається маркетингом, продажами, рекламою, розвитком бренду і т.п.

Таблиця 1

Задачі телекомунікаційної компанії Bharti Airtel при переході на аутсорсинг

Задачі	Опис
<i>Фокусування на мету. Аутсорсинг другорядного.</i>	Аутсорсинг дає можливість керівникам компанії сконцентрувати свою увагу на вирішенні завдань основного бізнесу, тобто на роботі з абонентами, що є запорукою ефективності бізнесу в довгостроковій перспективі.
<i>Поділ ризиків</i>	Аутсорсинг дає можливість керівникам компанії сконцентрувати свою увагу на рішенні завдань основного бізнесу, тобто на роботі з абонентами, що є запорукою ефективності бізнесу в довгостроковій перспективі.
<i>Розширення мережі</i>	При схемі аутсорсингу «керування ємністю» (Managed capacity) оператор не купує устаткування у постачальника. Замість цього він одержує устаткування й ділиться прибутком з постачальником, у такий спосіб вкладаючи платіж за устаткування яке використав. Грошові компенсації мобільного оператора стосовно постачальника збільшуються в міру росту прибутковості операторської діяльності. Якщо ж бізнес-план був складений невдало, то ризик втрат буде грожити й постачальникові, і операторові, а не тільки останньому. Індійський оператор телекомунікаційна компанія Bharti Airtel при роботі з компанією «Ericsson» за схемою повного аутсорсингу, купувала у постачальника не устаткування, а ерланги (тобто ємність мережі). Ця схема дозволила розділити ризики планування й інвестицій між замовником і виконавцем.
<i>Одержання кращих фахівців/ компаній за рахунок глобалізації керування мережею</i>	Великий підрядник найчастіше має кваліфікацію високого рівня в певних областях, орієнтується на світову практику й має доступ до висококласних ресурсів, чого не завжди можуть досягти оператори, особливо не дуже великі. Це теж випадок економії на масштабі у відношенні, як інфраструктури, так і додатків.
<i>Перенесення CAPEX в OPEX</i>	Якщо оператор відмовляється від володіння деякими активами, покладаючись на сторонню компанію, то це приносить вигоду за рахунок перетворення капітальних витрат (включаючи амортизацію) в операційні витрати. Реальна вигода від подібного рішення виходить у тому випадку, якщо підрядник працює з декількома операторами, тобто активи використовуються спільно. У цих умовах витрати діляться між операторами. У випадку аутсорсингу оператор має можливість прогнозувати більшу частину OPEX на кілька років уперед. Деякі оператори при цьому також досягають економії на масштабі й із часом домагаються від підрядника поступового зниження цін.
<i>Контроль витрат шляхом оптимального планування</i>	В умовах ринку, оптимальне планування покликане забезпечити виробництво конкурентоздатної продукції й послуг за допомогою цілеспрямованого пошуку, оцінки й відбору альтернатив, за умови оптимального використання всіх ресурсів, ґрунтуючись на певних гіпотезах про майбутній стан зовнішнього середовища, тобто покликане забезпечити гнучкий розвиток підприємства в умови впровадження аутсорсингу. Отже, керування телекомунікаційною компанією при впровадженні аутсорсингу стає малоефективним без довгострокового, стратегічного, і поточного планування його діяльності й контролю реалізації планів.
<i>Використання останніх технологій, новітніх рішень для збільшення продуктивності</i>	Підрядник телекомунікаційного встаткування й послуг найчастіше має більші потужності в порівнянні з оператором мобільного зв'язку, що дозволяє йому використання на мережі замовника новітніх технологій і рішень. Це, у свою чергу, позитивно впливає на підвищення ефективності роботи мобільного оператора й збільшенні його продуктивності у вигляді послуг і завдань.

Зміст переходу на аутсорсинг очевидний, оскільки як оцінюють фахівці дослідницької компанії Informa Telecoms & Media, середня економія оператора мобільного зв'язку за одним

таким контрактом наближається до 20-25% його витрат на обслуговування й експлуатацію мереж.

Дана пілотна практика характеризує ефективність використання моделі аутсорсингу в телекомунікаційній мережі. Дана успішна практика вже впроваджена на практично всіх континентах землі. По підрахунках аналітиків, у світі укладено понад тисячу аутсорсингових контрактів на обслуговування великих телекомунікаційних мереж. У числі компаній, які вже користуються такими послугами є відомі світові й національні бренди: Bharti Airtel, British Telecom, Deutsche Telekom, VIVACOM (Болгарія), Vodafone, China Mobile, Sprint (США), Telefonica, AT&T, BT Global Services та ін.

Проведений аналіз розвитку аутсорсингу на території України дозволяє зробити наступні висновки про стан справ у галузі зв'язку, а саме про мобільних операторів українського ринку.

Галузь мобільного зв'язку активно розвивається близько 30 років по різних напрямках: технологічному, структурно-галузевому, ринково-споживчому. Технологічний розвиток визначається періодичністю зміни поколінь мобільного зв'язку: 1G – 1982-1991 р., 2G – 1992-2001 р., 3G – 2002-2012 р. Структурно-галузеві зміни виражаються в термінах, що визначають бізнес галузі, а також характеристики її продуктивних чинностей: операторів зв'язку, постачальників устаткування, провайдерів, дистриб'юторів й інших учасників ринку. Ринкові й споживчі рухи чітко проявляються у динаміці абонентської маси: зріст обсягів ринку послуг, зміна демографічних параметрів, тенденції попиту на різні конкретні послуги.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок про те, що галузь мобільного зв'язку переживає серйозний період переходу від голосових послуг до послуг передачі даних і мобільного Інтернету. Радикальні зміни вже торкнулися різних аспектів розвитку галузі: впровадження високошвидкісних технологій (10- і 20-кратне підвищення швидкості передачі даних), нові послуги й режими обслуговування споживачів, у галузь прийшли великі компанії із суміжних галузей (комп'ютерної, мас-медіа, Інтернет-бізнесу), змінилася вартість послуг.

Це дає можливість стверджувати, що мобільна галузь стає все більше динамічним й економічно значимим сектором вітчизняного ринку. У стратегічному плані для українських операторів мобільного зв'язку важливим завданням є аналіз загальносвітових тенденцій розвитку мобільної галузі. Мобільний зв'язок стає найсерйознішою рушійною силою розвитку світового телекомунікаційного ринку.

У зв'язку із кризою 2013-2014 років, позитивні тенденції розвитку галузі зв'язку, що спостерігалися протягом останніх років в Україні, почали змінюватися в напрямку зниження доходів операторів мобільного зв'язку. За 2013 рік операторами мобільного зв'язку, що містить у собі: стільниковий, транкінговий, супутниковий й радіозв'язок було надано послуг на 31,4 млрд. грн., що на 5% менше 2012 року, у тому числі населенню – на 24,3 млрд. грн. Тенденція на 2014 рік має аналогічний вигляд. За 9 місяців 2014 року операторами мобільного зв'язку представлено послуг на 23,7 млрд. грн., що на 3 % менше ніж за 9 місяців 2013 року.

У цей час в Україні при рівні проникнення більше ніж на 120%, мобільні послуги стали загальнодоступні, і мобільні оператори змінюють стратегію від експонентного росту шляхом агресивної маркетингової політики й, відповідно, зниження тарифів, до стратегії створення вартості шляхом введення й розвитку послуг з високою додатковою вартістю й підвищення лояльності абонентів.

Високий рівень охоплення мобільним зв'язком створює основу для подальшого органічного росту шляхом введення нових високорентабельних послуг, таких як мобільне телебачення, доступ в Інтернет і доставка контенту. Передумови додаткового росту асоціюються із введенням технологій 3G.

Виходячи із цього, можемо зробити висновок про те, що впровадження аутсорсингу на території України неминуче й уже зараз має успішне застосування в галузі мобільного зв'язку. У даний час в Україні оператори мобільного зв'язку почали впроваджувати

аутсорсинг у якості одного зі шляхів скорочення витрат, підвищення ефективності, а також можливості зосередитися на ключових напрямках бізнесу й інноваціях. Сьогодні більшість українських операторів віддають на аутсорсинг регіональним субпідрядникам лише невелику частину експлуатаційної мережі. Як правило, це регламентні, ремонтні й аварійно-відбудовні роботи для частини інфраструктури транспортної й радіомережі, що не вимагають поглиблених професійних знань. Однак, склад послуг поступово розширюється, що робить ринок усе більше привабливим для великих міжнародних компаній, у першу чергу виробників устаткування, які змогли б підтримати процес консолідації й привнести в експлуатаційні процеси свої інвестиції й компетенцію.

Один з основних факторів, який обумовлює доцільність аутсорсингу, є підвищення рентабельності інвестованого капіталу. З погляду бізнесу також важлива передбачуваність операційних витрат (точно відомо, скільки коштує обслуговування мережі) і гарантії якості роботи. Крім того, клієнт найчастіше одержує можливість знизити операційні витрати, зменшити кількість необхідних точок контролю, використати напрацьовану та постійно вдосконалювану інфраструктуру виробника для підвищення ефективності обслуговування мережі. Як свідчить світова практика, нерідко вдається заощадити на стандартних процедурах, а у ряді випадків вартість обслуговування мережі фіксується на декілька років. Виробникам прийняття компаній на аутсорсинг також досить вигідно, оскільки це забезпечує довгострокове співробітництво, фінансово привабливі контракти й гарантований дохід. З погляду ефективності для бізнесу, контракт на керування мережею має сенс укладати не менш, ніж на 5-7 років. Тому при виборі аутсорсингового партнера крім цінової політики також вирішальними є такі показники як досвід і надійність партнера. Без цього буде важко домогтися серйозного зниження витрат на обслуговування мережі і підвищення ефективності її функціонування.

Висновки. Галузь зв'язку вступає в період значного збільшення частки аутсорсингу в бізнесі. Це обумовлено як зростанням тиску на експлуатаційні витрати, так і потребою у швидкому запуску нових послуг. Коли ринок, розвиваючись, наближається до порогу насичення, конкуренція зміщується з рівня залучення нових абонентів на рівень утримання існуючих. Досягти цього можна як підвищенням якості голосових послуг, так і пропозицією інноваційних і привабливих додатків. Протягом п'яти років більшість операторів вдасться до аутсорсингу в тій або іншій мірі, а деякі почнуть використовувати його більш широко (як стратегічний захід). Крім того, зросте число порівняно дрібних угод про передачу послуг по системній інтеграції, аж до повного аутсорсингу сервісного рівня. Компанії будуть обирати партнерство при експлуатації мереж і використанні додатків. В Україні ринок аутсорсингових послуг поки що перебуває на початковому етапі, але перші проекти вже здійснені й мають позитивну тенденцію до розвитку аутсорсингу в цілому.

Література:

1. Джодж, С. Всеобщее управление качеством: стратегии и технологии, применяемые сегодня в самых успешных компаниях. (TQM) / С. Джодж, А. Ваймерских. – СПб.: Виктория плюс, 2002. – 256 с.
2. Качество услуг ИТ-аутсорсинга: организационно-технологические решения: учебное пособие / Н.В. Молоткова, И.С. Сахаров. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 92 с.

Veretennykova O.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Murai V.Y.

Postgraduate

Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture, Ukraine

ABOUT DEFINITION OF "SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES" AND "SUSTAINABLE OPERATION OF ENTERPRISES" IN MODERN SCIENCE

Веретенникова О.В.

к.э.н., доцент

Мурай В.Ю.

аспирант

Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, Украина

О ДЕФИНИЦИЯХ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ» И «УСТОЙЧИВОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ» В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ

The article presents the results of a study of the conceptual and terminological apparatus used in the research process of sustainable development and sustainable functioning of the enterprise. Identified similarities and differences in their content, the author formulated the concept of "sustainable enterprise development" and "sustainable functioning of the enterprise".

Keywords: *development, operation, stability, sustainable development, sustainable functioning.*

В статье представлены результаты изучения понятийно-терминологического аппарата, используемого в процессе исследования устойчивого развития и устойчивого функционирования предприятия. Определены сходства и различия в их содержании, сформулированы авторские понятия «устойчивое развитие предприятия» и «устойчивое функционирование предприятия».

Ключевые слова: *развитие, функционирование, устойчивость, устойчивое развитие, устойчивое функционирование.*

В условиях функционирования субъектов предпринимательства в неопределенной экономической среде возрастает актуальность реализации такими субъектами концепции устойчивого развития. Впервые понятие «устойчивое развитие» было определено в докладе Всемирной комиссии ООН по вопросам окружающей среды и развития «Наше общее будущее» как развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но которое не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [1]. Данное понятие является основным в определении самой сущности концепции устойчивого развития. Многообразие понятийно-категориального аппарата «устойчивого развития», применительно к субъектам хозяйствования, и отождествление его с понятием «устойчивое функционирование» определяет искажение содержания исследуемых понятий, что обуславливает необходимость систематизации знаний об устойчивом развитии предприятия и устойчивом функционировании предприятия.

Понятийно-терминологический аппарат устойчивого развития и устойчивого функционирования предприятия нашел свое отражение в работах многих отечественных и зарубежных ученых. Так, например, Л. Витренко, М. Восканов, В. Козлов, З. Овчаров, В. Овечко, Н. Соколов, А. Тен, В. Трифонова, И. Шаврин уделяли внимание содержанию понятия «устойчивое развитие предприятия» [2-7]; Н. Алексеенко, Х. Баширов, М. Бетилгириев, И. Горловская, С. Гусев, Р. Дацаева, О. Карпов, К. Корсунь, А. Коряков, М. Кравченко, А. Пухальский, О. Черданцева, Л. Шахшаева – содержанию категории «устойчивое функционирование предприятия» [8-15]. В тоже время многообразие понятийно-категориального аппарата не позволило современной науке избежать отдельного искажения содержания знания об устойчивом развитии и устойчивом функционировании субъектов хозяйствования.

Целью исследования является изучение понятийного аппарата устойчивого развития предприятия и устойчивого функционирования предприятия, а также определение общих особенностей и различий в содержательной стороне.

Рассматривая понятийный аппарат устойчивого функционирования, следует отметить, что большинство ученых едины в понимании данного понятия и определяют его как способность сохранения параметров и обеспечения стабильного функционирования в условиях дестабилизирующих воздействий внешней и внутренней среды [2-4].

Существуют также определения, которые выделяются из общей массы понятийного аппарата устойчивого функционирования. К ним относится определение устойчивого функционирования как результирующего показателя экономической, рыночной и социальной устойчивости корпорации [5], и как получение определенных финансовых результатов, которые зависят от производственных затрат [6].

Отождествление «устойчивого функционирования» и «устойчивого развития» осуществляется Е. Вахромовым и Д. Маркарян, которые считают, что исследуемые понятия

предполагают стабильность и наращивание предприятием производственно-экономической и финансовой деятельности при выполнении социальных обязательств, при минимальном техногенном воздействии на окружающую природную среду [17]. Н. Яркина отождествляет «устойчивое развитие» и «устойчивое функционирование» как результаты эффективной стратегии, правильный выбор которой определяется адекватным восприятием специфики определенной отрасли и стратегических изменений [18].

Следует отметить, что большинство ученых понятие «устойчивое развитие предприятия» рассматривают как динамическое изменение его параметров, что находит свое отражение в трактовке устойчивого развития как «движении предприятия по стреле времени» [12], и как внутренние изменения в смысле улучшения приспособленности предприятия к изменению внешних условий и факторов [11], а также как «динамику производства и реализации продукции, при которой сохраняется стабильно высокий результат функционирования предприятия» [10], и, непосредственно, как саморазвитие, предполагающее минимизацию отрицательных воздействий факторов, влияющих на предприятие [14].

Некоторые авторы делают акцент на перспективах изменения каких-то параметров или характеристик деятельности предприятия, которые не могут быть достигнуты при качественно ином процессе деятельности (не характеризующемся устойчивостью) [9, 13].

Заслуживает внимания и неоднозначность авторских подходов в отношении результатов устойчивого развития. Так Н. Алексеенко в качестве результата рассматривает максимизацию прибыли [8], А. Пухальский, К. Корсунь и О. Черданцева - минимизацию риска, сохранение платежеспособности и кредитоспособности предприятия [16].

Единство восприятия обеспечивается пониманием практически всеми учеными сущности устойчивого развития через призму изменения определенных параметров деятельности предприятия под влиянием внешних и внутренних факторов. Учитывая все вышеизложенное, устойчивое развитие предприятия может пониматься как процесс перехода на новый уровень развития с сохранением системных характеристик существования и функционирования под влиянием внешних воздействий.

Исследуемые понятия «устойчивое развитие» и «устойчивое функционирование» являются различными по своей сущности. Первое подразумевает определенную динамику, характеризующуюся переходом на новый уровень с сохранением системных характеристик, в то время как «устойчивое функционирование» определяется как сохранение параметров предприятия в условиях влияния внешней и внутренней среды. Общим в определении сущности этих понятий является устойчивое развитие в функционировании как процессов, предполагающих сохранение определенного состояния в условиях внешней и внутренней среды, различием – обязательную перспективу перехода на качественно новый уровень в процессе развития и маловероятность такового в процессе функционирования.

Литература:

1. Report of the United Nations World Commission on Environment and Development, "Our Common Future" [Electronic resource] // United Nations site. - Access: <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>
2. Vitrenko L.A., I.P. Shavrin Theoretical basis of economic sustainability of small businesses // Bulletin of the Orenburg State University. 2006. T.63. №13.- P. 50-52.
3. Voskanov M.E. Terms of ensuring the stable functioning of macro-regional socio-economic systems // Modern trends in economy and management: a new look. 2014. №28. - P. 61-67.
4. Kozlov V.G., Lamb V.M., Sokolov N.L. On the stability of operation of communication systems // Scientific theory journal «Fundamental research» 2009. №5.- P. 54-55.
5. Ovcharov Z.S. Directions and forms of sustainable functioning and development corporations: financial aspect // News TSURE Special Issue. 2006. T.56. №4. - P. 246-252.
6. Ten A.V. Stability Control Tools functioning commercial organization // Herald of Chelyabinsk State University. 2010. № 27 (208). Vol. 29. - P. 96-97.
7. Trifonova O.V. Organizatsiyno-ekonomichny mehanizm upravlinnya stiykim funktsionuvannyam vugledobuvnih of companies of Ukraine // Proceedings Sworld: Modern directions of theoretical and applied research. 2014. Issue 1. - P. 72-77.
8. Alekseenko N.V. Sustainable development of enterprises as a factor of economic growth in the region // Ekonomika i organizatsiya upravlinnya. 2008. № 3. - P.59-65.

9. Bashirov H.G., Shahshaeva L.M. Problems of formation and implementation of strategies for sustainable development of industrial enterprises // Theory and practice of social development. 2012. №11. - Access: <http://teoria-practica.ru/>
10. Betilgiriev M.A., Datsaeva R. Sh. Conceptual approaches to ensure sustainable development of the enterprise as an economic entity of the regional economy // Management of economic systems: electronic scientific journal. 2012. №37. - Access: <http://uecs.ru/uecs-37-372012/item/982-2012-01-26-08-56-08>
11. Gorlovskaya I.G. Features of the formation mechanism of sustainable development of industrial enterprises in the conditions of transition to a new technological order // Economics. 2010. №9 (70). P.203-206.
12. Gusev S.A. Sustainable development of the enterprise: the question of the definition // Russian Entrepreneurship. 2011. №9 Issue 2 (192). - P. 29-35.
13. Karpov D.C. Planning the sustainable development of industrial enterprise on the basis of the process approach: Abstract. diss ... to. ehkon. Sciences: 08.00.05 / D.C Karpov. - Rostov-on-Don, 2010. - 27 p.
14. Koryakov A.G. Methodological issues of sustainable development of enterprises // Problems of Economics and Law. 2012. № 4. P. 110-114.
15. Kravchenko M.S. Economic sustainability as an integrated property // Teoretichni i praktichni aspect of Economy that intelektualnoï vlasnosti: zbirnik Naukova Pratsen. 2011. Vol.2. P. 298-302.
16. Pukhal'skii A.N., Korsun K.P., Cherdantseva O.V. Formation of a sustainable development mechanism of the enterprise // Vestnik NGU. V.1. Issue 1. - P 26-39.
17. Vahromov E.N., Margaryan D.Y. Evaluation of sustainable development and the functioning of the enterprise: the factors, criteria, characteristics / D. Y. Margaryan // Herald ASTU. Number 2008. 4 (45). - P.52-62.
18. Yarkina N.N. Strategic management as a factor of sustainable operation and development of the enterprise // Proceedings of the international scientific-practical conference "Strategy Enterprise: changing the paradigm of management and innovative business solutions." 2013. - Access: http://conference.spkneu.org/business_strategy_2013/tezy/yarkina/

Vechirko O.N.

graduate student

Poltava University of Economics and trade, Ukraine

STRATEGY OF SURVIVAL FOR MODERN RETAIL MODERN COMPANY

Вечирко О.Н.

аспирант

Полтавский университет экономики и торговли, Украина

СТРАТЕГИЯ ВЫЖИВАНИЯ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

The article discusses the main aspects of the choice of coping strategies, stages of its development and implementation. The detailed analysis of the advantages and disadvantages, the characteristic of the major risks that threaten the commercial enterprise as a result of the introduction of "survival" strategy.

Keywords: "survival" strategy, strategic approach, risk assessment, strategic planning.

В статье рассмотрены основные аспекты выбора стратегии выживания, принципы ее разработки и внедрения. Проведен детальный анализ преимуществ и недостатков, дана характеристика основных рисков, угрожающих торговому предприятию в результате внедрения стратегии «выживания».

Ключевые слова: стратегии «выживания», механизмы внедрения стратегий, оценка рисков, стратегическое планирование.

Современные розничные торговые предприятия в своей практике применяют огромное разнообразие стратегий, направленных на развитие и стабилизацию результативности торгово-экономической деятельности, повышения конкурентоспособности, роста объемов продаж, захвата рынка и т.п.

Однако, для многих торговых организаций и их сетей, в период нестабильности экономической ситуации в стране, падении общего уровня доходов населения, снижения объемов продаж и получаемой прибыли возникает необходимость принятия кардинальных мер по переходу от наступательного роста к оборонительным действиям, или иначе говоря, внедрению стратегии «выживания».

Для большинства современных розничных торговых предприятий Украины, которые в значительной степени утратили свои позиции из-за выхода на рынок страны крупных мировых ритейлов, усложнение экономической ситуации в последние года стало решающим

фактором к принятию жестких мер с целью выведения организаций из кризисной ситуации и «оздоровлению» их экономического положения. [1]

В данном случае, внедрение стратегии «выживания» является одним из рычагов антикризисного управления в торговой организации, детально описанным А. П. Градовой и Б. И. Кузиной в работе «Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой». В своем труде авторы уделяют большое внимание антикризисному управлению, как одному из составляющих стратегии развития организации, акцентируя внимание на необходимости принятия жестких мер и организации контроля за их выполнением. [2]

Основу выбора стратегии для любой торговой организации составляет определение генеральной цели, которая является составляющей стратегического планирования для предприятия.

Стратегическое планирование при выборе стратегии «выживания» представлено в виде процесса моделирования будущего, включающего определение целей и формулирование концепции долговременного развития. Стратегический план можно также рассматривать как элемент управленческого процесса, направленного на создание и поддержание стратегического равновесия между целями фирмы, ее потенциальными возможностями и вероятными перспективами развития.



Рис. 1. Цели и механизмы внедрения стратегии «выживания» для розничных торговых предприятий

Стратегия «выживания» является сугубо оборонительной стратегией, применяемой в случаях полного «расстройства» экономического положения предприятия, угрозы его банкротства или поглощения другими субъектами рынка. Ее разработка и внедрение присущи антикризисной политике организации, которая пытается приложить все усилия к восстановлению своего экономического «благополучия».

Основные цели внедрения стратегии «выживания» современных розничных торговых предприятий направлены в первую очередь на повышения уровня финансовой обеспеченности, что отражается в следующих направлениях:

- устранение неплатежеспособности;
- восстановление финансовой устойчивости;
- обеспечение финансового равновесия на долгосрочный период.

Большое значение внедряемой стратегии «выживания» возлагается также на возможность для восстановления монополистического положения фирмы на данном рынке товаров и услуг.

При разработке стратегии «выживания» и механизмов ее внедрения очень важно понимать сущность поставленных целей, их характеристики, а также составляющих элементов стратегии.

Разработка и внедрение стратегии «выживания» для торговых предприятий должна быть построена на максимальном сохранении принципов работы организации, при этом изыскании источников дополнительных доходов, путем пересмотра системы распределения прибыли и формирования дополнительных средств за счет снижения издержек.

В большинстве случаев стратегия «выживания» предусматривает принятие мер организацией по стабилизации ее положения и предотвращения возможного банкротства. На данный момент огромное количество розничных торговых предприятий Украины «впали» в относительную зависимость от крупных мировых торговых сетей, которые не только усилили конкуренцию на внутреннем рынке, но и стали, по сути, определённым механизмом, запустившим процесс жесткой конкурентной борьбы на выживание при занятии своих ниш на товарном рынке страны.

Возникший высокий уровень конкуренции «растормошил» годами сформированную торговую систему Украины, вынудив предприятия торговли принимать жесткие меры в борьбе за своего покупателя. Это в свою очередь повлекло за собой необходимость «вливания» большого количества денежных средств на повышение уровня привлекательности организации. Предприятия торговли были вынуждены пересматривать свои ассортименты, расширять их, вести постоянный мониторинг промышленного рынка, изыскивать новые источники поступления, применять социальные программы с целью привлечения покупателей и «фиксирования» своего положения в данной нише рынка.

Как итог, для многих торговых предприятий страны принятые меры стали критическими, так как повлекли за собой рост объемов затрат, «осушение» собственных капиталов, при этом полученный экономический эффект оказался на минимальном уровне, что было связано в первую очередь с падением общего уровня жизнеобеспечения населения страны, естественным снижением спроса и переориентацией предложения.

Как выход из критической ситуации для многих торговых предприятий возникла необходимость принятия антикризисных мер и разработка соответствующей стратегии, которая позволила бы на достаточно длительный период возобновить свое экономическое положение и повысить уровень конкуренции. В данном случае наибольшие преимущества возникают от внедрения именно стратегии «выживания», которая позволит при грамотном применении разработанных механизмов сформировать определённый объем дополнительных доходов для поддержания положения организации, и укрепления ее экономического состояния.

Для формирования дополнительных доходов, путем сокращения расходов на осуществление торговой деятельности, предусмотренных стратегией «выживания» фирмы, необходимо провести пересмотр функциональности торговых сетей и организаций, входящих в их структуру, осуществить мероприятия, предложенные в схеме (рис. 2).

В основу стратегии «выживания», которая направлена на «оздоровление» экономического положения торговых предприятий Украины заложены принципы принятия жестких антикризисных мер, внедрение процедуры пересмотра сущности торговой деятельности и ее рациональности. Если торговые организации входят в определенную сеть,

возникает необходимость детального анализа целесообразности работы по каждому структурному подразделению. При выявлении убыточных предприятий рекомендуется прекращение их поддержки за счет прибыльных предприятий, и как итог, полное закрытие убыточных организаций с целью экономии средств, полученных от предприятий, которые осуществляют торговую деятельность на достаточно высоком и рентабельном уровне. Эти мероприятия можно отнести к своего рода проведению процедуры «санации», или избавлению всего устаревшего и не рентабельного.



Рис. 2. Схема мероприятий по сокращению расходов для предприятий входящих в торговые сети

Стратегия «выживания» для торговых предприятий имеет ряд недостатков, которые необходимо учитывать при ее разработке. Данный вид стратегии рекомендуется применять только в том случае, когда нет возможности для финансового прорыва организации, ее экономическое положение является своего рода первым сигналом к возможному банкротству. При отсутствии регулярного контроля за жестким выполнением механизмов «выживания» существует шанс полного ее развала, закрытия или реорганизации.

Учитывая опасность применяемой стратегии необходимо иметь полное представление о рисках, которые сопровождают фирму при внедрении стратегии «выживания».

Таблица 1

Риски при внедрении стратегии «выживания»

Вид риска	Причины возникновения	Способы решения
Снижение доли позиционирования на рынке	Проведение излишней «санации», ликвидация или отсечение большого количества структурных подразделений.	При проведении «санации» ликвидацию осуществлять только частично, сохранять свои позиции за счет концентрации средств в наиболее прибыльных организациях
Падение уровня доходов за счет снижения объемов продаж	Сокращение объемов закупки товаров, потеря льготных условий поставки, нарушение договорных обязательств	Единовременное расширение объемов ассортимента прибыльных торговых предприятий, концентрация товарных запасов
Банкротство фирмы	Отсутствие контроля за применением стратегии «выживания», нерациональность распределения прибыли, падение привлекательности	Организация аппарата антикризисного управления, создание резервного или накопительного фонда за счет концентрации незадействованной прибыли, привлечение инвесторов

Риск полного закрытия фирмы, которая в своей антикризисной программе предусматривает внедрение стратегии «выживания» велик, однако при правильном подходе, грамотной организации контроля, точном расчете экономического эффекта от внедрения стратегии для фирмы, которая старается удержать свои позиции на данном рынке,

существует огромная вероятность достаточно быстрого «оздоровления» положения. При разработке точных механизмов внедрения стратегии, проведении частичной санации, пересмотра системы товароснабжения, внедрения в практике принципов и концепций логистики, основанных на оптимизации маршрутизации, для организации существует большой шанс быстрой концентрации дополнительных источников доходов, которые необходимы для повышения уровня финансовой обеспеченности.

Торговая организация, имеющая в своем распоряжении дополнительные средства, может позволить не только расширить ассортимент, с целью его оптимизации и усиления уровня устойчивости, но и «играть» на уровне отпускных цен, тем самым вести жесткую конкурентную борьбу для повышения своей привлекательности.

В итоге необходимо отметить, что внедряемые торговыми предприятиями, для осуществления антикризисных мер, стратегии «выживания» являются одним из последних перспективных шагов, которые при правильной организации позволят усилить позиции, восстановить экономическое благополучие и повысить конкурентоспособность.

Литература:

1. Иванов Г.П. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению. – М.: Закон и право; ЮНИТИ, 1995. – 318 с.
2. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой /А.П. Градов, Б.И. Кузин, А.В. Федотов и др.; Под общ. ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина. СПб.: Специальная литература, 1996. – 510 с.

Esetova A. M.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Hajiyeva M.I.

graduate student

Dagestan State Technical University, Russia

LEGAL AND LEGISLATIVE BASIS ESTIMATED REGULATION AND PRICING IN CONSTRUCTION

Эсетова А.М.

д.э.н., профессор

Гаджиева М.И.

аспирант

Дагестанский государственный технический университет, Россия

НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Disclosed regulatory and legislative framework of the estimated valuation and pricing in construction. The conditions and the procedure for approval of the contract price for construction products. The mechanism Raseta prices of construction products manufacturer.

Key words: *budget normalization, price, cost, construction products*

Раскрыты нормативно-законодательные основы сметного нормирования и ценообразования в строительстве. Определены условия и порядок согласования договорной цены на строительную продукцию. Рассмотрен механизм расета цены производителя строительной продукции.

Ключевые слова: *сметное нормирование, цена, стоимость, строительная продукция*

В соответствии с п. 1 ст. 743 Гражданского Кодекса РФ подрядчик обязан осуществлять строительство в соответствии со сметой, устанавливающей цену работ [2].

Цена договора, то есть стоимость строительных работ, как правило, определяется сметой, которая входит в состав проектной документации и предусматривает цену материалов, оборудования, транспорта и т.п. Как свидетельствует практика, строительство представляет собой деятельность, осуществляя которую есть опасность отклонения от проектной стоимости и, как следствие, возникает необходимость в проведении дополнительных затрат.

Согласно ст. 709 Гражданского Кодекса РФ применение того или иного вида цены строительных работ влечет разные правовые последствия для сторон по договору: твердая цена; приблизительная цена; согласование способа определения цены [2].

Твердая цена при увеличении дополнительного объема работ не изменяется. При существенном возрастании стоимости материалов и оборудования, предоставленных подрядчиком, а также оказываемых ему третьими лицами услуг (но не подрядчика) требование подрядчика об увеличении установленной цены может быть: удовлетворено путем подписания сторонами соглашения об изменении условия договора о цене; отклонено заказчиком, что влечет расторжение договора по инициативе подрядчика либо выполнение работ по установленной цене.

Необходимость проведения дополнительных работ влечет существенное превышение сметы, в связи с чем, необходимо предупредить заказчика об увеличении цены и получить его согласие, поэтому следует предупредить заказчика об изменении цены; при отказе заказчика от исполнения договора осуществляется оплата подрядчику фактически выполненных работ.

Если стороны намерены установить приблизительную цену строительных работ, необходимо сделать специальную оговорку в тексте договора.

При наличии в договоре возможности изменения цены договора в договоре следует предусмотреть условия и порядок согласования изменяющейся цены. В частности, должны быть определены условия, при которых возможно изменение цены договора; необходимость переутверждения сметы в связи с изменением цены договора; порядок и необходимость предоставления документов стороной, которая требует изменения цены договора; момент вступления в силу измененной цены договора, а также действия сторон при разногласиях, связанных с изменением цены договора.

Согласно п. 5 ст. 709 Гражданского Кодекса РФ приблизительная цена в случае, когда дополнительные работы не влекут существенного превышения сметы, меняется без согласования с заказчиком, а при существенном ее превышении - с предварительным своевременным предупреждением подрядчиком заказчика. В данном случае сторонам в договоре целесообразно установить конкретный срок для предупреждения заказчика [2].

Однако нормы ст. 709 Гражданского Кодекса РФ о приблизительной цене в части обязанностей сторон в случае обнаружения необходимости проведения дополнительных работ нельзя отождествлять с п. 3 ст. 743 Гражданского Кодекса РФ [2]. Согласно данному пункту подрядчик, обнаруживший в ходе строительства неучтенные в технической документации работы обязан сообщить об этом заказчику. При неполучении от заказчика ответа на свое сообщение в течение десяти дней, если законом или договором строительного подряда не предусмотрен для этого иной срок, подрядчик обязан приостановить соответствующие работы с отнесением убытков, вызванных простоем, на счет заказчика. Заказчик освобождается от возмещения этих убытков, если докажет отсутствие необходимости в проведении дополнительных работ [2].

Следует знать, что решение о необходимости проведения дополнительных работ принимает заказчик, потому что такие работы оплачиваются за его счет. Подрядчик, не сообщивший заказчику о потребности в дополнительных работах, но выполнивший их, лишается права на оплату.

Даже факт приемки этих работ заказчиком не равнозначен его согласию на их проведение и не дает права подрядчику на компенсацию расходов, т.е. подрядчик, не сообщивший заказчику о необходимости выполнения дополнительных работ, не учтенных в технической документации, не вправе требовать оплаты этих работ и в случае, когда такие работы были включены в акт приемки, подписанный представителем заказчика [1].

Немаловажным фактором определения стоимости строительной продукции являются цены производителей, которые по своей экономической сущности отражают изменение инвестиций в строительство объектов различных отраслей экономики (видов экономической деятельности) и рассчитывается как агрегированный показатель из индексов цен на

строительно-монтажные работы, машины и оборудование и прочие капитальные работы и затраты, взвешенных по доле этих элементов в общем объеме инвестиций в основной капитал [3].

Индекс цен производителей в строительстве определяется на основе проведенных расчетов по всем составляющим технологической структуры инвестиций (строительно-монтажным работам, машинам и оборудованию, прочим капитальным работам и затратам) за отчетный месяц к предыдущему месяцу, и рассчитывается по формуле:

$$IP_{ex} = IP_{bm} * D_{bm} + IP_{mo} * D_{mo} + IP_{kz} * D_{kz},$$

где IP_{ex} - индекс цен производителей строительной продукции;

IP_{bm} - индекс цен на строительно-монтажные работы;

IP_{mo} - индекс цен строительную технику;

IP_{kz} - индекс цен на прочие капитальные работы и затраты;

D_{bm} , D_{mo} , D_{kz} - удельные веса элементов технологической структуры инвестиций в основной капитал в их общем объеме.

Целесообразно применять данную формулу при определении изменения цен в строительстве по отраслям экономики и видам экономической деятельности по экономике в целом.

При этом следует объективно соотнести виды работ, относящихся к прочим капитальным работам и затратам. Например, к ним относятся проектно-изыскательские работы, включая работы для строительства будущих лет и затраты по разработке технико-экономических обоснований, осуществляемые за счет капитальных вложений, а также авторский надзор проектных организаций; предусмотренные в проектах и сметах строящихся предприятий или сооружений расходы на научно-исследовательские работы по уточнению строительных и технологических проектных решений в связи со спецификой местных условий строительства и особенностями работы данного предприятия или сооружения (кроме работ, связанных с сооружением экспериментальных установок и приобретением оборудования); расходы по отводу земельных участков и переселению в связи со строительством (кроме строительных работ, связанных с переселением); затраты на возмещение землепользователям убытков, причиненных изъятием или временным занятием у них земельных участков, отводимых под строительство, а также для других государственных и общественных нужд; затраты, связанные с освоением новых земель, полученных взамен изымаемых участков для строительства и других государственных и общественных нужд; затраты на содержание дирекции строящихся предприятий и технического надзора (включая затраты на содержание аппарата управления (отдела) капитального строительства единого заказчика); расходы на подготовку эксплуатационных кадров для строящегося предприятия, предусмотренные в смете на строительство.

Исходной информацией для расчета индекса цен по данной группе затрат является отчетность о затратах на работы, продукцию и услуги, выполняемые строительными и проектно-изыскательскими организациями - форма № 5-з (годовая) «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)».

Литература:

1. Градостроительный Кодекс Российской Федерации, от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ.

Gylka U.L.

Candidate of Economic Sciences, Senior lecturer
*Danube faculty for maritime and river transport of the Petro Konashevych-Sahaidachny Kiev
Academy of water transport*

FINANCIAL AND ECONOMIC ANALYSIS OF ENTERPRISES: THEORY AND PRACTICE

Гилка У.Л.

к.е.н., старший викладач

*Дунайський факультет морського та річкового транспорту Київської академії водного
транспорту ім. Петра Конашевича-Сагайдачного*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

The article says about the presence in Ukraine of a normative methods of financial-economic analysis as well as techniques developed by the theorists. The results of a questionnaire survey of enterprises about use of the financial and economic analysis are submitted. The drawbacks and prospects for improvement analysis are shown.

Key words: *financial and economic analysis, use of the methods of the financial and economic analysis.*

В статті йдеться про наявність в Україні нормативних методів фінансово-економічного аналізу, а також методів, що розробляються теоретиками. Наведені результати анкетного опитування підприємств щодо застосування методик фінансово-економічного аналізу. Показані недоліки та перспективи удосконалення фінансово-економічного аналізу.

Ключові слова: *фінансово-економічний аналіз, практика застосування методів аналізу.*

Наявні в Україні методи або методики фінансово-економічного аналізу (ФЕА) можна розподілити на три групи: нормативні; авторські напрацювання вітчизняних науковців; закордонні методи, які відомі або застосовуються в Україні. В Україні встановлена загальнообов'язкова процедура аналізу фінансового стану підприємств. В залежності від мети проведення аналізу мають застосовуватись певні нормативні документи як, наприклад, „Методичні рекомендації щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій ” (Лист Державної податкової адміністрації України від 2000 року); „Методика поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій ” (затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств та організацій від 27.06.97 №81); „Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації” від 08.02.2001 (затверджене Міністерством фінансів України та Фондом державного майна України) тощо [1]. Нормативні методики запроваджуються певними державними інституціями як, наприклад, Міністерством фінансів, Міністерством економіки, Фондом державного майна, Державною податковою адміністрацією тощо.

Авторами ненормативних методик виступають окремі науковці чи практики, певні колективи та організації на кшталт консалтингових чи аудиторських компаній. За змістом, наповненням та оформленням нормативні і авторські методики можуть бути подібними, але останні не мають статусу офіційних. У роботі [2] було детально проаналізовано за різними ознаками понад 60 нормативних і авторських методів ФЕА, включно із закордонними, подано їх опис та порівняльні характеристики. Спроби з'ясувати присутність певних методів ФЕА у практиці діяльності суб'єктів господарювання виявили відсутність повної інформації. В літературі наведені результати вибіркового разового обстежень щодо практики застосування ФЕА. Далі подаємо приклади найбільш масштабних обстежень.

Проведене опитування двадцяти одного суб'єкта господарювання Рівненської області показало, що 52,4% респондентів користуються методиками ФЕА, що затверджені державними інституціями, а 23,8% - застосовують самостійно розроблені методики аналізу [3]. Дослідження щодо повноти ФЕА показало, що в середньому по виборці із 15 респондентів 71,7% використовували повний комплексний аналіз, що свідчить про потреби суб'єктів в аналізі з достатнім рівнем деталізації.

Масштабне опитування промислових підприємств (кількість опрацьованих анкет склала 857) показало, що ФЕА виконувався на всіх опитаних підприємствах, у той же час на 30,5% підприємств був відсутній фінансовий відділ, і тільки 16,6% опитаних планують створити такий підрозділ. Виконавцями аналізу були: - фінансові менеджери - на 35,1% підприємств; - бухгалтери – на 40,3%; - аудитори – на 24,6% підприємств [4]. На 63,2% підприємств використовувалась методика, яка рекомендована міністерствами та відомствами України, на 26,9% - методика, що розроблена спеціалістами підприємства, на 6,1% підприємств - методика, що рекомендована вченими СНД і на 3,8% підприємств - методика, що застосовується в країнах з ринковою економікою.

Ваші думки відносно практики застосування методів ФЕА	
Скільки методів ФЕА Ви вважаєте теоретично можливим застосувати для будь-яких підприємств	1-2 3-4 5-9 > 10
Скільки методів ФЕА Ви постійно / регулярно застосовуєте на підприємстві	1 2 3 4
Метод (методика) ФЕА, що Ви застосовуєте, є директивно доведеним і обов'язковим ? ➤ у випадку «так» переходьте до наступного запитання ➤ якщо «ні», то з якого джерела Ви взяли метод/методику (- література; - з іншого підприємства; - порада фахівця тощо.	
Чи має цей метод загальновідому назву (впишіть)	
Чи використовуєте Ви паралельно із обов'язковим якісь інші методи?	
Якщо «так», то чому:	
- використання додаткового методу допомагає більш точному відображенню фінансово-економічного стану підприємства; - додатковий метод дає корисну інформацію для порівняння; - бажання з'ясувати, чи може інший метод бути більш адекватним особливостям підприємства.	
Якщо «ні», то чому:	
- не бачу необхідності/ потреби; - вважаю, що потреба є, але не шукали інших підходів; - намагалися шукати, але не знайшли відповідних методів; - були спроби застосування інших методів, але вони «не прижилися».	
Якщо Ви відчуваєте незадоволеність існуючими методами ФЕА, то в чому вона полягає:	
• метод, що застосовується, не повно і не точно відображає стан підприємства; • застосування діючої методики не дає достатньої інформації для прийняття управлінських рішень; • вважаю, що застосування додаткових методів може підвищити ефективність прийняття рішень за результатами аналізу	
Чи відчуваєте Ви необхідність у розробці методу підбору методики аналізу під потреби і специфіку саме Вашого підприємства ?	
- так - ні	

Рис.1. Фрагмент анкети для опитування суб'єктів господарювання

Анкетування працівників економічних служб 110 підприємств Житомирської області виявило наступне: найбільша частка тих, хто застосовує економічний аналіз в процесі діяльності, – це головні бухгалтери (95%) [5]. Відбулося зниження рівня застосування

економічного аналізу серед керівників лінійних підрозділів з 31% у 2002 р. до 22% у 2007 р. Серед основних причин такого стану виділені: незацікавленість і, відповідно, незатребуваність результатів аналітичних робіт серед управлінців середнього та вищого ієрархічних рівнів. Більшість суб'єктів при здійсненні економічного аналізу користуються загальнодержавними нормативними документами: положеннями, методичними рекомендаціями міністерств та відомств. На доповнення до нормативних методик 30% підприємств розробили і використовують власні «внутрішньо фірмові» документи з проведення аналізу.

Опрацювання літературних джерел призводить до попереднього висновку, що автори-розробники методик ФЕА не володіють достовірною інформацією щодо їхнього поширення, а реальні чи потенційні користувачі методик не мають конструктивної інформації відносно можливостей тих або інших методик [6;7].

З метою додаткового дослідження нами була розроблена анкета для опитування суб'єктів господарювання, фрагмент якої подається на рис.1. Були опитані представники тридцяти суб'єктів господарювання, в тому числі п'ятнадцяти підприємств Одеської області, семи у Миколаєві, п'яти у Києві та трьох у Черкасах. Більшість підприємств, а саме 70%, функціонують більше 10 років. Спектр діяльності підприємств охоплює будівництво, вантажоперевезення, рослинництво, торгівлю, телекомунікаційні послуги та інші. За чисельністю працівників представлені малі, середні і великі підприємства.

Більшість опитаних фахівців висловили невдоволеність існуючими методами ФЕА з таких причин: 20% - результати аналізу неточно відбивають фактичний стан підприємства; 30% опитуваних вважають, що метод аналізу, який застосовується, не дає достатньої інформації для точної діагностики діяльності підприємства, а 35% наголосили на тому, що існуючі методики аналізу не дають достатніх підстав для прийняття ефективних управлінських рішень. На запитання: «Чи отримує керівництво за результатами аналізу об'єктивну інформацію про фінансовий стан підприємства та шляхи його поліпшення?» 89,1% опитуваних відповіли негативно. Запропоновану в анкеті пропозицію про доцільність розробки більш досконалих методик ФЕА підтримало 93,7% респондентів. Цільовими напрямками аналітичних робіт є оцінка фінансового стану підприємства - 77,6% та ефективність використання фінансових ресурсів - 42%. Практично не приділяється увага діагностуванню економічних процесів, виявленню та обґрунтуванню причинно-наслідкових зв'язків між ними – таких випадків усього 30%. Мізерною є частка аналітичних процедур, спрямованих на забезпечення стратегічних потреб підприємств - 5%. Незначна увага приділяється оцінці та мінімізації ризиків, інвестиційній діяльності, ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, економічний аналіз нетрадиційних об'єктів (гудвілу, нематеріальних активів, інтелектуального капіталу, кваліфікаційних активів) не проводиться взагалі. Більшість невеликих підприємств не мають окремого підрозділу або співробітника, що займається виконанням аналітичної роботи, оскільки, по перше, власники не вважають за необхідне витрачати додаткові кошти на штат фахівців з аналізу; по друге, не вбачають практичної цінності проведення економічного аналізу й наслідків неефективного його здійснення.

Для виявлення зв'язку між проведенням аналізу і наступним використанням його результатів для прийняття управлінських рішень було поставлено запитання щодо оцінки ефективності застосування результатів аналізу в управлінні. Розподіл відповідей подано на рис.2.

За результатами дослідження нормативних методик, які застосовуються в Україні, було встановлено: - представлені методики орієнтовані на ретроспективний аналіз; - більшість методик аналізу включають надмірну кількість показників та коефіцієнтів, що призводить до дублювання інформації; - запропоновані оптимальні значення коефіцієнтів, що залучаються із зарубіжного досвіду, не відповідають поточній ситуації в Україні, а також не враховують особливостей різних галузей господарства.

Оцінка ефективності використання методики

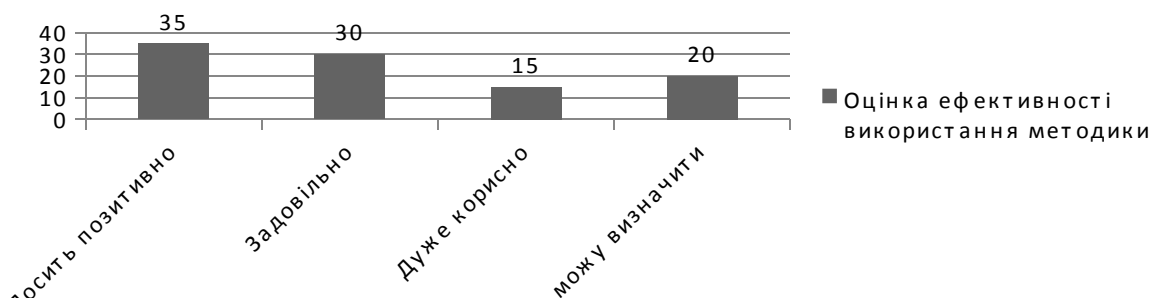


Рис.2. Розподіл оцінок респондентів щодо ефективності використання результатів ФЕА в управлінні діяльністю підприємства

Дослідивши практику застосування різних методик ФЕА, ми дійшли наступних висновків:

- фінансово-економічний аналіз на підприємствах здебільшого здійснюється на основі загальних теоретичних і нормативних положень без урахування особливостей діяльності конкретних підприємств;
- переважна більшість методик є універсальними і не можуть забезпечити адекватний аналіз для нетипових підприємств;
- зусилля розробників методик по збільшенню кількості аналітичних показників і розрахункових коефіцієнтів не забезпечують відповідного підвищення якості аналізу;
- більшість підприємств малого та середнього бізнесу не мають можливості самостійно розробляти методики аналізу відповідно до профілю і потреб своїх підприємств.

Також за результатами опитувань було виявлено, що, з одного боку, фахівці підприємств не завжди знають як безпосередньо використовувати результати аналізу для прийняття подальших управлінських рішень. З другого боку, результати аналізу незадовільно використовуються в фінансовому управлінні через відсутність методів аналізу, які б відповідали індивідуальним потребам підприємств. Така ситуація призводить до неадекватного використання методів аналізу, результатом чого є невідповідне відображення фінансово-економічного стану підприємства і, як наслідок, прийняття неоптимальних або хибних управлінських рішень.

В процесі історичного розвитку методики ФЕА трансформуються як внаслідок змін в економічному середовищі підприємств, так і в результаті розроблення нових більш досконалих підходів у відповідь на нові потреби. Тому стан поточної «недосконаlostі» методології фінансово-економічного аналізу є історично-природним, але його необхідно аналізувати, щоб, з одного боку, виявляти наявні обмеження і вади, і, з другого боку, фіксувати нові виклики та потреби підприємництва з метою розробки нових інструментів ФЕА.

Література:

1. Гилка У. Л. Посібник з вибору методів фінансово-економічного аналізу підприємств / У. Л. Гилка, Ю. О. Ключко. – К. : ДУІКТ, 2009. – 58 с.
2. Гилка У. Л. Обґрунтування вибору методів аналізу фінансово-економічної діяльності телекомунікаційних підприємств для управління їхньою конкурентоспроможністю: дис..... канд. екон. наук: 08.00.04 / У. Л. Гилка – К., 2011. – 226с.
3. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз: теорія, методологія, практика: монографія / І. Д. Лазаришина. – Тернопіль, 2006 – 182 с.
4. Ващенко Л.О. Аналіз фінансового стану підприємств: інформаційне та методичне забезпечення /Л. О. Ващенко, П. М. Сухарев. –Д.: Вебер, 2007.–185 с.
5. Олійник О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: монографія / О. В. Олійник. – Житомир: Вища школа, 2008. – 656 с.
6. Сіменко І.В., Гречина І.В., Ващенко Л.О. Фінансовий та управлінський аналіз підприємств: теорія та методологія: монографія / І.В. Сіменко, І.В. Гречина, Л.О. Ващенко.– Донецьк: ДонНУЕТ, 2013.– 346 с.
7. Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструменту ефективності діяльності: монографія / за редакцією к.е.н., доц. Волкової Н.А. - Одеса., 2012. - 292 с.

Yarovenko T. S.

Ph.D. in Economics, Associate Professor, doctoral candidate

Hilorme T. V.

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

PERSONNEL AS AN OBJECT OF EDUCATIONAL INVESTMENT

The article considers the personnel of business entities from the perspective of educational investments efficiency. An analysis is provided of key features of educational investments in contrast to other investment types.

Keywords: *personnel, educational investments, features.*

There exists a strong connection between the educational level and the level of economic development, which is corroborated by multi-year statistics from the majority of countries of the world. The necessity for continuous education and personnel retraining raises no doubts while staff retraining turns out to be far more expedient than staff replacement. For instance, the retraining costs per one engineer in the USA are three times lower than sourcing and employing a new one. Educational costs for one qualified employee per year constitute 12,5 thousand US dollars while the cost of retraining is estimated at 10 thousand US dollars per year for one individual. Hence, a reasonable question is being raised with regard to the efficiency of investment into human capital, particularly into professional education of the personnel.

Various aspects of assessment of efficiency for such type of investment have been reflected in works by a number of reputed scientists: T. Schultz [1], G. Becker [2], H. Bowen, E. Denison, J. Kendrick [3], F. Machlup, J. Mincer, G. Psacharopoulos, L. Thurow and others. Ukrainian scientists have continuously emphasized diverse issues of the subject, among them: V. P. Antoniuk [4], S. I. Bandur, D. P. Bohynia, I. K. Bondar, P. P. Borshchevskyi, S. Y. Vovkanych, V. M. Hrynova, O. A. Hrishnova [5], B. M. Danylyshyn, M. I. Dolishnii, S. I. Dorohuntsov, A. M. Kolot, E. M. Libanova, N. D. Lukianchenko, V. O. Mandybura, A. A. Chukhno and others.

Nonetheless, taken the practical side of the matter, there exists a requisite to generalize and further develop scientific and methodological foundations as well as practical guidelines related to improvements of assessment mechanisms for social and economic efficiency of investment into human capital, particularly into professional education with the purpose of its productive development. Personnel investments have their peculiarities that distinguish them from other types of investments:

1. Investment performance depends on the performance life (active working age) and life span of the investee; the earlier the investment is made into the employee, the quicker [6] and longer will they provide return; the higher the quality and the longer the term of investment is, the greater and more long-lasting is the effect.

2. Investment into personnel gives a social and economic effect which is bigger (by volume), more long-lasting (by time) and more integrated (by nature) for a specific individual, for enterprise of his employment and for the society as a whole; however these are not always compensated by utility which an individual, enterprise or society achieve from increased professionalism of employees.

3. These investments, compared to other types of investments, are the most profitable both for individuals and for society as a whole.

4. The investment priority depends on the actual current need of the individual as well as on the objectives he sets for the future.

5. The priority of such investments in relation to the investments into physical capital is undeniable taken that the development of an individual is impossible without the development of the resource base.

6. Profile, scope and types of investments are stipulated by historical, national, cultural peculiarities and traditions of the society, the mentality of people as well as social and economic motivating and demotivating factors, among others – family traditions, profession and educational

level of parents, individual interests and preferences, level of interest, responsibility, outlook and overall cultural standard, etc.

7. Investments into personnel have a higher risk rate than common investments due to: longer term of investment, impossibility to sufficiently guarantee the expected result, possible transfer of the employee to another employer. Apart from this, the investor is obligated to invest funds into the whole of the 'human capital' of the employee, not a specific part of it that defines him as labor force; the investor cannot regulate neither the manner in which his investments will be absorbed, nor the way the results of such investment absorption would reflect upon staffing.

8. Not all the investments into the individual are economically viable and socially feasible (for instance, teaching criminal activities).

9. Law of diminishing returns: with the increase of the scope of knowledge and skills each successive increase in human capital yields lower contribution to the increase of productivity; cumulative potential effect from increasing human capital diminishes with the decrease of the future period of work activity while alternative costs escalate to the same extent as the growth in incomes.

10. 'Human capital' requires support in the state where it can be fully deployed and to maintain larger stock of capital due the fact that growth in personal needs would require higher costs, which explains the growth of salary with the extension in the duration of employment.

11. Accumulation of human capital is carried out in the process of employee training and his gain in practical experience. Thus, up to a certain moment the investment yield increases, and then plummets drastically [6].

12. In the process of training, there occurs an improvement and expansion of characteristics and capabilities of both a trainee and a trainer [6].

13. Educational investments are feasible from the point of view of both a single individual and overall the society.

Evaluating economic efficiency of investment into human capital, particularly professional training and development, it is imperative to examine it at several levels: from the perspective of the employee (effect – growth of salary achieved upon finishing the training); from the perspective of a university student (effect – present value of future earnings considering discounting and draft deferment for male students); from the perspective of the employer (effect – additional profit receivable on account of work done by professional who has undergone training); from the perspective of the educational establishment (effect – quantity of trained professionals); from the perspective of the state and national economy (effect – growth of national income or GDP); from the perspective of society (effect – increase in social and cultural level of the population in the process of mastering subjects from humanitarian and socio-economic education cycle); from the perspective of the region or specific branch of economy.

There must be stated an existence of discrepancies in terms of evaluation of educational efficiency by diverse economic entities, e.g. interests of the higher educational establishments and those of the employer might not coincide in short-term period due to different prime cost of training, while the interests of the employees may not consider the interests of the society for the reason of necessity to focus on solving actual material problems. Other than that, the majority of researches virtually leave out of account high (in comparison with other types of investments) degree of risks with such investment. This kind of risk is primarily attributed to illiquidity of 'human capital' due to the possible transfer of the employee to another employer (loss of investments made). An investor does not know with high degree of certainty and cannot fully regulate neither the way the investment would be absorbed, nor whether the results of such absorption would reflect upon the staffing of the workforce.

To perform unbiased assessment of the efficiency of the investment into human capital, including professional education and training, there exists an acute need for further advancement of existing methodologies with the purpose of providing the possibility of carrying out the evaluation both on the level of large and small enterprises and on the level of regions, industrial sectors and the country overall. Moreover, subsequent studies in the sphere of educational efficiency must consider the interests of all entities (students, employers, state, educational institutions and society as a

whole) as well as the risk of such investments. Business units (separate enterprises, institutions and their subdivisions) are becoming the most effective producers of human capital however they carry out investments only up to the point when these investments still yield economic return. Presently, it is universally recognized that one of the major factors defining the labor potential of the region and the country overall and proving social and economic advancement is the education. Its enormous role in increasing social and cultural level of the society, developing productive forces, increasing the efficiency of social labor and standards of living for the whole population of the country is undeniable. In particular, the sphere of professional education and training is directly related to the process of generating social product, playing an exceptionally important role in the reproduction of qualified labor force for every branch of national economy. Hence, economically viable are the investments into human development: informal education, adult education, educational and professional programs of enterprises, other branches of social sphere (healthcare, culture, etc.); such perspective would result in the increase of budgetary provisions to ensure provisions into social sphere and diversification of its funding sources. Investments into personnel are a crucial factor for augmentation of labor productivity, production efficiency, scientific and technological progress as well serving as an inexhaustible resource for economic growth overall. Educational investments ensure the creation of competitive labor supply and a solution to the issues of economic inequality. This explains the reason for lower employee turnover among workers with long duration of employment in one job, while vacancy closure occurs through internal worker promotion not through employment from external labor market.

Therefore, with the presented conception, human capital is acknowledged a more valuable resource than natural resources or physical capital, which is reflected through the development of national programs of human development, expanding support for scientific research and international cooperation projects. At micro-level, there exists a necessity to create a system of corporate social responsibility (CSR) aimed at the development of each individual. At the same time, it is expedient to consider the effect of personnel investments, cost of delayed decisions (potential savings amount to the same potential losses if the enterprise does not employ CSR), deviation from costs, etc. It is imperative to take into consideration not only economic effects of the implementation, but also, and primarily, social effects, i.e. the economic entity must create a portfolio of competences of human capital that allows accomplishing the mission (that is differentiated depending on activity objectives). From a scientific standpoint, the methodological platform of the CSR conception may be appropriately build on the bases of the theory of organizational change by Kurt Lewin, LCC concept (life-cycle costing) and the portfolio investment theory by W. Sharpe.

Bibliography:

1. Schultz T. The value of the ability to deal with disequilibria. [Электронный ресурс] / Т. Schultz – Электрон.ст. – Б.м., 1976.- Режим доступа к ст.: [http:// www.jstor.org/search](http://www.jstor.org/search)
2. Беккер Г. Человеческое поведение: Экономический подход: избр. тр. по экон. теории: [Р.И. Капелюшников (сост., науч. ред. пер., авт. послесл.), Е.В. Батракова (пер. с англ.), М.И. Левин (авт. предисл.)] / Г., Беккер. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 671с.
3. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование: монография / Дж. Кендрик; пер. с англ. [общ. ред. и предисл. А.И. Анчишкина]. — М.: Прогресс, 1978. — 275 с.
4. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: монографія / В.П. Антонюк / НАН України. Ін-т екон. пром-сті. - Донецьк, 2007. - 348 с.
5. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : монографія / О. А. Грішнова. — К.: Знання, 2001. — 254с.
6. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования : монография / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. — СПб.: Наука, 2003. — 309 с.

Goncharenko I. M.

PhD,

Kyiv National University of Technologies and Design, Ukraine

FOR QUESTION OF THE EFFECTIVENESS OF REENGINEERING OF BUSINESS-PROCESSES OF NON-PRODUCTIVE ENTERPRISES OF UKRAINE

Гончаренко І. М.

кандидат економічних наук,

Київський національний університет технологій та дизайну

ДО ПИТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НЕВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

The article is devoted to the main aspects of business processes reengineering in order to identify the main benefits and the impact of business processes reengineering for non-productive enterprises. The basic stages of implementation of the program of business processes reengineering in order to increase functioning and competitiveness of domestic non-productive enterprises were proposed and justified.

Keywords: *reengineering, business processes, enterprises, efficiency, competitiveness, non-productive sphere.*

Стаття присвячена дослідженню основних аспектів реінжинірингу бізнес-процесів організацій з метою виявлення основних переваг та наслідків використання реінжинірингу бізнес-процесів для підприємств невинробничої сфери. Запропоновано та обґрунтовано основні етапи реалізації програми реінжинірингу бізнес-процесів для підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності вітчизняних невинробничих підприємств.

Ключові слова: *реінжиніринг, бізнес-процеси, організації, підприємства, ефективність, конкурентоспроможність, невинробнича сфера.*

Впровадження кардинальних змін в галузях економіки, узгодженість та збалансованість взаємодії підприємницьких структур та держави актуальні для сучасної економічної ситуації в Україні. Під впливом швидких змін зовнішнього середовища підприємства знаходяться в стані постійної адаптації, впроваджують нові технології управління для створення гнучкої конкурентоспроможної організації. Світовий досвід показує, що ймовірність успіху при впровадженні змін тим вища, чим більша реальна небезпека кризи чи банкрутства підприємства, що сприяє створенню нових та більш ефективних бізнес-процесів.

Змінюючи певні бізнес-процеси, вирішується ряд організаційних та технологічних проблем, прискорюється просування нових технологій та підвищується якість забезпечення товарами та послугами.

Метою застосування реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві є різке прискорення реакції підприємства на зміни у потребах споживачів при істотному зниженні витрат з врахуванням усіх функцій та завдань підприємства. Такий метод можливо застосовувати майже у всіх сферах бізнесу. Для вітчизняних підприємств реінжиніринг бізнес-процесів може стати чудовим шансом виходу на новий рівень бізнес-відносин, чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства. В зв'язку з цим проблема реінжинірингу бізнес-процесів вітчизняних невинробничих підприємств є актуальною та значущою.

Проблеми визначення сутності та дослідження реінжинірингу бізнес-процесів відображені в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема в працях М. Хаммера і Дж. Чампі [10], О.І. Момота і П.І. Самойлова [8], О.С. Черемних, С.В. Черемних [11]; закордонний досвід та методи оптимізації бізнес-процесів досліджувалися такими науковцями, як: І.М. Буценко [3], С.М. Ковальов [5], В.І. Мединський та С.В. Ільдеменов [7]; особливості формування та використання реінжинірингу бізнес-процесів вивчалися В.Л. Коріневим [6], М.Л. Гончаровою [4], О.А.Бабаком [2] та іншими науковцями.

Аналіз публікацій, які стосуються проблеми ефективності впровадження реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах різних сфер господарської діяльності

дозволив зробити висновки про слабке її опрацювання на рівні підприємств невиробничої сфери.

Сучасні світові тенденції свідчать про все більшу актуальність вдосконалення управління невиробничими підприємствами, про пошук нових та актуальних методик, що можуть покращити управлінський процес. Найновішою концепцією в управлінні таких підприємств є реінжиніринг бізнес-процесів. Завдяки програмі реінжинірингу бізнес-процесів суб'єкти господарювання зможуть успішно конкурувати, протистояти кризовим явищам, які часто спостерігаються у сучасній економіці України.

Метою дослідження є виявлення основних переваг та наслідків використання реінжинірингу бізнес-процесів для підприємств невиробничої сфери та аналіз ефективності пропозицій щодо реалізації програми реінжинірингу бізнес-процесів невиробничих підприємств.

Характерною ознакою реінжинірингу є якісний перехід до нового рівня ефективності бізнесу. Ефективність реінжинірингу можливо визначити різноманітними методами, усе залежить від того, що важливо для конкретного бізнесу. Відмова від того, що було раніше, і початок з «чистого аркуша», тобто виконання взаємозалежних завдань, що спільно створюють цінність для споживача по-новому і є суттю процесу реінжинірингу.

Споживач не замислюється, яким чином всередині компанії організовано виконання тих або інших завдань – його хвилює тільки та цінність, яку він одержує у вигляді продукту чи послуг.

Якщо, наприклад, виконання замовлення клієнта займає багато часу, то це зазвичай не тому, що час використовується на виконання необхідних робіт. Частіше це відбувається через тривалість переключення між роботами. Ці переключення поглинають час і гроші. Реінжиніринг підтверджує, що першопричиною такої фрагментації є неефективна організація функціонування компанії. І єдиний шлях досягнення разючого поліпшення функціонування — це застосування цілісного підходу до наскрізних процесів [8].

Реінжиніринг передбачає створення цілком нових бізнес-процесів на підприємстві без врахування існуючої організації бізнесу, безупинне управління їхніми покращеннями. При цьому процес гарантується як робота, що переходить від однієї людини до іншої, а при глобальних процесах (закладених в основі ланцюжка створення споживчої вартості товару (послуг) — від одного відділу до іншого при повній орієнтації на потреби споживача.

Так, реінжиніринг припускає такі зміни в організації бізнесу вітчизняних компаній, як скасування менталітету «плановиків»; трансформація бюрократичної системи управління підприємства у крос-процесну побудову організації, орієнтація на потреби споживача, а не на виробництво; та оптимізація організаційної структури підприємства, тобто підпорядкування її ринку [8].

Започаткував термін «реінжиніринг» Майкл Хаммер. За його визначенням, реінжиніринг бізнес-процесів — це сукупність методів і засобів, що призначені для кардинального покращення основних показників діяльності підприємства, шляхом моделювання, аналізу і перепроєктування існуючих бізнес-процесів [10].

Поняття «бізнес-процес» є багатозначним, і на сучасному етапі не існує єдино прийнятого його визначення. Під бізнес-процесом у широкому значенні розуміється структурована послідовність дій з виконання певного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності — від створення концептуальної ідеї через проектування до реалізації і результату (здача в експлуатацію об'єкта, постачання продукції, надання послуг, закінчення певної фази діяльності), тобто певний системно-замкнений процес [11].

Проаналізувавши практичний досвід застосування реінжинірингу, можна запропонувати такі етапи використання реінжинірингу для українських невиробничих підприємств: 1. Постановка кінцевої мети проекту. На цьому етапі необхідно визначитися з масштабами господарської діяльності. 2. Визначення напрямку розвитку підприємства. На цьому етапі визначаються конкретні задачі та цілі підприємства; споживачі товарів чи

послуг, з їх потребами та вимогами; обирається «ніша» господарської діяльності. 3. Планування процесу. На цьому етапі дотримуються певних вимог: проведення планування здійснюється фахівцями; оптимізація цільової функції підприємства; збільшення продуктивності основних процесів, складання критеріїв ефективності та результативності процесів; систематизація контролю якості процесу. 4. Етап проведення реструктуризації підприємства. На даному етапі потрібно забезпечити ефективну роботу функціонування нових процесів. 5. Технологічний етап. На даному етапі формулюються вимоги до експлуатаційних, функціональних, технічних характеристик нових концепцій та технологій. 6. Етап виконання нової політики підприємства. На цьому етапі визначаються зміни внутрішньої політики, необхідні для досягнення поставлених цілей та нові бізнес-процеси на основі вже існуючої політики. 7. Активізація доступних ресурсів для здійснення реінжинірингу. Цей етап проводиться для забезпечення максимально швидкої та ефективної віддачі від нового проекту. Складається бюджет витрат, оцінюються переваги та ризики кожного рішення. 8. Етап реалізації програми реінжинірингу. Для перевірки дієвості розроблених підходів та рекомендацій необхідне здійснення «пілотних проектів», які продемонструють їх ефективність та результативність. Для досягнення швидкого успіху потрібно швидко їх реалізувати. 9. Аналіз результатів. Проведення аналізу результатів та порівняння з поставленою метою. Якщо мети не досягнуто, потрібно виявити причини та їх усунути [3].

Перевагами та наслідками реінжинірингу на вітчизняних підприємствах можна вважати наступні: - чіткий опис діяльності компанії та усіх її підрозділів; - регламентація й однозначне визначення результатів роботи кожного співробітника; - легкість автоматизації та інформатизації процесної системи управління; - скорочення штатів; - прозорість бізнес-системи, легкість впровадження планово-бюджетних механізмів; гнучкість і свобода вибору при побудові організаційних структур [5].

Для оцінки ефективності реінжинірингу підприємств використовуються показники, які відображають зміну якісних, вартісних, часових параметрів бізнес-процесів, а також підвищення рівня їх результативності та керованості. Базовими показниками як окремих процесів, так і всієї системи є результативність, ефективність та гнучкість [1].

Якщо якісно проведено реінжиніринг, то він має можливість знижувати рівень затрат не виробничого підприємства на 60-70%, кількість помилок на 40-70%. Якщо підприємство має більш ніж 20% бізнес-процесів, що підлягають реінжинірингу – це є ознакою його неефективності [9].

В результаті успішно проведеного протягом трохи більше одного року реінжинірингу свого бізнес-процесу типу «виконання замовлень», компанія Bell Atlantic Corporation досягла скорочення часу реалізації цього бізнес-процесу (виконання замовлень на підключення корпоративних клієнтів до каналів зв'язку, що забезпечує високошвидкісну передачу даних і відеокommунікації) з 30 днів до 3 і змогла, таким чином, не тільки зберегти існуючу клієнтуру, але й залучити багатьох нових замовників, тобто значно розширити масштаби свого бізнесу [7].

Варто відзначити, що на вітчизняних підприємствах сервісного обслуговування в процесі реінжинірингу відбувається перехід від функціональної структури підрозділів до горизонтальної, яка дозволяє вирішити проблему неузгодженості або протиріч між цілями діяльності різних підрозділів; відбувається ріст різноманітності роботи виконавця. Замість контрольованого виконання завдань працівники самостійно приймають рішення і вибирають можливі варіанти досягнення цілей; виконавці не чекають вказівок згори, а діють за власною ініціативою в рамках своїх значно розширених повноважень. Метою виконавця стає задоволення потреб клієнта; реінжиніринг вимагає від працівників зміни позиції: робота для клієнта, а не для начальника. З часом змінюються функції менеджерів: від контролюючих до тренерських, вони складаються не з видачі керуючих і контролюючих впливів, а з допомоги членам команди в рішенні проблем, що виникають у них у ході виконання процесу. А організаційна структура нового підприємства стає більш горизонтальною, більш плоскою,

що дає змогу орієнтувати організацію не на функції, а на процеси. Важливим аспектом є те, що відбувається зміна ролі вищого керівництва та зменшення рівнів управління, що наближає керівництво до безпосередніх виконавців і клієнтів. Керівники в таких умовах повинні ставати лідерами, що словом і справою сприяють зміцненню переконань і цінностей виконавців [4].

Таким чином, реінжиніринг, торкаючись глибоких аспектів життєдіяльності організації, передбачає, в тому числі, і зміни системи оцінки, мотивації і заохочення персоналу, адже людьми, що працюють по-новому, необхідно управляти по-новому. Не можливо реалізувати реінжиніринг бізнес-процесів, ізолюючи їх від усіх інших аспектів організації [10].

Також, до суттєвих факторів, що сприяють успішній реалізації програми реінжинірингу, варто віднести, в першу чергу, готовність керівництва до змін, розуміння і віру в кінцевий результат, розумну оцінку ризиків, з якими пов'язана реалізація програми. Ризик реінжинірингу досить великий, але причин невдач полягають не в загадковості реінжинірингу, а в порушенні правил його проведення. Головне в стратегії управління реінжинірингом – уникати глобальних помилок. Кажучи інакше, неможливо дати гарантію ідеального результату [6].

У проектах з реінжинірингу бізнес-процесів можна виділити наступні шляхи підвищення ефективності функціонування невинробничих підприємств: 1) скорочення тривалості бізнес-процесів; 2) скорочення вартості бізнес-процесів; 3) скорочення учасників бізнес-процесів; 4) поліпшення якості обслуговування клієнтів; 5) перехід до розподіленої організації даних; 6) винесення частини процесів за межі організації і надання клієнтам або постачальникам можливості доступу до інформаційних систем; 7) координування дій за рахунок швидкого доступу до необхідної інформації у межах організації; 8) зменшення кількості контрольних впливів, створення атмосфери довіри; 9) контроль за конкретними екземплярами процесів і виявлення «вузьких місць» для їхнього усунення; 10) підвищення стабільності функціонування організації за рахунок вибору оптимального варіанта процесу з безліччю версій складних процесів [7].

Потрібно зазначити, що при реінжинірингу бізнес-процесів також постійно допускаються помилки, а саме: - спроба зафіксувати існуючий процес – тобто, по суті, не відбувається глобальне перепроєктування бізнес-процесів, а проводяться незначні зміни, які не можуть суттєво вплинути на результат; - увага не фокусується на бізнес-процесах – це, як правило, неправильно поставлена ціль перед початком реінжинірингу бізнес-процесів; - ігнорування всього, крім перепланування процесу – реорганізація бізнес-процесів приводить до змін різної якості: організації робочого місця, організаційної структури, керування – все, що пов'язане із процесом, необхідно заново переосмислити для того, щоб одержати бажаний результат; - не приймаються до уваги цінності й переконання людей, тобто недостатньо просто запустити нові процеси, необхідно створити у співробітників мотиви, які достатні для участі їх в цих процесах; - тверді обмеження при постановці завдання; - спроби почати реорганізацію бізнес-процесів знизу, будь-який бізнес-процес виходить за межі підприємства, тому жоден керівник середньої ланки не має достатніх повноважень, щоб наполягати на зміні такого процесу; - брак ресурсів на проведення реорганізації бізнес-процесів – підприємство не зможе досягти успіху при реінжинірингу бізнес-процесів, якщо не буде вкладати кошти, час та увагу кращих співробітників, включаючи особисту й безпосередню участь керівництва верхньої ланки, - спроба нікого не образити – при проведенні реінжинірингу виграють не всі співробітники, важливо не дати опору завалити усю справу [2].

Таким чином, проведений аналіз виявив практичну доцільність проведення програми реінжинірингу вітчизняних підприємств невинробничої сфери. Виходячи з вищевикладеного матеріалу, можна зробити висновки, що ефективність реінжинірингу бізнес-процесів невинробничих підприємств, передбачає рішучу, докорінну перебудову бізнес-процесів та основ управління з метою істотного підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку та поліпшення показників господарської діяльності. Завдяки реінжинірингу бізнес-

процесів можливо суттєво скоротити матеріальні та часові витрати, змінити або усунути процеси, що є неефективними.

Отже, дослідження практики проведення реінжинірингу підприємств невиробничої сфери, аналіз отриманих результатів та впровадження дієвих заходів щодо програми реінжинірингу бізнес-процесів є перспективним напрямком подальших досліджень в контексті зазначеної проблематики.

Література:

1. Асташова Ю.В., Демченко А.И. Показатели процесса в системе менеджмента качества // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 86 - 97.
2. Бабак О.А., Реінжиніринг як сучасний інструмент інноваційної діяльності підприємств, http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_1/Babak.pdf
3. Буценко И.Н. Реинжиниринг – зарубежный подход к обновлению бизнеса в Украине // Экономика и управление. - 2005 - № 6., С. 11-16.
4. Гончарова М.Л. Особливості формування системи реінжинірингу бізнес-процесів // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34) – С. 179-185.
5. Ковалев С.М., Ковалев В.М. Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов // Консультант директора. – №7(234). – 2005 г.
6. Корінев В.Л. Особливості використання реінжинірингу на вітчизняних підприємствах/ В.Л. Корінев // Держава та регіони: Наук.-вироби, журнал. Серія: Економіка та підприємництво. - 2010. - №5. - С. 44-47.
7. Медынский В.Г., Ильдеменов С.В. «Реинжиниринг инновационного предпринимательства» / Под ред. В.И. Ирикова. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 414 с.
8. Момот О.І., Самойлов П.І. Реінжиніринг – один з шляхів по виходу українських підприємств із світової кризи // Високі технології в машинобудуванні : зб. наук. праць. – Харків, НТУ «ХПІ», 2010. – Вип. 1(20). – С. 144 – 154.
9. Реинжиниринг бизнес-процессов. Курс MBA. // под. ред. Абдикеева Н.М., Данько Т.П., Ильдеменова С.В., Киселева А.Д. - М. : Эксмо, 2007. - 592 с.
10. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – 2-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 288 с.
11. Черемных О. С., Черемных С. В. Стратегический корпоративный реинжиниринг: процессно-стоимостной подход к управлению бизнесом. Издательство: Финансы и статистика, 2005, — 736 с.

Goncharenko O.M.

Doctor of Economic Sciences, Associate professor
Odessa National Economic University, Ukraine

Usov A.V.

Doctor of Technical Sciences, Professor
Odessa National Polytechnic University, Ukraine

INNOVATIVE ACTIVITIES AS A PART OF SUSTAINABLE ENTERPRISE

Гончаренко О.М.

доктор економічних наук, доцент
Одеський національний економічний університет, Україна

Усов А.В.

доктор технічних наук, професор
Одеський національний політехнічний університет, Україна

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

In the article influence of innovative technologies is considered on stability of functioning of enterprise. Determined the need for an integrated approach to the evaluation of innovative projects and programs and their management. The coefficient of stability, characterizing the use of innovative technologies, is offered.

Keywords: *innovative technology, innovation, steady development of the company.*

У статті розглянуто вплив інноваційних технологій на стійкість функціонування підприємства. Визначено необхідність інтегрованого підходу до оцінки інноваційних проектів та програм і управління ними. Запропоновано коефіцієнт стійкості, що характеризує використання інноваційних технологій.

Ключові слова: *інноваційні технології, інноваційна діяльність, стійкий розвиток підприємства.*

На сучасному етапі економічного розвитку конкурентні позиції підприємств, які інтенсивно впроваджують складні технології, все більше залежать від здатності ухвалювати відповідні технологічні рішення. Інноваційні технології, як правило, вимагають значного обсягу інвестицій, як на державному рівні, так і на підприємствах. У той же час українська інноваційна сфера ще не стала привабливою для вітчизняних і іноземних інвесторів. Однак, функціонування підприємств неможливо без впровадження інноваційних технологій, тому особливу актуальність представляє розробка теоретичної бази й методичних рекомендацій з оцінки інноваційних можливостей підприємства.

Проблеми інвестування й інноваційної діяльності підприємства вивчалися як вітчизняними, так і закордонними вченими. Розробкою питань в області інвестиційно-інноваційної діяльності займалися такі автори, як: В. Беренс, П. Хавранек, Г. Бірман, В. Шарп, Кліффорд Ф. Грей, Ерик У. Ларсон, А. А. Пересада, О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан, В. О. Василенко, В. П. Сувчук, І. А. Бланк, В. Г. Шматько, Г. Д. Ковальов, Д. М. Черваньов, М. І. Крупка, С. М. Ілляшенко та ін.

Незважаючи на глибоку розробленість інвестиційної теорії, багато питань, пов'язаних зі здійсненням інноваційних проектів і впровадження інноваційних технологій на підприємствах, залишаються невирішеними, зокрема, вплив на стійкість роботи підприємства.

Метою статті є дослідження впливу інноваційних технологій на стабільний розвиток підприємства в умовах виходу із кризи.

В умовах орієнтації економіки України на підвищення конкурентоспроможності надзвичайно важливого значення набуває активізація інноваційної діяльності, оскільки без цього неможливим є здійснення прогресивних структурних зрушень, суттєве оновлення реального сектора економіки й забезпечення сталого розвитку економіки.

Для підприємств, що займаються впровадженням інноваційних технологій, на перший план виступає ряд проблем. По-перше, різко ускладнюється вибір виробничої технології в умовах її динамічного розвитку. По-друге, підприємства все частіше постають перед дилемою – чи закуповувати технологію на ринку або впроваджувати власні розробки. І, по-третє, сама технологія стає джерелом доходу, тому підприємства повинні вирішувати питання, чи просувати свої розробки на ринок або використовувати їх тільки самим.

Щоб успішно приймати зважені управлінські рішення, підприємство повинно усвідомити необхідність інтегрованого підходу до оцінки інноваційних проектів та програм і управління ними. Залежно від свого характеру, ці завдання необхідно розглядати на відповідних рівнях управління.

На першому, нормативному рівні, важливо встановити довгострокові технологічні цілі й урахувати їх при розробці політики розвитку підприємства. Велике значення має також специфіка організаційної структури підприємства, вплив зовнішнього середовища, а також відношення персоналу, робітників до нових технологій, як фактору оптимізації соціальної й технічної системи, у готовності до змін.

На другому, стратегічному рівні важливо, щоб зміст політики розвитку знайшов відображення у розробці стратегії підприємства. Тут домінує принцип ефективності. У середньостроковому плані стратегія визначає три напрямки технологічних рішень. Насамперед, вони стосуються вибору технології й тим самим обмеження технологічного потенціалу, який необхідний підприємству для випуску продукції в цей час і в майбутньому. Далі підприємство повинне вирішити, чи розробляти цю технологію самостійно (а також у співробітництві з партнерами), або повністю скористатися послугами інших підприємств. Нарешті, стратегічно важливо визначити, яку технологію використовувати для власних потреб, а яку надати в розпорядження інших підприємств. На цьому рівні вирішується й питання про підрозділи, необхідні для реалізації обраної стратегії, наприклад: централізації або децентралізації наукових досліджень і розробок, форми техніко-економічних систем, технологічної кооперації й т.п.

На третьому, оперативному рівні, слід передбачити, щоб обрані стратегічні напрямки

здійснювалися відповідно до короткострокових цілей підприємства. Оперативне управління концентрується, наприклад, на конкретних науково-дослідних і конструкторських проектах з їхнім кадровим і фінансовим забезпеченням. Тут домінує принцип прямого ефекту.

На четвертому, аналітичному рівні, важливо визначити вплив інноваційних технологій на стійкість розвитку підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності.

В економічній теорії й практиці розглядається ряд стратегічних напрямків рішення проблеми росту інноваційної діяльності підприємств [1, с. 178; 2, с. 47]:

- стратегія перенесення, сутність якої полягає у використанні закордонного науково-технічного потенціалу й перенесенні його досягнень у національну економіку;
- стратегія запозичення – полягає в освоєнні виробництва високотехнологічної продукції, яка застосовувалася в інших країнах, шляхом використання власної дешевої робочої сили й існуючого науково-технічного потенціалу;
- стратегія нарощування, за якої використовується власний науково-технічний потенціал із залученням закордонних учених і фахівців, таким чином досягається інтеграція фундаментальної й прикладної науки.

Перші дві стратегії для України в умовах виходу з кризи неприйнятні, тому що вимагають значних фінансових вкладень. Крім того, існує реальна небезпека перенесення морально застарілих технологій у нашу країну. Залишається третій шлях, який найбільшою мірою відповідає ситуації сьогодення. Проте, підприємства мають право самостійно вирішувати питання власної інноваційної політики у відповідності зі своїми поглядами, потребами й можливостями. Усе це тією чи іншою мірою вимагає вивчення передового закордонного досвіду інноваційної діяльності країн з розвиненими ринковими відносинами.

При формуванні стратегії науково-технічного розвитку виробництва звичайно орієнтуються на ту або іншу стратегію активної реакції підприємства на технологічні зрушення (сукупність цих стратегій) галузевого й міжгалузевого характеру. При цьому мають на увазі два види реакцій - виробничу й конкурентну [3, с. 201].

Основним мотивом виробничої реакції є прагнення мінімізувати собівартість і тим самим гарантувати прибутковість продукції, що випускається. Основні фактори цієї реакції: технологічний поділ праці, автоматизація виробництва, оптимізація масштабу підприємства. У маркетингу при цьому здійснюється активна політика збуту й цінова конкуренція. У науково-дослідних розробках основна увага зосереджується на зниженні собівартості продукції, удосконалюванні технології виробництва й забезпеченні надійності продукції. У керуванні відбуваються максимальна децентралізація й розподіл конкретних обов'язків.

Основним мотивом конкурентної реакції є прагнення оптимізувати й гарантувати прибутковість підприємства в найближчій перспективі. Це досягається шляхом співробітництва між виробництвом і маркетингом. У виробництві основна увага приділяється своєчасності реакції на зміну попиту на ринку. У маркетингу прагнуть до досягнення компромісу між реакцією на вимоги ринку й мінімізацією собівартості. В області науково-дослідних розробок увага зосереджується на поліпшенні окремих показників якості продукції. В управлінні здійснюється довгострокове планування, гнучкий розподіл функцій, створюється інформаційна система.

Для підприємств можна виділити етапи впровадження інноваційних технологій залежно від їхньої складності й наукоємності:

- адаптація нових технологій до існуючих можливостей підприємства, що дозволить забезпечити конкурентні переваги. Це припускає широкомасштабне проведення НДОКР в області продукції й технології. Більшість цих робіт закінчується на проміжних етапах, як тільки стає ясна неперспективність того або іншого інноваційного проекту;
- розробка технологій, здатних забезпечити сталий розвиток підприємства. У цьому етапі НДОКР ведеться у вузькому спектрі систем продукції й технології. Реалізація етапу вимагає меншого виробничого й творчого потенціалу, на відміну від попереднього етапу. Якщо все пройшло успішно, то рішення, отримані при проведенні НДОКР у широкому

спектрі потреб і технологій, можуть адаптуватися до умов стабільного розвитку підприємства. Якщо потенціал підприємства недостатній, то можна обмежитися реалізацією фрагментів інноваційної програми;

- інсталяція технологій провідних підприємств галузі до умов даного підприємства, що перейняло дану технологію, а також адаптація продукції до ринку, на якому має намір конкурувати підприємство. Реалізація даного етапу супроводжується, як правило, невеликим ризиком і вимагає менших витрат на НДОКР;

- технологічний стрибок забезпечує довгострокові переваги в конкуренції за рахунок широкого спектра науково-дослідних робіт, спрямованих як на виробництво нової продукції, так і на пошук новітніх технологій. Тут ведеться пошук нових технічних принципів створення нової продукції для задоволення зростаючих потреб клієнтів і вишукуються можливості створення нових технологій.

Прийняття управлінських рішень цього типу представляють собою процес, кінцевим результатом якого є вибір технології, відповідної до потреб підприємства. Ці рішення можуть бути спрямовані на виконання заздалегідь певної виробничої функції або створення функціонального потенціалу на майбутнє [4, с. 220].

Одним із напрямків розвитку підприємства є розробка нової технології разом із ключовою технологією, причому або пов'язаної з вже існуючою областю застосування продукції, або поєднуваної з вже використовуваною ключовою технологією, але для зовсім нової області застосування продукції. Дану ситуацію можна представити у вигляді наступної схеми (рис. 1).

У процесі управління технологічним розвитком надто важливо з мінімальними витратами забезпечити перехід на нову технологію й, насамперед, не інвестувати кошти в те, що не можна вдосконалити, а почати розробляти нову технологію для існуючого виробництва.

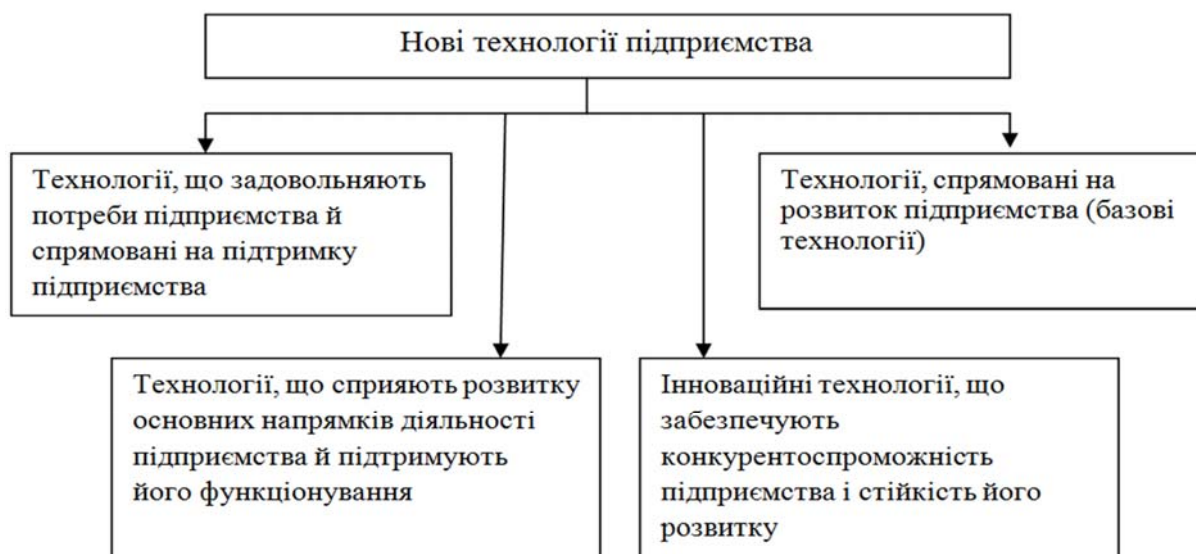


Рис. 1. Нові технології підприємства

Будь-яка технологія характеризується набором технічних і ринкових параметрів. Найбільш важливий технічний параметр - якість технології: реальна цінність, подільність, можливість додаткового розширення.

На основі обраних стратегій складається програма оновлення виробництва, яка є синтезом усіх прийнятих рішень в області інновацій. Розробка інноваційної програми передбачає, що до неї повинні включатися всі види нововведень (новації) по всіх етапах нововведень із вказівкою виконавців цих змін. Ця програма є комплексним процесом прийняття рішень по освоєнню нових виробів, відновленню парку машин і устаткування,

технологічних, конструкторських, організаційних, соціологічних і інших змінах. У результаті оновлюється все виробництво, у тому числі й виробничо-технічна база підприємства, а також капітальне будівництво, технічне й матеріальне забезпечення виробництва, а також науковий потенціал.

Розробка і впровадження інноваційної програми на підприємстві передбачає комплексність, з урахуванням не тільки технічної, а й економічної, виробничої, соціальної, фінансової складових.

Можна виділити різні підходи у впровадженні інноваційних технологій: оперативне впровадження, поступове (поетапне) впровадження і впровадження із запізненням.

Функціонування підприємства представимо у вигляді $X(t)$ вектора стану підприємства на момент його оцінки. $\dot{X}(t)$ - зміна функціональних можливостей підприємства (наприклад, в умовах кризи); ε - збурювання, спрямовані на виробничу діяльність підприємства, в тому числі і використання інноваційних технологій.

Тоді модель функціонування підприємства виглядає так:

$$\dot{X}(t) = f(x, t, \varepsilon).$$

Аналіз сталого розвитку підприємства найчастіше пов'язаний зі збурюваннями зовнішнього середовища ε і ефективністю впровадження інноваційних проектів і програм.

Для конкретних умов існують досить незначні коливання економічних показників, що в умовах кризи приводить до формування крапок біфуркації подальшого функціонування підприємства.

Вплив інноваційних технологій на стійкість функціонування підприємства описується рівнянням:

$$LX(t) = MY(t) + AU(t)$$

де M , L – оператори переходу, що відображають характеристики вхідних і вихідних параметрів функціонування підприємства з урахуванням інноваційних технологій.

A – матриця характеристик інноваційних технологій.

Використовуючи представлену модель, введемо коефіцієнт стійкості розвитку на досліджуваному інтервалі:

$$K_{yp} = \frac{L}{M + A}.$$

Згідно із цим критерієм, стійким буде розвиток підприємства тільки в тому випадку, коли даний коефіцієнт відмінний від нуля й знаменник $(M+A)$ не обертається в нуль.

Стійкість розв'язку рівняння визначається так само матрицею A , що характеризує використання інноваційних технологій. Можна показати, що параметри інноваційних технологій сприяють сталому розвитку підприємства, якщо квадратична форма цієї матриці є позитивною. Економічно це характеризується використанням сучасних конкурентоспроможних інноваційних розробок, що пройшли апробацію на рівні НДОКР і адаптованих до можливостей даного підприємства.

Набір показників матриці A повинен бути таким, щоб можна було мати інформацію про конкурентоспроможність підприємства, його платоспроможності й кредитоспроможності, а також фінансової незалежності.

Інноваційні технології в загальній схемі управління стійкістю функціонування підприємства відіграють домінуючу роль в умовах кризи й у посткризовий період.

Необхідно збалансувати потенційні можливості підприємства із впровадженням інноваційних технологій, щоб забезпечити стійкість його розвитку. Для цього необхідно, у першу чергу, оптимізувати параметри й строки розробки нової продукції, а також стратегії розвитку в межах стратегічних зон його господарювання.

Література:

1. Економіка і організація інноваційної діяльності: [підруч.] / О. І. Волков, М. П. Денісенко, А. П. Гречан. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.

2. Ковалев Г. Д. Основы инновационного менеджмента / Г. Д. Ковалев [под ред. проф. В. А. Швандера.] – М.: ЮНИТИ, 1999. – 285 с.
3. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: [навч. посіб.] / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К: ЦУЛ, 2011. – 440 с.
4. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / В.О. Василенко, В.Г. Шматько. – К.: ЦУЛ Фенікс, 2003. – 440 с.
5. Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень: [Монографія] // за ред. проф. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2010. – 389 с.

Gudz Y.F.

the first research degree (PhD),

Associate professor of SHEE “Kyiv National

Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC POTENTIAL PROCESSING ENTERPRISES OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX IN UKRAINE

Гудзь Ю. Ф.

кандидат економічних наук, докторант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ

In the article the essence of strategic management of the development of the economic potential of processing enterprises of agricultural complex. Formed methodical approach to strategy development of the economic potential of processing enterprises of agricultural complex.

Keywords: *the economic potential of the enterprise, enterprise of agribusiness processing, strategic management, capacity building*

У статті розглянуто сутність стратегічного управління розвитком економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Сформовано методичний підхід до формування стратегії розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК.

Ключові слова: *економічний потенціал підприємства, переробні підприємства АПК, стратегічне управління, формування потенціалу*

До формування стратегії управління економічним потенціалом підприємств існують різні підходи. А. Томпсон і Д. Стрікланд розглядають п'ять взаємозалежних етапів, що становлять основу створення і реалізації стратегії підприємства: визначення сфери діяльності й формування стратегічних установок; постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення; формулювання стратегії для досягнення цілей і результатів діяльності виробництва; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності та зміна стратегічного плану або методів його реалізації [1].

І. Ансофф виділяє такі рішення, які потрібно приймати при формуванні стратегії: внутрішня оцінка підприємства; оцінка зовнішніх можливостей; формулювання цілей і вибір завдань; рішення про диверсифікацію і вибір стратегії диверсифікації; вибір конкурентної стратегії; формування компонента стратегії диверсифікації і конкурентної стратегії у вигляді окремих проектів [2].

М. Мескон вважає, що процес стратегічного управління має складатися з дев'яти етапів: вибору місії підприємства; формулювання цілей підприємства; аналізу зовнішнього середовища; управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін; аналізу стратегічних альтернатив; вибору стратегії; реалізації стратегії; управління і планування, реалізації та контролю реалізації стратегічного плану; оцінки стратегії [3].

О. Віханський пропонує розглядати процес стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємозалежних управлінських процесів: аналізу середовища; визначення місії і цілей; вибору стратегії; виконання стратегії; оцінки і контролю виконання [4]. Відповідно до класичних уявлень, стратегічний процес розробки і реалізації стратегії включає такі кроки:

— після аналізу господарського стану, інвентаризації можливостей і оцінки компетенції з підвищення вартості підприємства, а також аналізу зовнішнього середовища і формулювання місії і цілей, визначаються стратегічна проблема і потреба у стратегічних діях;

— аналізуються стратегічні альтернативи, на основі яких можна вирішити стратегічну проблему, визначається їхня ефективність;

— аналіз стратегічних альтернатив дозволяє вибрати одну або декілька стратегій, що відповідає цільовим планам підприємства;

— формується стратегічний план, що звичайно складається з програм, проектів, бюджетів і організаційно-технологічних і контрольних заходів;

— проводиться оцінка відповідності обраної стратегії до структури управління організацією й організаційної культури;

— обрана стратегія є основною для подальших оперативних заходів щодо її реалізації [5, с. 46—47].

Один із важливих секторів економіки України, який бере участь у формуванні продовольчої безпеки держави, її експортного потенціалу, – це переробна промисловість АПК. Агропромисловий комплекс є складовою частиною економіки України, де виробляється життєво важлива для суспільства продукція й зосереджено величезний економічний потенціал. Розвиток агропромислового комплексу у вирішальній мірі визначає стан всього народногосподарського потенціалу, рівень продовольчої безпеки держави та соціально-економічну обстановку в суспільстві.

Постає питання про комплексну оцінку економічного потенціалу переробних підприємств АПК, тобто потенційну можливість здійснювати переробку сільськогосподарської сировини в Україні, що зараз експортується за кордон. Істотним недоліком багатьох досліджень щодо оцінки економічного потенціалу переробного підприємства АПК є відсутність системного підходу до відбору показників його оцінювання в цілому. Дослідження з проблем формування, моделювання і використання економічного потенціалу переробних підприємств АПК також дуже обмежені - практично не вирішувалася проблема виміру елементів економічного потенціалу підприємств АПК у нових умовах децентралізації регіонів та його величини в цілому в Україні. У наявних роботах в Україні зустрічаються лише самі загальні підходи до її вирішення, що відображає складність теоретичного і практичного розв'язання цієї проблеми.

Слід зауважити, що в працях вітчизняних науковців, недостатньо розкрита проблема стратегічного аналізу середовища функціонування переробних підприємств АПК, прогноз їх можливостей, які необхідно враховувати при виборі стратегії підприємства. Кожна стратегія управління виробничо-господарською діяльністю переробних підприємств АПК повинна мати методичне підґрунтя. Формування подальшого стратегічного управління виробничо-господарською діяльністю має бути засноване на потенціалі, ефективності та ймовірності подальшого зростання потенціалу переробних підприємств АПК.

Основою формування стратегій розвитку потенціалу переробних підприємств повинні бути такі показники: темп зростання потенціалу, інтегральний коефіцієнт ефективності виробничо-господарської діяльності, та коефіцієнт ймовірності подальшого розвитку. Відповідний вибір стратегії розвитку економічного потенціалу переробних підприємств можна буде побудувати на основі алгоритму Для формування стратегічного набору необхідно сформувати комплекс стратегій, який буде використовуватись.

Переробному підприємству АПК з високим потенціалом, зростаючим коефіцієнтом ефективності виробничо-господарської діяльності, ймовірністю зростання більше ніж 50%, зі значним прибутком, який може бути витрачений на інвестування у розширення виробничо-господарської діяльності переробних підприємств АПК доцільно обрати стратегію інтенсивного зростання.

Відповідно при нестабільності фінансового стану виробничо-господарської діяльності переробних підприємств АПК та ймовірності зростання менше ніж 50%, при незмінному

стані інших індикаторів (приросту потенціалу та інтегрального коефіцієнта ефективності) необхідно використовувати стратегію інтегрованого росту (оберненої вертикальної інтеграції). При проблемних ситуаціях з збутом продукції переробних підприємств АПК можна використовувати стратегію передуючої вертикальної інтеграції. Якщо підприємство АПК має інтегральний коефіцієнт ефективності, який постійно зменшується, то потрібно змінювати технологію, ринок або продукцію. Виходячи з цього для даного випадку необхідно використовувати стратегію концентрованого зростання.

Виникнення несприятливих ситуацій на переробних підприємствах, а саме: зниження потенціалу, зменшення ефективності виробничо-господарської діяльності, відсутність перспектив подальшого розвитку, може виправити стратегія стабілізації. При цьому вступає в силу одна умова, якщо прибуток підприємства протягом декількох років знаходиться у від'ємному стані, то доцільно використовувати тип стратегії — стратегія стабілізації на основі зовнішніх фінансових джерел, у випадку, коли прибуток мізерний або відбувається просте відтворення, то використовується стратегія стабілізації на основі зменшення витрат.

Переробні підприємства АПК зі слабким потенціалом мають в більшості випадків мізерні прибутки, які не дають можливості робити значні інвестиції в реструктуризацію підприємства, тому здійснювати стратегію інтенсивного зростання такі переробні підприємства нажалі не зможуть, також із-за браку коштів підприємства не зможуть вплинути на постачальників та комерційні структури по збуту продукції, відповідно стратегія інтегрованого зростання теж не буде доцільною. Залишається в даному випадку використовувати стратегію концентрованого зростання тобто пошук нових ринків збуту продукції.

Для рішення проблем у процесі стратегічного управління переробними підприємствами АПК здійснюється їхнє структурування, формулюється конкретні задачі, визначаються способи та методи рішення і, як результат, розробляється план дій з переведення підприємства із фактичного стану в бажаний - стратегічний план. Можна запропонувати логічну модель процесу стратегічного управління розвитку переробних підприємств та змісту окремих етапів та визначити такий склад стратегічного плану: місця і цілі; стратегія розвитку підприємства; ділові та функціональні стратегії, найбільш значущі проекти з окремих напрямків діяльності у вигляді бізнес-планів, показники, що визначають кількісні результати досягнення поставлених цілей.

Сьогодні в країнах ЄС стратегічне управління стало правилом, що підтверджується численними дослідженнями зарубіжних учених. Дослідження, які проводять на підприємствах переробної промисловості підтверджують, що українські менеджери, так само як і їхні зарубіжні колеги, єдині в думці щодо необхідності стратегічного управління розвитком підприємства. Однак за рядом принципових питань методології стратегічного управління існують суттєві розбіжності. Основні принципи розбіжності думок такі: по-перше, вітчизняні менеджери ототожнюють стратегічне управління з довгостроковим плануванням, що існувало раніше; по-друге відсутня науково-обґрунтована методологія розробки стратегічного плану, що носила б доступний характер та могла бути використана в управлінській практиці вітчизняних підприємств. У зв'язку з цим сьогодні на переробних підприємствах АПК здійснюється розробка бізнес-планів, найчастіше без формування цілісної стратегії розвитку підприємства.

Існує необхідність дослідження і структурування проблеми формування стратегій розвитку підприємства. Процес вирішення проблеми може бути представленим у вигляді низки задач, що вирішуються послідовно. При цьому під задачею розуміють опис умов та очікування результату дій управлінського персоналу. Рішення задачі – це визначення способу дій на конкретному етапі вирішення проблеми.

Таким чином, перша стадія вирішення проблеми – розробка управлінських дій, включає: по – перше, структурування проблеми, яке завершується її поділом на ряд задач, що вирішуються у певній послідовності. По – друге – структурування задач, тобто визначення їхньої змістової постановки та способів (приймів, процесів, алгоритмів) рішення.

Використовуючи цей підхід до проблеми формування стратегії розвитку підприємства, можна структурувати дану проблему і подати її у вигляді логічного ланцюжка трьох задач, що вирішуються послідовно (рис. 1).



Рис. 1 Структурування проблеми формування стратегії розвитку підприємства

Структурування запропонованих задач дасть можливість визначити цілі, критерії й обмеження кожної з них. Використовуючи метод системного аналізу можна класифікувати задачі формування стратегії розвитку підприємства та визначити раціональні методи їхнього рішення. Задачі визначення характеру стратегії та вибору способу розвитку підприємства є неструктурованими задачами, їх доцільно вирішувати неформальними методами. Задача формування проекту ділового портфеля підприємства відноситься до класу слабо структурованих задач, її доцільно вирішувати за допомогою формалізованих експертних методів.

Підприємства переробної галузі АПК займають особливе місце і економіці України. Сучасні переробні підприємства АПК істотно відрізняються формою власності, складом процесів основного виробництва та фінансовим становищем. Одним з основних чинників, що впливають на формування стратегії розвитку переробних підприємств АПК, є стадія життєвого циклу галузі. З використанням логічного аналізу і стратегічних даних, на основі рекомендацій М. Портера щодо аналізу галузей, можна зробити висновок, що галузі АПК перебувають в стадії зрілості, коли особливо актуальним стає застосування методів стратегічного управління, тому що зрілість спонукає підприємство до пошуку нових напрямів діяльності, які виходять за рамки звичайної діяльності.

Визначення характеру стратегії розвитку переробних підприємств АПК – прийняття рішення поведінки підприємства в зовнішньому середовищі й у своїй сфері діяльності, здійснюється в кожному конкретному випадку індивідуально. Визначальним фактором в рішенні даної задачі є стратегічні цілі діяльності підприємства. Вибір способу розвитку, по суті, є вибором форми реалізації стратегії. Форма реалізації стратегії – це певна структура виробничої діяльності переробного підприємства, його склад та взаємозв'язок процесів основного виробництва, що забезпечує досягнення поставлених цілей і відповідає умовам, які склалися на ринках, де діє підприємство.

Таблиця 1

Визначення форм реалізації стратегії для переробного підприємства АПК

Стратегічна альтернатива	Форма суспільної організації виробництва	Форма реалізації стратегії підприємства
Горизонтальна інтеграція	Концентрація спеціалізованого виробництва	Горизонтальна концепція
Вертикальна інтеграція	Комбінування на основі сполучення послідовних стадій переробки сировини та на основі використання відходів виробництва	Вертикальне комбінування
Пов'язана диверсифікація	Комбінування на основі комплексної переробки сировини і на основі задоволення нових потреб постійних споживачів	Горизонтальне комбінування
Непов'язана диверсифікація	Конгломератна концентрація	Довільне комбінування

На основі аналізу використання форм суспільної організації виробництва переробними підприємствами АПК та їхнього зв'язку зі стратегічними альтернативами можна сформулювати такі форми реалізації стратегії розвитку (табл.1).

Сполучення факторів ризику і рентабельності підприємства в результаті використання кожної форми реалізації стратегії дозволяє визначити їх пріоритетність з погляду ризику й економічної ефективності: найбільш пріоритетною є горизонтальна концентрація, найменш-довільне комбінування.

Однак зазначені показники, крім узагальненої оцінки та представлення тенденції розвитку, нічого сутнісного охарактеризувати не можуть. Вони ніяк не враховують множинність та різнонаправленість різних форм диверсифікації і, відповідно, різний вплив на рентабельність та ризикованість. Тому, більш якісний та поглиблений аналіз може бути виконаний на основі іншого методичного підходу, сутність та основні аналітичні результати якого вперше були представлені Р. Румельтом [6]. У відповідності із поширеного практикою він поділив підприємство на центри ділової активності, кожен з яких автономно керується і у кожному виробляється один або декілька товарів, що тісно зв'язані між собою не тільки виробничими, а і ринковими зв'язками. Привабливість даного стратегічного сегменту в основі метода Румельта лежать розрахунки чотирьох показників, а саме:

- показник спеціалізації (Пс), який визначає частку обсягу реалізації найбільшого за цим показником центру у загальній для підприємства величині цього показника;
- показник рівня централізації бізнес-успіху (Пц), який показує відносний внесок у доходи підприємства групи основних напрямків діяльності, які використовують одні і ті ж ключові фактори успіху: конкурентні переваги, ресурси, компетенції,
- показник рівня взаємозв'язків (Пз), яким вимірюється частка обсягу продаж групи напрямків діяльності, найтісніше зв'язаних один з одним; зв'язки між ними не обов'язково із найбільш характерних, вони можуть бути будь-якої природи;
- показник рівня вертикальної інтеграції (Пі), як відносна характеристика стану цього виду диверсифікації, що відображає частку торгового обороту сировини, напівфабрикатів і готової продукції, які отримуються в результаті одного виробничого процесу.

Об'ємні дослідження по збору і аналізу відповідної інформації дали змогу визначити граничні кількісні значення вказаних показників, які можуть використовуватися для класифікації підприємств. Р.Румельт виконав обстеження та аналітичні оцінки за допомогою регресивної моделі більш ніж 500 найбільших американських компаній, на основі результатів яких було зроблено цілий ряд висновків. Стосовно прибутковості і впливу на неї диверсифікації встановлено, що помірна диверсифікація є переважною по відношенню до диверсифікації у всіх інших напрямках. Показники рентабельності у 5 групи підприємств були більшими, ніж у 6 та 7 групах, а найменшими – в сьомій групі.

Використаємо наступні критерії для класифікації переробних підприємств АПК: показник спеціалізації (Пс); показник рівня вертикальної інтеграції (Пі); показник рівня взаємозв'язку (Пз); показник рівня централізації бізнес-успіху (Пц). Можна використати ці критерії для визначення форми реалізації стратегії підприємств (табл. 3).

Таблиця 2

Класифікація форм реалізації стратегії підприємства

Форма реалізації стратегії розвитку	Значення показника
Горизонтальна концентрація	$Пс \geq 0,70$
Вертикальне комбінування	$Пі \geq 0,70$
Горизонтальне комбінування	$Пз \geq 0,70$
Довільне комбінування	$Пц \leq 0,70$

Переробні підприємства АПК, що має високий потенціал виробничо-господарської діяльності буде більш привабливим для зовнішніх інвесторів, ніж зі слабким. У результаті, якщо виникають проблеми з ефективністю, подальшим зростанням та прибутковістю підприємствам зі слабким потенціалом буде дуже складно знайти зовнішніх інвесторів і це

може призвести до ліквідації підприємства. На основі стратегічного набору можна визначити стратегії, які необхідно використовувати в подальшому переробним підприємствам АПК.

На основі методичних підходів до потенціалу, ефективності та розвитку виробничо-господарської діяльності можна сформулювати «стратегічний набір» для ефективного стратегічного управління та уникнення проблемних ситуацій на переробних підприємствах АПК. У стратегічний набір такого переробного підприємства АПК можна включити наступні види стратегій: стратегія інтенсивного зростання, стратегія концентрованого зростання, стратегія інтегрованого росту, стратегія диверсифікованого росту, стратегія стабілізації, стратегії скорочення. На основі обчислення потенціалу, ефективності та ймовірності розвитку виробничо-господарської діяльності обирається стратегія розвитку конкретного переробного підприємства АПК.

Література:

1. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: учебник: пер. с англ. /Под ред. Л.Г.Зайцева, М.И.Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 366 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 520 с.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. — М.: «Дело», 1992. — 702 с.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник. — М.: Высшая школа, 1994. — 548 с.
5. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посібник. — К.: ЦУЛ, 2004. — 336 с.
6. Rumelt R.P., Diversification, strategy and profitability. /Strategic Management journal, vol.3. - № 4. - October/decembre, 1982.

Danylkiv K. P.

PhD, Assistant Department of Finance

Education and Research Institute of Enterprise and Perspective Technologies

National University «Lviv politekhnik», Ukraine

PROBLEMS AND PROSPECTS OF FINANCING SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE

Данилків Х. П.

кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів

Навчально науковий Інститут підприємництва та перспективних технологій

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

The article deals with theoretical approaches to lending to small and medium enterprises, the basic problem and analyzed crediting SME in Ukraine, currently submitted proposals to improve the types and forms of crediting of small and medium business in Ukraine, formation of methodological approaches to assessing their effectiveness.

Keywords: *small businesses, small and medium business, bank lending, problems and development prospects, financial support.*

У статті розглянуто теоретичні підходи щодо особливостей кредитування малого та середнього бізнесу, визначені основні проблеми та проаналізовано стан кредитування МСБ в Україні на сьогоднішньому етапі, подані пропозиції щодо вдосконалення видів та форм кредитування розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, формування методичних підходів до оцінки їх ефективності.

Ключові слова: *малі підприємницькі структури, малий та середній бізнес, банківське кредитування, проблеми та перспективи розвитку, фінансове забезпечення.*

В Україні банки є найбільшими за розмірами капіталу фінансово-кредитними посередниками, а банківський кредит залишається основним і потенційно найефективнішим легальним джерелом фінансування діяльності малих підприємницьких структур.

Проте сучасний стан розвитку ринку банківського кредитування малого бізнесу яскраво свідчить про те, що в Україні гостро стоїть проблема банківського кредитування суб'єктів малого підприємництва. Ця проблема яка зумовлена цілою низкою ризиків, пов'язаних з діяльністю як самих підприємців, так і банків, а також певною мірою

відображає ті явища і процеси, які притаманні банківській системі та економіці країни загалом.

Кількість банків з 2014 року на 1.07.2015 року скоротилася з 180 до 129, а за підсумками січня-липня 2015 року діючі банки України отримали 33,1 млрд гривень збитків. Ця тенденція значно скоротила кількість фінансово-кредитних установ, які пропонують програми та продукти для малих підприємницьких структур.

На початку 2014 року сума кредитів наданих банками суб'єктам господарювання склала 698 777 млн грн (\$87 347 млн). Станом на 1.07.2015 р. обсяг кредитів зріс до 819 045 млн грн або на 15% у номінальному виразі, а у доларовому зменшився до \$37 229 млн, або більш ніж у 2 рази. Варто підкреслити, що за цей період майже в 3 рази гривня знецінилася по відношенню до долара США (з 7,99 до 22,03 грн./дол. США, станом на 01.01.2014 та 21.08.2015 відповідно). У той же час частка простроченої заборгованості за кредитами зросла з 7,7% до 17,3%, а коливання простроченої заборгованості протягом 2015 були досить суттєві (13,5-18,7%), що свідчить про погіршення стану суб'єктів господарювання та нестабільну економічну ситуацію в державі. Тобто банки переважно зосередилися на стабілізації кредитних портфелів та їх помірному зростанні, фокусуючи свою увагу на інших видах доходів, окрім кредитування. Варто також відзначити, що починаючи з 2013 року значно зросла вартість кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання і на сьогодні складає 16-22% річних. Високі ризики кредитування сегменту малого бізнесу і нестабільна ситуація на ринку не дозволяють банкам активно кредитувати невеликі компанії за ставками, порівнянними з кредитами для великого бізнесу.

Такий стан фінансово-кредитного ринку України не сприяє розвитку малих підприємницьких структур та ускладнює доступ до фінансових ресурсів для малого та середнього бізнесу. Ключовою ж проблемою з якою стикаються малі підприємства є саме недостатність та висока вартість кредитних ресурсів, про що свідчить опитування представників малого та середнього бізнесу, проведене CIPE Україна у травні поточного року – доступ до фінансів респонденти поставили на перше місце (73% респондентів) серед проблем, з якими стикаються представники малих підприємницьких структур.

Очевидно, що успішний розвиток малого бізнесу значною мірою залежить від його забезпеченості фінансовими ресурсами як довгострокового, так і короткострокового характеру. Серед джерел фінансових ресурсів банківські кредити за статистикою займають третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників. Свідченням цього є те, що частка банківських кредитів у структурі джерел фінансового забезпечення малих підприємницьких структур в Україні складає менше 20%, у той час як в економічно розвинутих країнах вона становить не менше 60 %. Питома вага кредитів для малих підприємств в загальному обсязі кредитного портфеля банків є незначною (до 20%) вже впродовж багатьох років, так у 2013 вона складала 14,7%, а у 2014 – 15,1% [1].

На сьогодні малі та середні підприємства в сукупності генерують та реалізують більше 60% річного об'єму продукції та послуг нефінансового сектору України, що не співвідноситься з рівнем кредитування МСБ. Зважаючи на це, можна стверджувати, що малі та середні підприємства повинні розвиватися та отримувати фінансову підтримку держави та кредитних установ нарівні з великими підприємствами. Сектор МСБ не має протиставлятися великим підприємствам. Але саме МСБ в доволі важкі часи, що переживає більшість великих підприємств, можуть бути надійним джерелом надходжень до бюджету та засобом зниження соціальної напруги шляхом надання робочих місць.

У розвинених країнах частка кредитів МСБ у ВВП становить 13%, а в країнах, що розвиваються, – лише 3%. Оскільки Україну можна вважати країною з економікою, що розвивається, доречно буде порівняти її показники розвитку кредитування сектору малого та середнього підприємництва з показниками країн, близьких до України за рівнем розвитку економіки. Можна зробити висновок, що серед країн, що розвиваються, кредитний портфель для МСБ є найменшим в Україні, а кількість клієнтів банків не на найвищому рівні. Проте

середній розмір кредиту є досить високим, тобто українські банківські установи віддають перевагу наданню значних за розміром кредитних ресурсів стабільним підприємствам. При цьому у порівнянні не враховано більшість суттєвих економічних показників країн.

Одночасно із цим, роль сектору МСБ у кризовий період важко переоцінити. Оскільки великі підприємства (особливо ті, що знаходяться у державній власності) є досить чутливими до економічних коливань, саме підприємства сектору МСБ можуть зіграти роль певного стабілізатора економічної ситуації, забезпечувати надходження до бюджету та знизити соціальну напругу шляхом надання робочих місць. Це означає, що державі варто приділити першочергову увагу питанням розвитку МСБ загалом та доступу до фінансово-кредитних ресурсів у першу чергу. Існує необхідність у надійному політичному посереднику для створення ефективних взаємовідносин між банківськими установами та суб'єктами МСБ. Таким посередником на даний момент може стати уряд, покликаний проводити активну політику підтримки МСБ та розвитку фінансового сектору економіки України.

На сьогодні урядова фінансова підтримка МСБ надається через Український фонд підтримки підприємництва (УФПП) та його регіональні підрозділи, але за розміром і кількістю підтриманих підприємств надана грошова допомога не може мати вплив на доступ МСБ до кредитування. На думку експертів механізм кредитних гарантій для МСБ не працює і носить виключно декларативний характер.

У зв'язку із ситуацією, що склалася в Україні, і відсутністю власних ефективних механізмів сприяння розвитку кредитування малого та середнього бізнесу, доцільно переймати зарубіжний досвід. Серед найбільш дієвих інструментів з підтримки МСБ, які прийняті в світовій практиці українські експерти пропонують наступні:

1) субсидування відсоткової ставки (Російська Федерація, Туреччина, Угорщина, Великобританія та ін.). Мається на увазі відшкодування власних витрат підприємців по виплаті відсотків за залученими кредитами;

2) надання комерційним банкам фінансування для надання кредитів МСБ (Російська Федерація);

3) застосування інструменту кредитних гарантій, на прикладом якого є створення Національного фонду кредитних гарантій у Польщі. Така організація покликана виступати посередником між банками та суб'єктами бізнесу як гарант у кредитних відносинах між ними. Аналогічні установи є також у Кореї, США, Канаді, Іспанії, Таїланді, Великобританії та ін.;

4) створення регіональних гарантійних товариств та надання відстрочки платежів по гарантованим кредитам (Швейцарія);

5) фондування кредитних операцій центральним банком (Великобританія). Мається на увазі виділення Центральним банком ресурсів для забезпечення кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу банкам, що мають програми мікрокредитування;

6) пряма фінансова підтримка МСБ, що розпочинають свою діяльність (Сербія, Латвія);

7) надання прямих кредитів для підвищення конкурентоспроможності МСБ (Латвія);

8) створення державних спеціалізованих фінансово-кредитних установ або ініціювання створення приватних банківських установ, що спеціалізуються виключно на кредитуванні МСБ (Ірландія, Данія).

Кожен із зазначених інструментів потребує досить великих витрат для його впровадження, але на даний момент реалізація таких проектів є необхідною. На державному рівні варто розглянути доцільність запровадження довгострокової програми з розвитку кредитування МСБ із зазначенням конкретних сум та джерел фінансування цієї програми. Успішність такої програми можлива, в першу чергу, за умови постійного контролю виконання заходів та контролю витрат цільових коштів. Питання усунення перешкод доступу підприємств МСБ до кредитних ресурсів має бути ключовим завданням такої програми.

Література:

1. Долбнева Д. В. Стан та перспективи розвитку банківського кредитування МСП в Україні. Вісник Запорізького національного університету, №2 (22). – 2014. – 197-207.
2. На офіційному сайті Державної служби статистики України Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Офіційний сайт Національного Банку України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Статистичний щорічник «Діяльність малого бізнесу» – К: Держаналітінформ, 2015. – 450 с.

Yemtsev V.I.,

Doctor of Economics, Professor

Yemtseva G.F.,

senior lecturer

National University of Food Technologies, Ukraine

PROBLEMS OF MAKING UKRAINIAN FOOD PRODUCTS COMPETITIVE IN THE EU MARKET

Ємцев В.І.,

доктор економічних наук, професор

Ємцева Г.Ф.,

ст. викладач,

Національний університет харчових технологій, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ НА РИНКУ ЄС

The study points out the main problems for the enterprises of native milk industry to enter the EU market: low productivity of milk cattle and poor quality of milk, uncorrespondence of milk products to the EU requirements, security and quality standards, discrepancies and non conformity to ISO and HACCP standards within the enterprise, low productivity of the cattle, insufficient governmental support of selective and genetic work, , need of huge investments in the development of milk cattle, etc. The priorities are justified for problem solving at the enterprise level of the milk industry of AIC.

Key words: milk, milk industry, quality, security, productivity, competitiveness.

Виявлено основні проблеми виходу підприємств вітчизняної молочної промисловості на ринок ЄС: скорочення обсягів виробництва молока, та його низька якість, невідповідність вітчизняної молочної продукції вимогам та стандартам ЄС щодо її якості і безпеки, невідповідність організації контролю якості продукції на підприємствах стандартам ISO та HACCP, низька продуктивність худоби, недостатня підтримка держави селекційно-племінної і генетичної роботи, потреба у значних обсягах капіталовкладень в розвиток молочного скотарства тощо. Обґрунтовані пріоритетні напрями вирішення даної проблеми на рівні підприємств молочного підкомплексу АПК України.

Ключові слова: молоко, молочна продукція, якість, безпека, продуктивність, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Вітчизняний АПК займає стратегічно важливе місце у системі продовольчої та економічної безпеки країни. Саме завдяки досягненням АПК, Україна є відомим у світі експортером агропродукції. Однак, в експорті переважає продукція рослинництва. Тому, вкрай важливо визначити основні проблеми, що стримують збільшення обсягів експорту тваринницької продукції українського АПК на світові ринки, у тому числі ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед переробних галузей АПК молочна галузь займає значне місце. Її частка у загальному обсязі виробництва продукції харчової промисловості залишається стабільно високою і у 2014 р. склала приблизно 14% (для порівняння: м'ясна промисловість - 12,8%, кондитерська - 6%) [1]. Тому зрозуміла посилена увага до проблем забезпечення молокопереробних підприємств якісною сировиною і зростання її конкурентоспроможності на світових ринках, які розглядаються в працях В. Галушко, Н. Головіна, С. Канцевич, Д.Крисанова, В. Месель-Веселяка, Т. Мостенської, І. Свиноус, О. Сеня та багатьох інших вчених [2-8]. Однак, проблеми забезпечення стабільних обсягів виробництва молока та підвищення його якості залишаються дуже актуальними та потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення причин невідповідності вітчизняної молочної продукції світовим вимогам з її якості і безпеки та визначення можливих напрямів вирішення цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу. За останні 25 років світове молочне виробництво стабільне збільшувалося - у середньому на 2-4% в рік [9]. Україна має всі шанси збільшити свою частку на світовому ринку молочної продукції. Тому для вітчизняної молочної галузі АПК стає стратегічною потреба у зміні структури виробництва молочних продуктів і її орієнтація не на внутрішній ринок, а на експорт, на пошук нових ринків збуту. Особливо гостро це питання постало в умовах істотного зниження платоспроможності споживачів на внутрішньому ринку країни та зростання напруги в геополітичній ситуації у відношеннях між Росією й Україною, яка вже призвела до втрати ринків Криму, Росії і країн Євразійського економічного союзу. Саме тому, вихід українських підприємств на висококонкурентні світовий та європейський ринки є надзвичайно важливим, хоча і дуже складним питанням. Однак, цього можна досягнути лише тоді, коли вітчизняні молокопереробні підприємства зможуть розробити дієві виробничу та маркетингову стратегії щодо забезпечення відповідності якості та безпеки молочної продукції світовим стандартам і сертифікувати свою продукцію за встановленим в ЄС порядком. Це створить позитивний імідж вітчизняної молочної продукції та полегшить вихід на ринки інших країн світу.

Результати проведеного дослідження сучасного стану та виробничих можливостей підприємств АПК свідчать про те, що під час системної економічної кризи 90-х років минулого століття в АПК України відбулися радикальні економічні перетворення: ліквідація державної централізованої системи планування та управління діяльністю АПК, припинення державної підтримки села, відмова від державного регулювання і лібералізація цінової політики, зміна форм власності, що, у кінцевому рахунку, призвело до значних змін в структурі виробництва продукції всього АПК. Так під впливом цих процесів питома вага продукції тваринництва у загальному обсязі сільгосппродукції зменшилась з 48,8% у 1990 р. до 29,6% у 2015 р. [10,12].

Все це характеризує дуже складну ситуацію, що яка склалася в молочної галузі країни. Розвиток та лібералізації діяльності банківського сектору, знищення поголів'я велика рогата худоба (ВРХ) прийняло найбільш варварський розмах, коли майно сільгосппідприємств, які брали кредити і не мали можливості повернути їх вчасно, стало, за полегшеною процедурою, переходити у володіння кредиторів. В результаті конфіскована банками ВРХ негайно йшла на забій, у тому числі і десятки тисяч голів племінного молочного стада. Через це підприємства галузі зазнали великих втрат та виживають в умовах розбалансованості економічних відносин між виробниками сировини і переробними підприємствами, низького рівня якості менеджменту та маркетингу, обмеженої купівельної спроможності споживачів, яка стримує формуванні об'єктивних цін на молоко та молочні продукти. Аналогічні проблеми виникли на підприємствах пов'язаних з молочною галуззю: у виробників техніки та обладнання для підприємств з вирощування ВРХ, комбікормів та шроту, насіння для виробництва кормів, ветеринарних, фармакологічних, миючих засобів тощо.

Результати аналізу свідчать про те, що за період 1990-2015 рр. поголів'я ВРХ скоротилося у 6,56 разів та зберігає загальну тенденцію до скорочення (табл.). Протягом цього періоду поголів'я ВРХ в Україні скорочувалося із швидкістю 3,5% в рік - щорічно стада втрачали в середньому до 350 тис. голів [10,11,12]. На початок 2016 р. ВРХ м'ясного і молочного напрямів в країні налічувалося біля 3,75 млн. голів, що на 11,7% менше, ніж в 2014 р.

Також окрім кількісних, в молочному скотарстві сталися і якісні зміни. Так у 1990 р - 85,6% поголів'я ВРХ та 73,91% поголів'я корів знаходилось на утриманні у сільгосппідприємствах, які виробляли 76 % молока [10,11]. На сьогоднішній день - 66,1 % поголів'я ВРХ та 76,7% поголів'я корів утримується в особистих господарствах населення (74,85% від всього валового обсягу виробництва молока в країні виробляється ними). При

цьому в особистих господарствах утримують лише 1-2 корови, і це не є для господарств повноцінним джерелом існування, а скоріше, це частина їх способу життя, тому найчастіше в них не в змозі забезпечити ні певний рівень ефективності виробництва молока, ні його якості та безпеку.

Таблиця 1

Кількість та структура поголів'я ВРХ у 1990 - 2015 роках (на кінець року; тисяч голів)
[10,11,12]

	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2015 до 1990, %
ВРХ, всього	24623,4	17557,3	9423,7	6514,1	4494,4	3750,3	6,56 раз
у т.ч., корови	8378,2	7531,3	4958,3	3635,1	2631,2	2166,6	3,86 раз
у т.ч. у госп. насел	2186	2936	3107	2769	2042	1661,5	56,7
щільність корів на 100 га	28,2	24,3	16,7	19,03	11,36	9,2	32,6
Виробництва молока, всього, тис. т у т.ч	24508	17274	12658	13714,4	11248,5	10,62	42,5
сільгосп. підприємства, %	76,03	54,66	28,98	18,8	19,7	25,15	33,1

Виробництво молока в Україні є дрібнотоварним. Так у 2015 р. з 3500 сільгосппідприємств, що займалися молочним скотарством лише біля 400 підприємств мали - понад 1000 гол. корів. При цьому 270 найбільших господарств виробляло половину всього молока, що виробляється сільгосппідприємствами, а біля чверті молока - було вироблено двадцятьма холдингами. При цьому, 40,5% підприємств, що займалось молочним скотарством, виробляли близько 100 т молока на рік або 274 кг/день. Виробництво молока обсягом більше 3 т на добу спроможні були забезпечити лише 20,6% виробників [10,11]. Такий стан у виробництві молока зумовлює суттєві сезонні коливання обсягів виробництва молока, призводить до дефіциту сировини для молокопереробних підприємств, ускладнює можливість прогнозування обсягів виробництва молока та управління розвитком галузі, а також здійснення державного контролю за простежуваністю кормів, виробництва молока, його якості та безпеки.

Дрібнотоварність виробництва призводить до низького загального рівня товарності молока. На переробні підприємства у 2015 р. було поставлено 4,2 млн.т (2,41 млн т – сільгосппідприємствами) з 10,6 млн.т загального виробництва [10,11]. Це був найнижчий показник переробки молока за останніх 20 років. Причиною низької товарності молока є: низька якість продукції, нерозвинена інфраструктура заготівлі і зберігання молока, відсутність на більшості приймальних пунктів сучасних приладів для експрес-визначення основних показників якості молока, значні витратами часу та висока вартість транспортних витрат під час збору незначних і територіально розпорошених обсягів молока та його перевезення при низькому використанні вантажоподємності транспортних засобів. В умовах відсутності «холодної» логістики деякі виробники молочної сировини для забезпечення його збереження від скисання, додають антибіотик хлорамфеникол (левоміцетин), який заборонений також і українським законодавством.

Ці тенденції вже призвели до того, що за період з 1990 р. по 2014 р. кількість підприємств, які займаються переробкою молока скоротилося на 47,2%. Так у 1990 р. їх було 425, у 2007 р. - 360, в 2010 р - 285, а на початок 2014 р. - 267 [10,11].

Виходячи з наведених фактів, можна зробити прогноз щодо посилення на вітчизняному молочному ринку тенденції до консолідації та укрупнення підприємств, що займаються молочним скотарством шляхом поглинання, злиття, придбання молокопереробними підприємствами. Глобалізація також підштовхне ці підприємства до глибокої модернізації існуючих потужностей, а в майбутньому, і до будівництва нових потужностей [3].

Згідно діючого ДСТУ молоко в Україні поділяється на 4 сорту: другий, перший, вищий і екстра. Молоко, що за українськими стандартами класифікується як «екстра» та «вищий гатунок» і визначається як сировина високої якості, за вимогами ЄС класифікується як «стерпне», та відноситься до найнижчого класу якості. І хоча молоко «екстра» та «вищого гатунку» є значно нижчої якості за європейськими вимогами, але все ж воно є прийнятним для переробки. Що стосується молока першого та другого сорту, то за стандартами ЄС воно є взагалі непридатним та використовується для технічних цілей. Таким чином, існуючи на сьогоднішній день вітчизняні стандарти на молочну сировину, яку молокопереробні підприємства закупають у сільськогосподарських товаровиробників України, не відповідають стандартам європейських країн [4,10,11].

При цьому треба відмітити, що молокопереробні підприємства декларують зростання частки поставок молока «екстра»-класу на 88,4%. Однак у натуральному вимірі молока «екстра»-класу у 2015 р. було вироблено лише 247,6 тис.т, що склало біля 2,55% від усього обсягу виробленого в країні молока, або 10,3% - прийнятого на переробку. В той же час, за прогнозами експертів ФАО, за умови підвищення техніко-технологічного та організаційно-управлінського рівней виробництва у молочному скотарстві, Україна протягом 5 найближчих років зможе виробляти 1-1,2 млн. т молока «екстра»-класу в рік. Проте, для виробництва такої кількості молочної сировини в країні повинно функціонувати не менш 150 сучасних молочних ферм із поголів'ям корів біля 1 тисячі кожний [9].

Діюча в країні нормативно-правова база, що регулює ринок молока та молочних продуктів, не відповідають вимогам діючих правових актів Європейського Союзу. Згідно цих діючих нормативних актів, на жаль, не контролюється наявність у молоці та молочних продуктах небезпечних забруднювачів, таких як діоксин, бензапирен, трансізомери ненасичених жирних кислот тощо. Також потребує уточнення перелік антибіотиків, щодо яких встановлено рівні їх максимального вмісту у молоці. Якщо відповідно до вимог ЄС визначено 68 видів таких фармакологічних речовин, то у ДСТУ 3662-97 та чинних медично-біологічних вимогах і санітарних нормах якості харчової сировини та продуктів харчування, затверджених ще у 1989 році, їх лише три. Не відповідають європейським стандартам і національні вимоги щодо вмісту свинцю, які в п'ять разів перевищують європейські. Все це відчутно заважає застосовуванню сучасних технологій виробництва молока та молочної продукції і зумовлює низьку їх якість, яка не відповідає європейським санітарним нормам та стандартам. Таким чином, відсутність базових стандартів і законів прямої дії на основні групи продовольчих товарів, гармонізованих до вимог ЄС ускладнює вихід продукції вітчизняних переробних підприємств на ринок країн ЄС.

Висновки. За для забезпечення стабільних обсягів виробництва і якості молока підприємствам, які займаються його виробництвом та переробкою, потрібно приділяти підвищену увагу до:

- створення інтегрованих агропромислових формувань або кооперативних об'єднань на ринкових взаємовигідних умовах для забезпечення повного циклу «селекційно-племінна справа - виробництво молока - переробка - реалізація готової продукції» та підвищення рівня організації управління діючими формуваннями на основі спеціалізації і кооперації;

- відродження селекційно-племінної, генетичної роботи та підвищення за рахунок цього потенціальної продуктивності корів;

- стану та розвитку високоякісної кормової бази, впровадження інтенсивних, ресурсозберігаючих та максимально ефективних технологій годівлі, забезпечення якості та збалансованості кормів, використання синтетичних амінокислот, макро-, мікроелементів, вітамінів тощо і зменшення використання дорогого протеїну в кормах;

- створення сприятливого інвестиційного клімату, у тому числі за рахунок залучення приватних інвестицій, з метою поліпшення матеріально-технічної бази підприємств, що займаються молочним скотарством та переробкою молока;

- санітарно-гігієнічних вимог щодо виробництва молочної сировини, включаючи вимоги до гігієни установ виробництва молока, у тому числі до приміщень і обладнання, дотримання технології та гігієни доїння, збору і транспортування молока;

- гігієни персоналу, наявності кваліфікованих і відповідальних кадрів, здатних оперативно приймати оптимальні управлінські рішення, впроваджувати ноу-хау в годівлі, експериментувати з умовами утримання тварин, контролювати ефективність систем профілактики хвороб та забезпечити зниження витрат на виробництво;

- формування ефективного економічного механізму в області ціноутворення, фінансово-кредитних, лізингових стосунків, можливостей розвитку факторингу. Так консерватизм, низький рівень освіти менеджерів, «відкати» від постачальників кормів і ветеринарних препаратів, надмірне використання антибіотиків, «сірі» схеми продажу молока тощо значним чином впливають на ефективність виробництва та призводять до низької конкурентоспроможності підприємств молочного галузі та їх продукції на світових ринках, де панує нецінова конкуренція.

Література:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://delo.ua/business/rejting-top-100-krupnejshie-proizvoditeli-molochnoj-produkcii-244614/http://delo.ua/business/eksport-selhozprodukcii-v-2014-godu-sostavil-167-mlrd-ukab-288511/> © delo.ua
2. В. Галушко В. П. Зарубіжні системи забезпечення якості молока у виробничому ланцюзі та можливості їх застосування в Україні / В. П. Галушко, І. М. Суха // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 137-142.
3. Канцевич С. І. Якість як основна складова підвищення економічної ефективності виробництва молока в Україні / С. І. Канцевич // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 35-40.
4. Крисанов Д. Системи технічного регулювання європейського союзу, України та митного союзу для агропродовольчої сфери: напрями їх зближення, можливості звуження невідповідності та зменшення асиметричності/Д. Крисанов //Економіст.-2014-№2- с 4-10.
5. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. - 2007. - №12. - С.8-14;
6. Мостенська Т.Л. Економічний механізм функціонування молочної промисловості України: монографія / Т.Л Мостенська - К.: УДУХТ, 2001. – 328 с.
7. Свиноус І.В. Сучасний стан та шляхи удосконалення організаційно-економічних відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками і молокопереробними підприємствами/ І.В Свиноус. // Інноваційна економіка. – 2011. – №21. – с.9-13.
8. Сень О. В. Якість молока в контексті Європейських стандартів [Електронний ресурс] / О. В. Сень. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/23_NTP_2012/Economics/12_114691.doc.htm.
9. ФАО: Обзор мирового рынка молока и молочных продуктов в 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.fao.org/docrep/015/al989r/al989r00.pdf>
10. Статистичний бюлетень «Реалізація сільськогосподарської продукції» 2015 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Статистичний збірник «Тваринництво України» 2015 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Khon Chi John

Postgraduate

M.Auezov South Kazakhstan State University

Ibraimova S.S.

Candidate of Economic Sciences

M.Auezov South Kazakhstan State University

Yesbolova A. Y.

PhD student

A. Yassawi International Kazakh-Turkish University, Turkistan, Kazakhstan

ANALYSIS AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF BUSINESS ACTIVITY OF TOURISM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Хон Чи Чжон

магістрант

Южно-Казахстанский государственный университет им. М. Ауезова

Ибраимова С.С.

кандидат экономических наук

Есболова А.Е.

докторант

Международный казахско-турецкий университет им. А.Ясави

АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В статье рассматриваются вопросы развития деловой активности туризма в Казахстане. Проведен анализ с помощью экономико-статистических методов и рассчитаны прогнозные значения; определена тенденция роста и развития отрасли туризма в Казахстане.

Ключевые слова: деловая активность, туризм, анализ, Казахстан

In article questions of development of business activity of tourism in Kazakhstan are considered. The analysis by means of economical and statistical methods is carried out and expected values are calculated; the tendency of growth and development of branch of tourism in Kazakhstan is defined.

Keywords: business activity, tourism, analysis, Kazakhstan

Современное развитие общества и экономики любого государства сопровождается активным подъемом в сфере делового туризма, поскольку деловой туризм считается наиболее развивающейся отраслью мирового хозяйства. Интенсификация деловых, культурных и научных связей сделала деловой туризм ведущим в мире.

Определенные перспективы в этом сегменте бизнес-туризма имеет и Казахстан. Геополитическое положение и природно-сырьевые ресурсы позволяют рассчитывать на увеличение количества бизнес-туристов, приезжающих в Казахстан по вопросам бизнеса и участия в международных конференциях, форумах. Инфраструктура указанных выше центров в основном соответствует международным стандартам.

Деловой туризм - довольно широкое понятие. Это деловая коммуникация, обмен информацией и технологией, поиск новых партнеров, рынков, PR-акции, обучение персонала, а также развитие корпоративной культуры.

Расходы бизнесмена при деловых поездках намного превышают среднестатистические расходы туриста, который едет отдыхать. А самое главное преимущество этого рынка в том, что никакие экономические кризисы способны повлиять на этот бизнес. Количество деловых поездок может увеличиваться и во время экономических спадов. Так как в условиях возникновения конфликта необходимо принимать определенные решения, это и способствует увеличению деловых встреч, а следовательно, деловой бизнес всегда актуален.

Одно из следующих позитивных явлений, связанных с деловым бизнесом, - это развитая инфраструктура. В современных условиях развития туризма для бизнесменов созданы все условия для комфортного пребывания в деловой поездке, которые предусматривают:

- специализированные центры для организации выставок, конгрессов;
- бизнес-отели для деловых людей;
- бизнес-авиацию;
- платежные системы;
- мобильную и спутниковую связь, другие современные технологии.

Современное развитие нанотехнологий позволяет деловым людям иметь в любой точке планеты в любое время необходимую исчерпывающую информацию. Для этого достаточно лишь иметь ноутбук или телефон.

Специалисты обобщают понятия Meetings (деловые встречи), Incentives (интенсив-туризм), Conferences (конференции) и Exhibitions (выставки) и называют это MICE, что является аббревиатурой всех четырех терминов.

Все деловые поездки — «business travel» — можно разделить на подвиды:

- «corporate travel»;

- поездки, связанные с участием в семинарах, конференциях и съездах;
- поездки на торгово-промышленные выставки, ярмарки [1].

По данным ТОО «Business & Sport Travel» более 73 % всех деловых переездов занимают «corporate travel» — корпоративные поездки, в их числе существуют «incentive»-поездки, представляющие собой интенсив-туры. Интенсив-туры предназначены для поднятия духа сотрудников, на таких встречах работников мотивируют к работе. Следующие 16 % составляют поездки, которые напрямую связаны с участием в семинарах, конференциях, съездах. В основном такие турпоездки проводятся разными научными, культурными, экономическими, религиозными организациями и т.п. А оставшиеся 11 % уже относят к поездкам на торгово-промышленные выставки, ярмарки для участия в них или для собственного развития.

Благодаря выставкам, конгрессам, бизнес-образованию «business travel» является одним из основных способов повысить способности, навыки, постоянно развиваться и интегрировать собственные ресурсы компаниям.

Статистика показывает, что показатели развития делового туризма в мировых масштабах стремительно растут. В настоящее время количество деловых международных поездок насчитывается около полмиллиарда в год, а по прогнозным данным на 2020 г. эта цифра возрастет в три раза и составит минимум 1,6 миллиарда переездов. Соответственно, обороты увеличатся еще больше и, по мнению экспертов, составят около 2 трлн. Долларов США [www.bstravel.kz].

Определенные перспективы в сегменте бизнес-туризм имеет и Казахстан. Это прежде всего, города Алматы, Астана, Атырау, Шымкент. Геополитическое положение и природно-сырьевые ресурсы позволяют рассчитывать на увеличение количества бизнес-туристов, приезжающих в Казахстан по вопросам бизнеса и участия в международных конференциях, форумах (табл. 1).

Таблица 1

Количество посетителей по въездному и выездному туризму по целям

Количество посетителей по выездному туризму, человек						
	2010	2011	2012	2013	2014	Темп прироста 2014 к 2010, %
Всего	6 019 171	8 020 400	9 065 579	10 143 710	10 449 972	57,6
в том числе:						
служебная	81 431	74 039	99 965	1 687 468	1 748 579	4,7
туризм	184 271	289 809	373 407	311 152	287 526	64,1
частная	5 728 458	7 641 272	8 578 861	8 130 163	8 404 701	68,2
транзит	25 011	15 280	13 346	14 927	9 166	272,9
Количество посетителей по въездному туризму, человек						
	2010	2011	2012	2013	2014	Темп прироста 2014 к 2010, %
Всего	4 097 387	5 685 132	6 163 204	6 841 085	6 332 734	64,7
из них:						
служебная	210 593	239 350	275 798	1 095 635	1 178 900	17,9
туризм	55 686	238 385	91 845	56 617	56 333	98,9
частная	2 824 760	4 119 727	4 676 073	4 714 694	4 439 556	63,6
транзит	1 006 348	1 087 670	1 119 488	974 139	657 945	153,0

Примечание: Составлено авторами по данным Туризм Казахстана / Статистический сборник/ г.Астана, 2015.

Из данных табл. 1 видно, что по состоянию на 2014 г. 18,6 % въезжающих в Казахстан осуществляют поездки с деловыми и профессиональными целями, с частной целью – 70,1 %, тогда как на туризм приходится 0,8 %, на транзит - 10,4 %.

Увеличение количества поездок окажет положительное влияние на рост объема продаж в туристской отрасли Казахстана. Рост количества посетителей потребует, в свою очередь, создания 150000 новых дополнительных рабочих мест, как в туризме, так и в сопутствующих ему отраслях, для удовлетворения потребностей и создания благоприятных условий для потенциальных туристов в местах их пребывания.

Рассмотрим распределение посетителей по целям поездок в местах размещения в разрезе регионов Казахстана.

Таблица 2

Распределение посетителей по целям поездок в местах размещения, 2014 г.

Название	Всего	Отпуск и отдых	Посещение друзей и родственников	Деловые и профессиональные цели	Лечебные и оздоровительные процедуры	Религия и паломничество	Посещение магазинов	Прочие цели
Республика Казахстан	3808894	1683734	-	2113861	-	-	-	11299
Акмолинская	251941	143 985	-	107 701	-	-	-	255
Актюбинская	85 017	30 129	-	54 869	-	-	-	19
Алматы	196 718	124 680	-	71 932	-	-	-	106
Атырауская	193 312	5 313	-	182 464	-	-	-	5 535
Западно-Казахстанская	72 930	21 163	-	51 563	-	-	-	204
Жамбылская	97 376	47 161	-	49 892	-	-	-	323
Қарағандинская	260918	124 032	-	136 249	-	-	-	637
Костанайская	186 217	112 280	-	73 928	-	-	-	9
Қызылординская	41 487	5 926	-	35 113	-	-	-	448
Манғыстауская	174 486	26 032	-	148 222	-	-	-	232
Южно-Казахстанская	133 306	58 187	-	74 883	-	-	-	236
Павлодарская	105 544	58 812	-	46 698	-	-	-	34
Северо-Казахстанская	64 523	25 277	-	39 246	-	-	-	-
Восточно-Казахстанская	453063	275 952	-	177 101	-	-	-	10
г.Астана	730813	336 696	-	392 972	-	-	-	1 145
г.Алматы	761243	288 109	-	471 028	-	-	-	2 106

Примечание: Составлено авторами по данным Туризм Казахстана / Статистический сборник/ г.Астана, 2015.

Из табл. 2 следует, что на 2014 год, количество посетителей с целью отпуска и отдыха составило 44,2 %, на деловые и профессиональные цели – 55,4% и прочие цели – 0,3%.

Вместе с тем, необходимо отметить что самый высокий удельный вес распределения посетителей по целям поездок в местах размещения в разрезе регионов Казахстана занимает г.Алматы - 19,9 %, г.Астана – 19,2 %, Восточно-Казахстанская область - 11,8%, Карагандинская область – 6,8 % и Акмолинская область – 6,6%.

При этом основными целями въездного туризма практически во всех областях являются деловые и профессиональные цели (в среднем 73 человека из 100). Практически во всех областях Казахстана среднее количество дней пребывания туристов-нерезидентов 1-3 дня.

Как отмечают специалисты, невысокий уровень гостиничной инфраструктуры влияет на развитие корпоративного туризма в Казахстане. В региональном разрезе основная часть объектов размещения расположена в городах Алматы и Астана, а также в Восточно-Казахстанской, Алматинской и Карагандинской областях. Это благодаря тому, что Алмата и Астана являются центрами проведения крупных мероприятий как республиканского, так и международного значения. Наименьшее число туристов было обслужено в Южно-Казахстанской и Кызылординской областях — по причине отсутствия налаженного сервиса, а также нехватки гостиничных мест. На сегодняшний день в Казахстане существует также проблема установки высоких цен на гостиничные услуги, однако их уровень не отвечает международным стандартам.

Социально-экономическое и политическое развитие Казахстана на мировой арене повысило интерес зарубежных бизнесменов в сфере развития бизнес-отношений, что, естественно, вызывает увеличение количества поездок с деловыми целями в Казахстан.

На рис. 1 показано количество посетителей по выездному и въездному туризму в 2014 году.

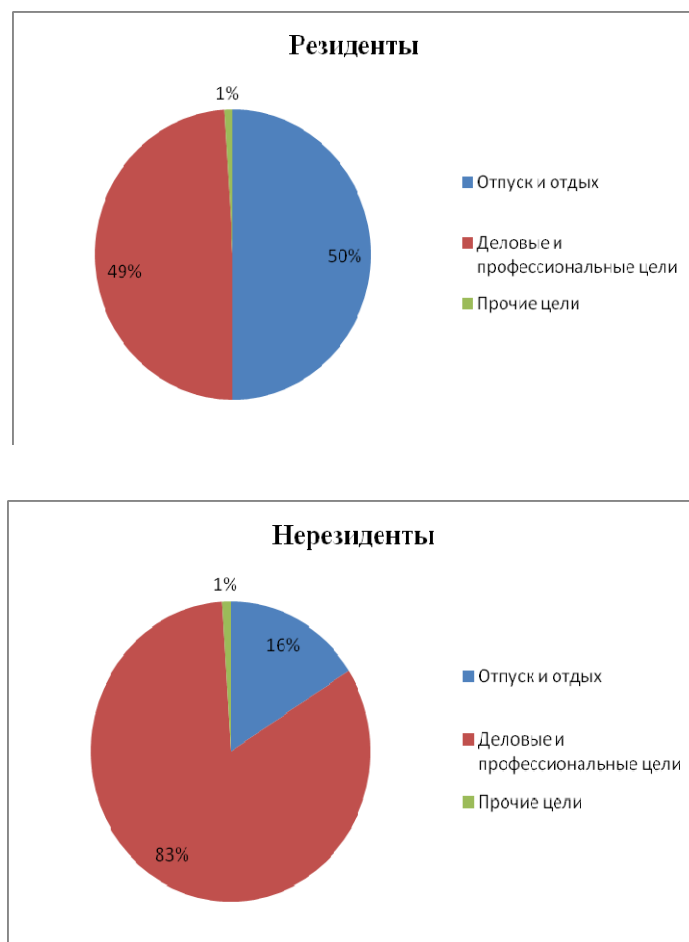


Рис. 1. Количество посетителей по выездному и въездному туризму в 2014 году, %

Примечание: Составлено авторами по данным Туризм Казахстана / Статистический сборник/ г.Астана, 2015.

Узнаваемость Казахстана на рынке Азии составляет 80 %, а на рынке Европы - 45 %. Среднее количество дней пребывания туристов в республике в 2014 г. составляло 2- 5 дня. Как показывают данные рисунка 1, наибольший удельный вес по обслуженным международным посетителям - нерезидентам занимают поездки с деловыми и профессиональными целями (83 %) и досуг, рекреация, отдых - 16 %. Согласно статистическим данным, поток казахстанских туристов в страны СНГ составил 6,3 %, в страны вне СНГ -93,6 %. Основная масса туристов-резидентов выезжала в страны СНГ - Кыргызстан и Россию. Среди стран вне СНГ наибольшей популярностью пользуются Китай, Турция, Объединенные Арабские Эмираты, Германия, Нидерланды, Таиланд.

В 2014 г. туристы из Казахстана посетили около 92 стран мира. Среднее количество дней пребывания казахстанских туристов в странах СНГ составляет 6 дней, в странах вне СНГ -7. При этом основными целями выезда являлись досуг и отдых - 50 %, а деловые и профессиональные цели составили лишь 49 % (рис. 1). При этом сезонность выездного туризма (наибольший поток туристов) приходится на третий квартал года - 35 % всех выехавших туристов. Однако в целом сезонная зависимость выездного туризма невелика.

Рассмотрим количество обслуженных посетителей в местах размещения по категориям с 2010 по 2014 годы (табл. 3).

Как видно из табл. 3, в 2014 г. объектами размещения республики были обслужены 3808894 туристов, в том числе туристов-нерезидентов 679018 чел. и туристов-резидентов - 3129876.

Таблица 3

**Количество обслуженных посетителей в местах размещения по категориям
с 2010 по 2014 годы**

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	Темп прироста 2014 к 2010, %
Посетители, всего						
Всего	2548868	2 845 832	3 026 227	3 307 752	3808894	149,4
в том числе:						
5 - звездочные	245378	305 189	349 173	451 642	520149	212,0
4 - звездочные	270882	393 752	407 685	330 808	424379	156,7
3 - звездочные	443488	415 973	422 668	479 542	524237	118,2
2 - звездочные	150479	131 494	156 705	77 806	70484	46,8
1 - звездочные	37340	55 874	65 740	54 348	52765	141,3
без категорий	1058992	1 204 394	1 283 262	1 464 509	1713842	161,8
прочие места размещения	342309	339 156	340 994	449 097	503038	147,0
Нерезиденты						
Всего	594161	584 303	519 222	586 038	679018	114,3
в том числе:						
5 - звездочные	168603	185 791	173 955	223 228	251424	149,1
4 - звездочные	112684	169 486	157 154	115 075	134641	119,5
3 - звездочные	177189	125 865	95 227	143 504	157965	89,2
2 - звездочные	12922	14 756	14 952	8 569	4145	32,1
1 - звездочные	3344	3 715	4 242	2 872	2540	76,0
без категорий	114625	80 691	70 301	86 861	123891	108,1
прочие места размещения	4794	3 999	3 391	5 929	4412	92,0
Резиденты						
Всего	2004707	2 261 529	2 507 005	2 721 714	3129876	156,1
в том числе:						
5 - звездочные	76775	119 398	175 218	228 414	268725	350,0
4 - звездочные	158198	224 266	250 531	215 733	289738	183,1
3 - звездочные	266299	290 108	327 441	336 038	366272	137,5
2 - звездочные	137557	116 738	141 753	69 237	66339	48,2
1 - звездочные	33 996	52 159	61 498	51 476	50225	147,7
без категорий	994367	1 123 703	1 212 961	1 377 648	1589951	159,9
прочие места размещения	337515	335 157	337 603	443 168	498626	147,7

Примечание: Составлено авторами по данным Туризм Казахстана / Статистический сборник / г.Астана, 2015.

По данным табл. 3, основная часть туристов - резидентов в 2014 г. проживала в гостиницах без категорий, однако туристы-нерезиденты предпочитают пятизвездные и трехзвездные гостиницы.

Загруженность гостиниц в 2014 г. составила всего 26,8 %. Это, наряду с устаревшей материально-технической базой большинства гостиниц, привело к превышению расходов над доходами в деятельности гостиниц. Основные доходы получены от гостиничных комплексов в Атырауской, Актюбинской, Мангыстауской, Восточно-Казахстанской, Западно-Казахстанской областях и в городах Астане и Алматы.

Таким образом, развитие международного туризма в Казахстане определяется деловой активностью. Количество туристов, совершающих непродолжительные, но достаточно частые поездки в Казахстан, увеличивается.

Стремительное развитие национальной экономики, ее интеграция в мировой рынок просто немыслимы без делового туризма. Притом нужно, чтобы он также развивался во всех направлениях. Это несет ряд позитивов, при этом деловые, культурные, научные связи становятся особенно тесными, и интенсивность их возрастает. Это имеет большое значение как в региональном, так и мировом масштабе [2].

Литература:

1. Уахитова Г.Б. Тенденции развития делового туризма в Казахстане/ Вестник КарГУ, 2012г.
2. Буйленко В. Туризм: Учебник. — М.: Феникс, 2008.
3. Комитет по статистике МНЭ. <http://www.stat.gov.kz/>

Azarova A.O.

PhD, Professor

Zhalin Y.O.

Vinnitsia National Technical University, Vinnitsia

MATHEMATICAL MODELING OF ESTIMATION PROCESS OF INNOVATION ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISE

Азарова А. О.

к.т.н., професор

Жалін Ю. О.

Вінницький національний технічний університет, Вінниця

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

The mathematical model of estimation of enterprises innovation attractiveness level is proposed in the article.

Keywords: *innovation attractiveness, fuzzy logic, function of image, function of financial position, function of organization characteristic of enterprise.*

У роботі запропоновано математичну модель оцінювання рівня інноваційної привабливості підприємства на основі апарату нечіткої логіки.

Ключові слова: *інноваційна привабливість, нечітка логіка, матриця знань, функція іміджу, функція фінансового стану, функція організаційної характеристики підприємства.*

Економічний розвиток національного господарства та його складових у сучасних умовах усе більше залежить від технологічних зрушень на базі інновацій. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств.

Під час аналізу підприємства необхідно враховувати чинники зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства, зокрема: імідж підприємства (рівень обслуговування, лідерство на ринку, відповідність продукції міжнародним стандартам якості); фінансовий стан (венчурний капітал; фінансова незалежність; рівень ліквідності; рівень платоспроможності; цільове використання грошових коштів; зовнішні джерела фінансування фінансової діяльності; якість менеджменту на підприємстві); організаційні характеристики (плинність кадрів; мотивація; трудова дисципліна; корпоративна культура; продуктивність праці; інноваційна інфраструктура), що суттєво підвищує точність оцінювання рівня інноваційної привабливості підприємства.

У науковій літературі значну увагу приділено дослідженням інноваційної привабливості підприємства, зокрема, визначено підходи до оцінювання ефективності інновацій та методичне забезпечення інноваційної діяльності. Вивченням та дослідженням питань з даної проблематики займаються такі відомі українські та зарубіжні вчені, як В. Александрова, А. Гальчинський, Б. Гринєв, О. Лапко, О. Мазур, Т. Морозов, В. Семиноженко, В. Соловйов, А. Тибін, В. Туташинський, Д. Браун, Ч. Кобурн, С. В. Чоботар, І. В. Новікова, О. С. Іванілов та ін. [1-4]. Проте, не існує єдиного формалізованого підходу, який би дозволив чітко та прозоро оцінити рівень інноваційної привабливості підприємства (ІПП).

За сучасних умов економіки інноваційний розвиток – це єдиний шлях до успіху підприємства. Чітке і об'єктивне оцінювання рівня інноваційної привабливості підприємства є теоретичним підґрунтям для стабільного розвитку економічних суб'єктів. Це зумовлює потребу у побудові прозорої математичної моделі такого процесу. Одним з найперспективніших математичних апаратів для формалізації оцінювання рівня інноваційної привабливості підприємства є нечітка логіка, яка уможливило врахування впливу потужно

множини різноякісних параметрів без необхідності аналізу усіх комбінацій їх значень. Крім того, результуюче рішення приймається природною мовою експерта на основі лінгвістичних термів [5].

Множина L первинних вхідних показників l_c ($c = \overline{1, C}$); уможлиблює визначення множини $X = \{x_{il}\}$, $i = \overline{1, n}$, $n=3$, $l = \overline{1, L}$, $L=16$ оцінювальних параметрів. У свою чергу X є базою для ідентифікації множини функцій $f_1 \dots f_3$, на основі яких здійснюється оцінювання інноваційної діяльності підприємства множиною вихідних параметрів $ID = (ID_j)$, $j = \overline{1, J}$, $J = 3$.

Отже, математична модель такого процесу набуває вигляду:

$$L \xrightarrow{F_1} X \xrightarrow{F_2} ID_j, F_1 : L \rightarrow X; F_2 = F(f_1, f_2, f_3), \quad (1)$$

$$f_1 = g_1(x_{11} \dots x_{13}), f_2 = g_2(x_{21} \dots x_{27}), f_3 = g_3(x_{31} \dots x_{36})$$

Сукупність вхідних та вихідних параметрів, усіх функцій перетворень у послідовному їх виконанні описано у структурній моделі оцінювання інноваційної діяльності підприємства (рис. 1).

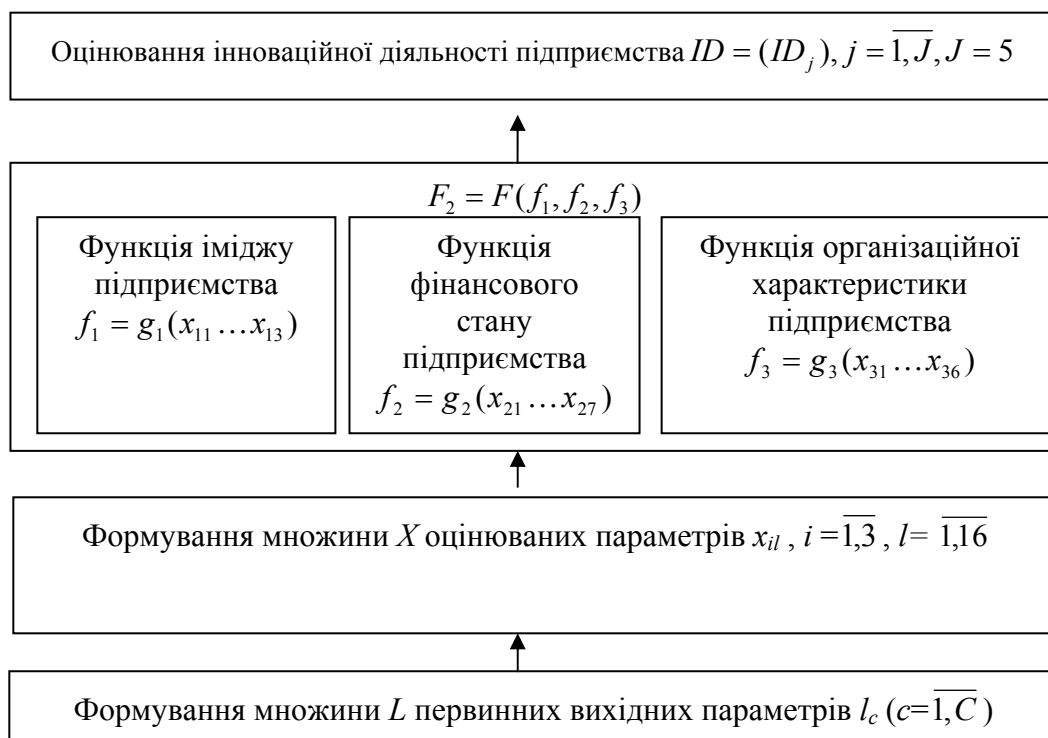


Рис. 1. Структурна модель оцінювання інноваційної діяльності підприємства

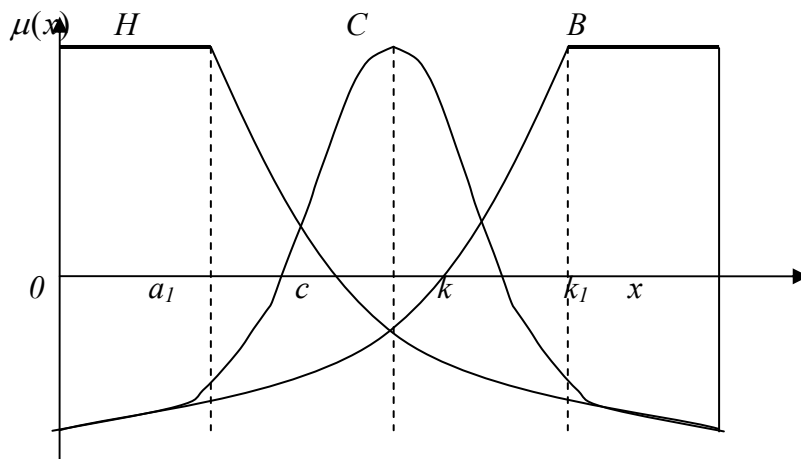


Рис. 2. Загальний вигляд функції належності трьох нечітких термів

На основі множинних параметрів x_{il} , $i=\overline{1,3}$; $l=\overline{1,16}$ сформована сукупність функцій перетворення: f_1 – функція іміджу підприємства; f_2 – функція фінансового стану підприємства; f_3 – функція організаційної характеристики підприємства.

Для оцінювання параметрів $(x_{11}, \dots, x_{13}, x_{21}, \dots, x_{27}, x_{31}, \dots, x_{36})$ доцільно використовувати три нечіткі терми $t=\overline{1,T}$, $T=3$, оскільки вони враховують із достатнім рівнем точності специфіку досліджуваних параметрів. Необхідно зауважити, що діапазон зміни параметрів знаходиться у межах від 0 до 1, оскільки попередньо було проведено нормування значень.

Для опису цих параметрів автори на основі експертних знань пропонують використати такі їх функції належності $\mu^l(x_{il})$ до трьох нечітких термів. Для усіх параметрів було використано Гаусову функцію належності, що є найбільш відповідною до специфіки обраних параметрів [6].

Отже, опишемо ці графіки аналітично:

$$\mu^H(x_{il}) = \begin{cases} 1, x \in [a, a_1]; \\ \left(\frac{k_1 - x_{il}}{k_1 - a_1} \right)^n, x_{il} \in [a_1, k_1]. \end{cases} \quad (2)$$

$$\mu^C(x_{il}) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x_{il} - c}{n} \right)^2}; \quad (3)$$

$$\mu^B(x_{il}) = \begin{cases} \left(\frac{x_{il} - a}{k - a} \right)^n, x_{il} \in [a, k]; \\ 1, x \in (k, k_1]. \end{cases} \quad (4)$$

Використовуючи узгоджену авторами статті інформацію, що була надана експертами, було складено матриці знань для оцінювання параметрів, що описують імідж підприємства, фінансовий стан та його організаційні характеристики.

Таблиця 1

Матриця знань для іміджу підприємства

x_{11}	x_{12}	x_{13}	f_1
B	B	B	B
B	B	C	
C	B	C	C
C	C	H	
H	C	H	H
H	H	H	

Нижче наведено логічні рівняння для функції іміджу підприємства f_1 , що формалізують вищевикладену матрицю знань:

$$\mu^B(f_1) = \mu^B(x_{11}) * \mu^B(x_{12}) * \mu^B(x_{13}) \vee \mu^B(x_{11}) * \mu^B(x_{12}) * \mu^C(x_{13}).$$

$$\mu^C(f_1) = \mu^C(x_{11}) * \mu^B(x_{12}) * \mu^C(x_{13}) \vee \mu^C(x_{11}) * \mu^C(x_{12}) * \mu^H(x_{13}).$$

$$\mu^H(f_1) = \mu^H(x_{11}) * \mu^C(x_{12}) * \mu^H(x_{13}) \vee \mu^H(x_{11}) * \mu^H(x_{12}) * \mu^H(x_{13}).$$

Аналогічно було побудовано авторами статті логічні рівняння для функцій f_2 – функція фінансового стану підприємства, f_3 – функція організаційної характеристики підприємства.

Для підвищення точності оцінювання інноваційної привабливості підприємства використаємо 5 лінгвістичних J термів, $J=\overline{1,J}$, $J=5$.

За допомогою логічних рівнянь формалізуємо матрицю знань так:

$$\begin{aligned}\mu^B(ID) &= \mu^B(f_1) * \mu^B(f_2) * \mu^B(f_3) \vee \mu^B(f_1) * \mu^B(f_2) * \mu^{BC}(f_3). \\ \mu^{BC}(ID) &= \mu^B(f_1) * \mu^{BC}(f_2) * \mu^B(f_3) \vee \mu^{BC}(f_1) * \mu^C(f_2) * \mu^{BC}(f_3). \\ \mu^C(ID) &= \mu^{BC}(f_1) * \mu^C(f_2) * \mu^{BC}(f_3) \vee \mu^C(f_1) * \mu^C(f_2) * \mu^C(f_3). \\ \mu^{HC}(ID) &= \mu^C(f_1) * \mu^{HC}(f_2) * \mu^C(f_3) \vee \mu^{HC}(f_1) * \mu^C(f_2) * \mu^{HC}(f_3). \\ \mu^H(ID) &= \mu^{HC}(f_1) * \mu^{HC}(f_2) * \mu^H(f_3) \vee \mu^H(f_1) * \mu^H(f_2) * \mu^H(f_3).\end{aligned}$$

У статті запропоновано математичну модель оцінювання рівня ІПП, що, на відміну від існуючих підходів, засобами нечіткої логіки уможливило врахування широкого спектру параметрів впливу з мінімальними грошовими та часовими витратами.

Складена авторами математична модель дозволяє врахувати триумвірат функцій впливу, а саме функцій фінансового стану підприємства, його іміджу та організаційної характеристики, що суттєво підвищує точність оцінювання рівня інноваційної привабливості підприємства.

Слід зазначити, що перспективним завданням авторів є розробка відповідного програмного забезпечення, що дозволить автоматизувати такий процес.

Література:

1. Chobotar S.V. Innovative potential of enterprise [Elektronnyiresurs]. – Rezhyndostupu: http://www.confcontact.com/Okt/18_Chebot.htm;
2. Novikova I.V. Innovative potential of enterprise: valuation and financial investment security (according to the documents of Ukrainian diamond-instrumental production): author's abstract dissertation of candidate of economic sciences : 08.06.01/ I.V. Novikova; KNEU. – K., 2007. – 17 s.
3. Antoniuk O.V. Evaluation of the strategic capacity of enterprises using Hopfield neural network / O.V. Antoniuk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. — 2010. — № 6. — S. 115—121. 18.
4. Ivanova K.V. Valuation technology of constituents harmony of innovative potential of enterprises. [Text] / K.V. Ivanova, Ia.A. Hromova // Visnyk Khmelnytskohonats. un. — 2009. — № 6. — Т. 3. — S. 233—237.
5. Ivanilov O.S. Innovative potential of enterprise / O.S. Ivanilov, O.M. Tarianyk // Ekonomika, finansy, pravo. — 2004. — № 12. — S. 5—7.
6. Antoniuk O.V. Mathematical modeling competition forces businesses using fuzzy neural technology / A.O. Azarova, O.V. Antoniuk // Materialy Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Problemy formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv za umov nestabilnosti svitovoi ekonomiky». - Vinnytsia : Universum-Vinnytsia, 2009. — 340 s. — S. 293—296.

Zakharchenko N.V.

Ph.D of Economics., senior lecturer of Chair of economics and modeling of market relations
*Institute of innovative and postgraduate education,
Odessa National I. I. Mechnikov University, Ukraine*

DEVELOPMENT OF APPROACHES TO ENHANCE HIGH-TECH ON ENTERPRISE

Захарченко Н.В.

кандидат економічних наук, ст. викладач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин

*Інститут інноваційної та післядипломної освіти
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, Україна*

РОЗРОБКА ПІДХОДІВ ПО АКТИВІЗАЦІЇ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

The article used the system and model approach to encourage high-tech activities and economic systems. The substantiation of the criterion of minimizing the social cost of activation of high-tech activity.

Keywords: innovation, high-tech activities, model, costs, discounting system

Постановка проблеми. До теперішнього часу розроблені економіко-математичні моделі різних рівнів починаючи від національної економіки в цілому до регіонів, галузей і

об'єднань, підприємств. Широко досліджуються проблеми їх вдосконалення. В системі подібних моделей важливе місце належить економіко-математичним моделям управління та стимулювання науково-технічного прогресу. Важливою складовою частиною моделей стимулювання науково-технічного прогресу є моделі стимулювання високотехнологічної діяльності. Розробка моделей стимулювання високотехнологічної діяльності є малодослідженою областю розробки і формування економіко-математичних моделей стимулювання науково-технічного прогресу. Перш ніж говорити про моделі стимулювання високотехнологічної діяльності, зупинимося на розгляді понять «інновація» і «високотехнологічна діяльність».

Аналіз публікацій. Питаннями застосування інновацій та високотехнологічної діяльності в практиці господарювання займалися багато як закордонних так і вітчизняних науковців, серед яких Г. Гамідов [2; 3], В. Захарченко і М. Меркулов [1; 4], С.Філіппова С. [7], А. Яковлев [8] та ін.

Водночас, існує необхідність в дослідженні особливостей реалізації інновацій у сучасних умовах з використанням модельного підходу.

Виклад основного результату дослідження. Узагальнюючи аналіз літературних джерел [1 – 5], будемо виходити з такого розуміння інновації та високотехнологічна (ВТ) діяльність.

Інновація – це кінцевий результат інтелектуальної діяльності (наукових ідей, науково-технічних досліджень, відкритих винаходів) у вигляді деякого принципово нового об'єкта (нової техніки – систем, машин, технологій, обладнання; товарів і послуг; програмного забезпечення, систем управління та організації виробництва і т.п.) або у вигляді деякого об'єкта, якісно відмінного від попереднього аналога, який:

- знаходить реалізацію в тій чи іншій сфері життєдіяльності людини;
- сприяє задоволенню потреб ринку і замовника;
- приносить позитивний соціально-економічний ефект.

Дане визначення говорить про те, що:

- при створенні та впровадженні (комерціалізації) інновацій в практику людської діяльності втілюються нові результати фундаментальних і пошукових досліджень, винаходи відкриття, а також раніше накопичені й перевірені в світовій практиці науково-технічні досягнення (знання, технології, системи, обладнання і т.п.), які можуть бути інтегровані оптимальним чином;

- інновація – це щось нове, якого раніше до неї не було, або щось краще, ніж існувало до неї;

- інновація – це щось більш ефективне, ніж існуюче, яке має позитивний соціально-економічний і екологічний результат;

- інновація – це те, що реалізується на ринку, те, що комерціалізується, тобто це ринкова продукція, яка передається замовнику або реалізується на ринку.

Високотехнологічна діяльність – це системний вид діяльності колективу людей, спрямованої на реалізацію в суспільній практиці інновацій «під ключ». ВТ діяльність передбачає здійснення цілого комплексу науково-технічних, проектно-технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, які у своїй сукупності призводять до створення інновацій «під ключ» і їх комерціалізацію.

При оптимізації задач моделювання ВТ діяльності, ми вважаємо за доцільне використовувати основний критеріальний постулат системного аналізу (ОКП СА) [2, 3].

Оптимальним рішенням згідно ОКП СА є:

- таке, яке забезпечує виконання поставленої мети при мінімальних матеріальних, енергетичних, трудових, тимчасових і т.п. витратах;

- або таке, яке при фіксованих витратах сягає виконання поставленої мети з максимальною ефективністю.

Загальне формулювання першого завдання ОКП СА виходить з порівняння витрат: оптимальний варіант вирішення S_0 вибирається з умови забезпечення мінімальних значень

загальних витрат $C_{об}$ на всьому горизонті життєвого циклу інновацій (ЖЦІ) при заданому (пороговому) значенні показника ефективності W_0 і пороговому значенні часу T_0 :

$$E(S_0) = \min_{S_i \in S} C_{об} \text{ при } W \geq W_0, T \leq T_0 \quad (1)$$

і додаткових обмеженнях: $a_j \leq a_{idon}$ або $a_j \geq a_{idon}$, де a_i – показник додаткових обмежень.

Загальне формулювання другого завдання ОКП СА виходить з порівняння значень показників ефективності W : оптимальний варіант вирішення вибирається з умови досягнення максимального значення показника ефективності при заданих (порогових) витратах C_0 на всьому горизонті ЖЦІ і часу T_0 :

$$\Theta(S_0) = \max W \text{ при } C_{об} \leq C_0, T \leq T_0, \quad (2)$$

і додаткових обмеженнях: $b_j \leq b_{idon}$ або $b_j \geq b_{idon}$.

У формулах (1) і (2) S_i – i -й альтернативний варіант можливих рішень; S_0 – оптимальний варіант рішення; S – безліч можливих альтернативних рішень; C_0 – задані витрати на всьому горизонті ЖЦІ (порогові значення); T_0 – граничний (заданий) термін життєвого циклу рішення. З ОКП СА випливає, що областю прийняття оптимальних рішень є область $(W, C_{об})$, в якій би формі не виражалися показники W і $C_{об}$. Постановка проблеми стимулювання ВТ діяльності у вигляді екстремальної задачі з вибором параметрів управління, пов'язаних у єдину систему з цільовою функцією, і завданням системи обмежень дозволяє здійснювати чітку класифікацію форм механізму стимулювання, а також якісний аналіз їх взаємозв'язків.

Відповідно до призначення даної роботи будемо вважати, що показник ефективності W є показник, що характеризує деякі громадські потреби при використанні того чи іншого варіанту рішення: варіанти розвитку ВТ діяльності, того чи іншого варіанту інновацій. Якщо припустити, що показник W приймає фіксовані значення, то задача зводиться до мінімізації поточних і одноразових витрат на задоволення суспільних потреб, що означає максимальну їх економію, т. е. завдання зводиться до першої формі ОКП СА. Звідси випливає, що при розробці моделі ВТ діяльності доцільно сформулювати завдання на знаходження мінімуму суспільних витрат або максимум економії суспільних витрат від впровадження інновацій, реалізації ВТ діяльності.

Зупинимося на питанні кількісної оцінки показника суспільних витрат $C_{об}$, який являє собою сукупність загальних поточних витрат і одноразових витрат (капітальні вкладення і витрати на нову техніку і технології, тобто на інновації – інноваційну продукцію (вироби), технології та послуги) на всьому впродовж ЖЦІ [6; 7].

Однак, оціночні критерії економічної ефективності нової техніки, які якщо застосовуються в планово-директивній економіці були адекватними для планово-директивної економіки, де вони в багатьох випадках працювали досить ефективно, то в сформованих ринкових умовах вони втратили своє значення як формально, так і по суті. Основними недоліками цих критеріїв, на переконання автора, є наступні:

- в них змішані ефекти споживача і виробника; тому при негативному ефекті в однієї зі сторін загальний результат може бути позитивним:

- для наведених витрат і капітальних вкладень у формулі розрахунку річного економічного ефекту $E_{нх}$ використовується централізовано встановлений нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень E_H , який в ринковій економіці не нормується;

- річний економічний ефект $E_{нх}$ у виробника розраховується за один рік, а у споживача за неможливо обґрунтований розрахунковий період, що дорівнює $1 / (P + E_H)$, де P – коефіцієнт реновації;

- не враховується динаміка параметрів, включених у формулу розрахунку $E_{нх}$ у міру старіння нової техніки;

- величина ефекту $E_{нх}$ залежить від вибору бази порівняння;

- при розрахунку ефекту $E_{нх}$ капітальні та поточні витрати приймаються

пропорційними річної продуктивності нової техніки, що викликає сумніви;

- показник $E_{НХ}$ не дозволяє повною мірою оцінити ні окупність, ні прибутковість нової техніки;

- при розрахунку вигоди споживача не враховується часовий чинник, тобто підсумовуються вигоди різних років без приведення до початкового періоду або до якогось фіксованому моменту часу і т. п.

Як наслідок цих недоліків, при яких розраховується ефект в явному вигляді не отримували ні господарюючі суб'єкти, ні держава.

Нам видається, що критерії економічної ефективності ВТ діяльності, повинен враховувати одноразові і поточні витрати за життєвий цикл інновацій, показувати їх прибутковості окупність і абсолютне значення доходу господарюючого суб'єкта від виробництва або експлуатації ВТ продукції. Саме тому він не повинен містити недоліки, властиві критерієм $E_{НХ}$.

Перерахованим вище вимогам найбільш повно відповідає оціночний показник ефективності інвестицій – чистий дисконтований дохід NPV, який визначається як сума поточних ефектів за весь розрахунковий період, приведених до початкового кроку, або як перевищення сумарних вигод над сумарними витратами.

$$NPV = A_R - A_Z - \sum_{t=0}^{T_R} R_t a_t - \sum_{t=0}^{T_R} Z_t a_t \quad (3)$$

де A_R – грошовий приплив капіталу; A_Z – грошовий відтік капіталу; $a_t = 1/(1 + E_t)^t$ – коефіцієнт дисконтування (приведення) при ставці прибутковості E_t ; T – розрахунковий період часу (або період життєвого циклу інновацій); R_t – результати (приплив капіталу), одержувані від інновації в t -му періоді; Z_t – витрати, пов'язані із здійсненням (створенням, реалізацією) інновацій в t -му періоді.

Формула (3) може бути записана також в наступному вигляді:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{W_t - C_{обт}}{(1 + E_t)^t} - K_0 - \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 - E_t)^t} \quad (4)$$

де K_0 – одноразові початкові капіталовкладення; K_t – капіталовкладення, які здійснюються в t -му періоді.

Показник $W_t / (1 + E_t)^t$ є чисте грошове надходження господарюючому суб'єкту після сплати податків, перераховане дисконтуванням на початковий період інвестицій. Показник $(C_{обт} + K_t) / (1 + E_t)^t$ є поточні дисконтовані інвестиції та витрати у розглянутий момент часу. З виразів (3) і (4) видно, що показник NPV враховує результати від експлуатації ВТ продукції, одноразові і поточні витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією цієї продукції за весь її життєвий цикл, показує приріст капіталу господарюючого суб'єкта. Чим більше цей приріст, тим вище конкурентні можливості продукції, тим її виробництво є більш економічним. Величина NPV, насамперед, визначається техніко-експлуатаційною досконалістю ВТ продукції та раціоналізацією її виробництва і реалізації, тому розрахунок грошових потоків при обчисленні NPV повинен вестися з урахуванням динаміки експлуатаційних витрат і продуктивності у міру старіння обладнання, технологій і систем обслуговування.

Критерій NPV має похідні оціночні критерії: індекс прибутковості (PI); внутрішня норма прибутковості (IRR); період окупності (PBP); середня норма прибутку (ARR). Вони розраховуються за тими ж параметрами, які входять в формули (3), (4) і можуть більш повно характеризувати ту чи іншу сторону економічної ефективності ВТ діяльності економічних систем.

Часто на практиці неможливо визначити прибуток (ступінь задоволення суспільних потреб від розвитку інновацій і реалізації ВТ діяльності. У цьому випадку ефект від впровадження інновацій, нової техніки і реалізації ВТ діяльності доцільно оцінити за критерієм «дисконтовані чисті витрати» (NPZ), що визначається у вигляді:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{C_{обт}}{(1 + E_t)^t} + \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 - E_t)^t} + K_0 \quad (5)$$

який вимірює поточні і одноразові витрати за ЖЦ і приводить їх до початкового етапу.

Критерій (5), по суті, є сума одноразових і поточних витрат за термін життєвого циклу інновацій, приведений до початкового періоду інвестицій. Він як критеріальний показник, як нам представляється, більш кращий, ніж NPV, тому що прогнозувати майбутні доходи набагато складніше, ніж витрати.

Формула (5) дисконтованих чистих витрат дозволяє оптимізувати всі витрати на створення інновацій і реалізацію ВТ діяльності шляхом знаходження розумного компромісу (Парето-ефективне рішення) між поточними матеріально-енергетичними витратами, разовими і поточними капітальними вкладеннями і витратами на трудові ресурси. При цьому, якщо у формулі (5), що виражає витрати суспільної праці на розвиток ВТ діяльності, вважати, що новостворена вартість за вирахуванням заробітної плати розподіляється пропорційно не тільки по капіталовкладенням, а й зайнятій робочій силі, то вона може бути записана у вигляді:

$$NPZ = \sum_{t=0}^T \frac{C_{MЭt} + (1+m^1)V_t}{(1+E_t)^t} + K_{\Sigma} \quad (6)$$

де $C_{MЭt}$ – поточні матеріально-енергетичні витрати в t-ому періоді; V – фонд заробітної плати в t-ому періоді; m^1 – норма додаткового продукту.

$$K_{\Sigma} = K_0 + \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1-E_t)^t}$$

Формула (6) відображає той факт, що з впровадженням інновацій, нової техніки використовується більш кваліфікована робоча сила, пропозиція якої в сучасних умовах обмежена. З виразу (6) впливає формула для критерію максимізації економії суспільних витрат від впровадження інновацій:

$$E = \left[\sum_{t=0}^T \frac{C_{MЭt}^0 + (1+m^1)V_t^0}{(1+E_t)^t} + K_{\Sigma}^0 \right] X_t^1 \left[\sum_{t=0}^T \frac{C_{MЭt}^p + (1+m^1)V_t^p}{(1+E_t)^t} + K_{\Sigma}^p \right] X_t^l = \max, \quad (7)$$

де E – економія суспільних витрат від впровадження інновацій; X_t^l – обсяг суспільного продукту i-й галузі по l-му технологічному способу [8;9]; $C_{MЭt}^0$, V_t^0 , K_{Σ}^0 – поточні матеріально-енергетичні витрати, фонд заробітної плати, основні фонди на одиницю випущеної продукції в t-ому періоді [5, 6]; $C_{MЭt}^p$, V_t^p , K_{Σ}^p – відповідно ці параметри в t-ому періоді при випуску ВТ продукції, нової техніки [2;3].

Для отримання моделі стимулювання ВТ діяльності необхідно цей критерій доповнити умовами-обмеженнями, так щоб в них знайшли відображення відповідні форми механізму стимулювання ВТ діяльності. Це дозволить пов'язати ефект у вигляді економії витрат від впровадження інновацій з механізмом економічного стимулювання. В першому наближенні механізм стимулювання можна обмежити формами матеріального заохочення за впровадження інновацій і ВТ діяльність. До них слід віднести: регіональні фонди економічного стимулювання розробки та впровадження інноваційної діяльності (Q); фонди матеріального заохочення підприємств, організацій учасників діяльності (G); фонди заробітної плати персоналу підприємств і організацій – учасників ВТ діяльності (V) і спеціальні премії за науково-технічні досягнення (B).

Розміри форм матеріального заохочення є функцією ефекту, одержуваного від впровадження інновацій, активізації ВТ діяльності. Чим вище економія витрат суспільної праці, тим у більшій мірі розширюються можливості заохочення і стимулювання за впровадження інновацій, за розвиток ВТ діяльності. Тому можна задати обсяг фондів (як форма механізму стимулювання) у розглянутий період з урахуванням одержуваного ефекту. Збільшення фондів зі зростанням ефекту створить зацікавленість у будь-якому впровадженні

науково-технічних нововведень, в досягненні максимальної ефективності і ВТ діяльності.

Фонди заохочення в кількісному вираженні при цьому не повинні перевищувати заданих порогових значень $Q(\varepsilon)$, $G(\varepsilon)$, $W(\varepsilon)$, $B(\varepsilon)$ [2;3]. З урахуванням цих обмежень в першому наближенні економіко-математичну модель стимулювання активізації ВТ діяльності та впровадження інновацій, можна представити таким чином:

$$E = \left[\sum_{t=0}^T \frac{C_{\varepsilon t}^Q + (1+m^Q)v_t^Q}{(1+E_t)^t} + K_{\Sigma}^Q \right] X_t^1 - \left[\sum_{t=0}^T \frac{C_{\varepsilon t}^P + (1+m^P)v_t^P}{(1+E_t)^t} + K_{\Sigma}^P \right] X_t^2 = \max, \quad (8)$$

При

$$W > W_n, \sum_{i,j} q_i f_{ij} x_i^1 \leq Q(\varepsilon), \sum_{i,j} g_i f_{ij} x_i^1 \leq G(\varepsilon), \sum_{i,j} w_i f_{ij} x_i^1 \leq W(\varepsilon), \sum_{i,j} b_i f_{ij} x_i^1 \leq B(\varepsilon),$$

де q_i , g_i , w_i , b_i – нормативи використання відповідних фондів заохочення за інновації і активізацію ВТ діяльності; f_{ij} – фондомісткість ВТ продукції галузі за аналізований період.

Висновки. Переваги представленої моделі, на думку автора, полягають в тому, що вона дозволяє пов'язати воедино формування фондів стимулювання інновацій та активізації високотехнологічної діяльності та ефект, одержуваний від їх впровадження, виражений у вигляді максимуму економії витрат живої і матеріалізованої праці. Разом з тим, вона потребує подальшого дослідження і розвитку. Так, наприклад, дана модель не враховує всіх зв'язків механізму стимулювання високотехнологічної діяльності, що відносяться до руху форм матеріального заохочення, вимагає відпрацювання нормативної бази. Зокрема, пропонується модель вимагає визначення довгострокових нормативів матеріальних, енергетичних, трудових і капітальних витрат, виходячи з прогнозу можливості досягнення необхідних технічних, економічних і соціальних параметрів інновацій та організації високотехнологічної діяльності, а також пов'язаних з ними довготривалих нормативів формування і використання фондів заохочення, фондів заробітної плати і т. п.

Література:

1. Актуальні питання інноваційного розвитку держави, регіонів, підприємств / Під. ред. В.І. Захарченко. Луганськ: Ноулідж, 2014. – 184 с.
2. Гамидов Г.С. Инновационная экономика: стратегия, политика, решение / Г.С. Гамидов, Исмаилов Т.А., Туккель И.Л. –СПБ.: Политехника, 2007.
3. Гамидов Г.С. Синтемологические основы инновации / Г.С. Гамидов, А.А. Акимов, В.Г. Колосов. – СПб.: Политехника, 2002.
4. Захарченко В.И. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика : [монография] /В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Л.В. Ширяева. – Одесса: Фаворит, 2011. – 598 с.
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : [монографія] / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
6. Методика визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх випровадження / Керівник НДР проф. В. Александрова. – Київ: ІПП НАНУ, 1998. – 51 с.
7. Філіппова С.В. Особливості проекту комерціалізації інноваційних розробок промислового підприємства : [монографія] /С.В. Філіппова, Ю.В. Ковтуненко. – Луганськ: Ноулідж, 2013. – 214 с.
8. Яковлев А.І. Проектний аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності : [навч. посібник] /А.І. Яковлев. – Харків: НТУ «ХПИ», 2010. – 216 с.

Kononenko Ya.V.

Post-graduate student

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv, Ukraine

METHODIC APPROACHES TO EFFICIENCY EVALUATING OF EXPORT-IMPORT OF ENTERPRISE

Кононенко Я. В.

аспірант

Національний Технічний Університет «Харківський Політехнічний Інститут», м. Харків

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Methodical approaches to economic efficiency evaluation of export-import operations of enterprise are classified. The Veblen effect, or the law of prestigious (fashion) consumption of products in perfume and cosmetics subsector of chemical processing industries of Ukraine, is considered. The importance of consumer's "goodwill" and Veblen's theory of competition is emphasized: the case of the brand of French perfume "Chanel No. 5".

Key words: economic efficiency, export-import activity, competition, the Veblen effect, the "goodwill", perfume and cosmetics subsector.

У статті систематизовано методичні підходи до оцінки економічної ефективності експортно-імпортних операцій підприємства. Розглянуто ефект Веблена, або закон престижного (іміджевого) споживання продукції у парфумерно-косметичній підгалузі хімічної галузі переробної промисловості України. Зроблено акцент на значущості «гудвілу» споживача та вебленівської конкуренції на прикладі марки французьких парфумів «Chanel No. 5».

Ключові слова: економічна ефективність, експортно-імпортна діяльність, конкуренція, ефект Веблена, «гудвіл», парфумерно-косметична підгалузь.

In the current economic conditions, many industrial enterprises export their products abroad or use imported raw materials, components, machinery and equipment, technologies and services. At the same time, integration in the international division of labor and the implementation of export-import operations (EIO) is a challenge for any enterprise. Export-import activity can promote the economic efficiency increasing of the company that carries out production activities, being subject to the availability of mechanisms for the evaluation and classification of impact factors at the efficiency, as well as methodic approaches to its evaluating.

Based on the analysis of existing literature references, it is possible to classify methodic approaches to analyzing the efficiency of EIO and export-import activity of industrial enterprise as follows (Table 1):

Table 1

**Methodic approaches to evaluating the efficiency of EIO of enterprise
(subject of analysis and sectoral focus)**

Representatives	Group of methods	Subject of the analysis	Economic sector
Blyzniuk V. P. [1]	analytical	export	-
Bubenko S. P. [2]	panel	export	engineering
Dem'ianchenko A. H. [3]	comparative, cost, calculation	export	metallurgy
Duryts'ka H. V. [4]	comparative, integrated	export	-
Kramareva O. M. [5]	income	export, import	engineering
Mashtalir Ya. P. [6]	cost-effectiveness, target	export	engineering
Paska I. M. [7]	cost-effectiveness	export	agro-industrial complex
Filatova H. O. [8]	comparative	export	food

Reference: author's development

We believe that the content of each method to evaluate the economic efficiency of EIO of enterprise can be defined as follows:

1. *Analytical method* – the application of analytical assessment methods (based on methods and procedures of mathematical statistics).
2. *Integral method* – determining the integral index of evaluating the efficiency of EIO.
3. *Panel method* – the formation of indicators.
4. *Comparative method* – comparing return from exports of goods with the return from its sales in the domestic market.
5. *Income method* – determining the economic effect of the transaction.
6. *The method of profitability* – the ratio of export earnings to the cost of production and sales.
7. *Calculation method* – the achievement of break-even foreign prices.
8. *Task method* – the ratio of return to planned results (strategic) goals.

The mentioned approaches have their drawbacks and features, for example, the comparative approach is one that doesn't meet modern conditions of economic activity; the application of other

methods is strictly focused on export activities and isn't compatible with the efficiency of EIO. Special aspects concerning the efficiency of EIO of economic sector of industry are ignored, consequently, causing the need for appropriate modification methods of evaluation.

In order to analyze adequately the situation on export markets of perfume and cosmetics subsector of chemical processing industries of Ukraine, it is appropriate to take into account theoretical concept of perfect competition, imperfect competition and the Veblen effect. On this basis the following structural model of pricing for the products of perfumery and cosmetic subsectors is suggested. By definition of T. Veblen, consumers make purchases more for reasons of social prestige. In other words, perfumery and cosmetic products belong to such goods for which the consumer is willing to pay a higher price (over-price) for motives of social prestige, cultural standards and stereotypes. Higher sale price is entirely due to "goodwill" of the consumer [9].

Similarly, the "goodwill" is consumers' willingness to "overpay" for a prestigious product, imperceptible part of the price of goods, and can be used for determining the difference in the price of goods of comparable consumer qualities, but ones that nevertheless belong to different price categories and usually are distributed in various marketing consumer groups. This could be defined as the difference in the amount of the share of profits for comparable goods (excluding taxes), as follows:

$$G = \Delta PR = PR_2 - PR_1 = P_2 - (P_1 - \sum PSC_1) \quad (1)$$

where:

- G – the volume (valuation) of "goodwill" in the structure of consumer prices;
- ΔPR – the difference between the proportion of income in the structure of prices of goods of high and lower price groups to objectively comparable consumer qualities;
- PR – the profit in the price structure;
- P – the selling price of the corresponding product;
- PSC – production cost items and marketing costs (cost of production and sales) in the structure of the product price.

In practice, determining of G is a complex methodological task because of the complexity of criteria forming for comparing consumer qualities, of such different products as perfume with different perfume compositions. The solution to this task may be a practical experiment of the "blind" evaluation of consumer quality (choice) of a number of goods carried by consumers by statistically significant and representative sample frame.

The classic example of importance of consumer's "goodwill" and Veblen's theory of competition is the brand of French perfume "Chanel No. 5". This perfume, launched in the market in 1921, is still one of the leaders in sales of prestige fragrances and the quintessence of good taste. The cost of "Chanel No. 5" Parfum Grand Extrait Flacon (225 ml), manufactured by Chanel S. A. (France), amounted to 1,960 euros in 2015. The cost of a standard bottle of 7,5 ml (parfum) in the retail sale is 119 euros, the cost of a standard bottle of 50–60 ml (eau première) is 89–116 euros. We can assume that the share of profits and "goodwill prices" in the structure of prices of "Chanel No. 5" of Chanel S. A. is exceptionally high [10].

It is necessary to pay attention to costs on marketing and product promotion which converts it to higher price categories. This is a specific aspect of perfume and cosmetic products. From this point of view, the appropriate cost items of the enterprise should be considered as a factor equal to the value of costs on the improvement of the production process or of costs for new products creating [11].

Thus, it is necessary to increase costs for quality, marketing and research and development of Ukrainian enterprises under study. Historically, the perfume and cosmetics industry is strategic in France, consumers are already ready to pay for French brands (the Veblen effect), due to marketing strategies of companies and state support, that can be noted by Ukrainian producers for their strategic and productive objectives.

References:

1. Blyzniuk V. P. Mizhnarodnyj stratehichnyj marketynh v systemi upravlinnia zovnishn'otorhovel'noi diial'nistii pidpriemstva: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.02 / V. P. Blyzniuk. — Kyiv: Ukr. akad. zovnish. torhivli, 1999. — 20 s.
2. Bubenko S. P. Orhanizatsijno-ekonomichnyj mekhanizm eksportnoi diial'nosti pidpriemstva: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / S. P. Bubenko. — Kharkiv: Khark. derzh. ekon. un-t, 2003. — 20 s.
3. Dem'ianchenko A. H. Metody analizu i otsinky efektyvnosti eksportnoi diial'nosti metalurhiynykh pidpriemstv: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / A. H. Dem'ianchenko. — Pryazov. derzh. tekhn. un-t. — Mariupol', 2005. — 20 s.
4. Duryts'ka H. V. Ekonomichne rehuliuвання zovnishn'oekonomichnoi diial'nosti promyslovoho vyrobnytstva: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.00.03 / H. V. Duryts'ka. — L'viv: NAN Ukrainy. In-t rehion. doslidzh., 2007. — 20 s.
5. Kramareva O. M. Otsinka efektyvnosti eksportu ta importu mashyn i obladnannia vitchyznianymy pidpriemstvamy: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / O. M. Kramareva. — Kharkiv: Khark. nats. ekon. un-t, 2005. — 21 s.
6. Mashtalir Ya. P. Mekhanizm upravlinnia zovnishn'oekonomichnoi diial'nistii mashynobudivnoho pidpriemstva: avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / Ya. P. Mashtalir. — Khmel'nyts'kyj: Khmel'nyts. nats. un-t, 2009. — 20 s.
7. Paska I. M. Orhanizatsiia i ekonomichna efektyvnist' zovnishn'oekonomichnoi diial'nosti pidpriemstv APK: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.07.02 / I. M. Paska. — Mykolaiv: Mykolaiv. derzh. ahrar. akad., 2000. — 19 s.
8. Filatova H. O. Orhanizatsijno-ekonomichnyj mekhanizm vyznachennia efektyvnosti zovnishn'oekonomichnoi diial'nosti pidpriemstv: Dys... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / H. O. Filatova. □ K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2004. — 21 s.
9. Kononenko Ya. V. Chynnyky vplyvu na efektyvnist' eksportno-importnykh operatsij pidpriemstva / Ya. V. Kononenko // Economics, management, law: innovation strategy : Collection of scientific articles. — Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China. — 2016.
10. Chanel [The Company Chanel S. A. : Company's web site]: [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.chanel.com>.
11. Hoferber Yu. V. Vyznannia efektyvnosti provedennia audytu marketynhovo diial'nosti / Yu. V. Hoferber // Biznes Inform. - 2013. - № 10. - С. 311-316.

Korolovich Oksana,

Postgraduate

Mukachevo State University

THE METODICAL APPROCHES FOR STUDY THE ESSENCE OF SMALL BUSINESS STRUCTURAL

Королович О.О.

аспірант

Мукачівського державного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

The article says that significant part of the industrialized countries achieve the high progress in socio-economic development owing to public policy that aims to support and cultivation the small business structural. It is related to the circumstance as the circumstance as like as this is an important sector of the market economy

Keywords: support and cultivation the small business structural; small business structural; public policy

У статті вказано, що більшість індустріально розвинених країни світу досягли значних успіхів у соціально-економічному розвитку завдяки державній політиці, спрямованій на підтримку та розвиток малого підприємства. Це пов'язано з тим, що саме «мале підприємництво» розглядається як важливий сектор ринкової економіки.

Ключові слова: підтримка та розвиток малого підприємства; мале підприємництво; державна політика.

Успіх ринкових перетворень та ефективність розвитку регіональної господарської системи значною мірою залежить від того, чи вдасться реалізувати потенціал малого підприємництва, як динамічного та високо мобільного сектору економіки. Зокрема, мале підприємництво формує саме ті елементи регіональної господарської системи, без яких регіональна економіка не може розвиватися [7], а саме: 1) підсистему задоволення

споживчих запитів, щодо виробництва продукції, товарів та послуг. Так, в Україні, щодо обсягу виробленої продукції, товарів, послуг - станом на 2014 р., малі підприємства задовольняли 17,1 % від загального обсягу споживчих запитів переважно на локальних регіональних товарних ринках; 2) підсистему зайнятості місцевого населення. Мале підприємство сприяє широкій зайнятості місцевого населення і забезпечує зростання його доходів. Зокрема у 2014 р., у сфері малого підприємництва: кількість зайнятих працівників склала 4115,2 тис. осіб; з них на умовах найму 2420 тис. осіб. Крім того працюючи на локальному ринку суб'єкти малого підприємництва орієнтуються на використання ресурсного потенціалу регіонів. Віще наведене дозволяє зробити висновки, що розвиток малого підприємництва є одним із найбільш перспективних напрямків формування багатоукладності економіки, становлення нових організаційно-правових форм господарювання та створення конкурентного середовища. Разом з тим виявлена відсутність усталеного визначення у визначеній площині, що проілюстровано за даними табл. 1.

Таблиця 1

Еволюція розвитку малого підприємництва в Україні (розроблено автором)

Джерело	Сутність визначення
Етап виникнення категорії «малого підприємництва» (з 1991 р. до 2000 р.)	
Варналій З.С., [3, с.23].	Визначив: "малий бізнес"- як діяльність «малих підприємств» та «громадян-підприємців», з метою одержання прибутку; "мале підприємство" - як самостійну та систематичну інноваційну діяльність «громадян-підприємців» та «малих підприємств», реалізовану на власний ризик для отримання підприємницького доходу
Покропивний С.Ф., Колот В.М. (1998 р.) [6].	виокремлює індивідуальну й колективну форми підприємницької діяльності, тобто такі можливі види останньої, як: малий бізнес/мале підприємство, що базується на особистій власності або оренді майна, за виключенням «особистого селянського господарства»;
Етап законодавчої конкретизації категорії "малого підприємництва" (2001-2010 рр.)	
Красота О. (2010 р.) [3]	Доцільним є розгляд підприємницької діяльності, через призму її загальних типових рис (що характеризують середовище, що формує малий бізнес, згідно діючого законодавства України) та саме специфічного підвиду підприємництва (що визначається певними перевагами та недоліками) .
Етап адаптації національних стандартів до міжнародних, у т.ч. після набуття чинності Закон України № 4618-VI	
Чеботарьова Н.М., Демченко О.Г. [8, с. 32-33]	суб'єктами малого підприємництва визнають фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, середня кількість працюючих у яких за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом НБУ (ч. 3 ст. 33). Крім того, з числа суб'єктів малого підприємства, виокремлюють під категорію суб'єктів мікропідприємства, котра включає фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, середня кількість працюючих у яких за звітний період не перевищує 10 осіб та річний дохід яких від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом НБУ
Папп В. В. [5, с. 160 - 164]	Мале підприємство є важливою складовою ринкового господарства, невід'ємним елементом конкурентного механізму. ... воно є одним з провідних секторів ринкової економіки і значною мірою впливає на зайнятість, темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП, структурну перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат..... Малі компанії здатні оперативно реагувати на зміни споживчого попиту і за рахунок цього забезпечувати необхідну рівновагу на споживчому ринку.

Це пов'язане із специфікою формування законодавчої бази в сфері малого підприємства, періодизацію якого можна узагальнити у межах декількох історичних етапів. Так, періодизація розвитку малого підприємства в Україні є наступною:

Виникнення категорії «малого підприємства» у законодавчому полі України припадає на період з 1991 р. по 2000 р. Після набуття Україною незалежності її економіка опинилася в стані глибокої кризи (що була викликана застосуванням командно-адміністративної системи управління, руйнуванням налагодженої системи господарських зв'язків та рядом ін.. факторів). Так, у 1991-1992 рр. національний дохід знизився на 15 %, промислове виробництво на 9%. З метою реалізації успішних ринкових перетворень та розвитку регіональних господарських систем, з 1991 р. мале підприємство почало процес свого формування, вже як самостійне соціально-економічне явище. Специфічним є те, що на кінець 2000 р. кількість офіційно зареєстрованих суб'єктів малого підприємства, у порівнянні 1991 р., збільшилася на 428%. Окреслений стрімкий розвиток кількості суб'єктів малого підприємства, на нашу думку, пов'язаний:

- із активним розвитком інститутів підтримки малого підприємництва, зокрема заснування Українського національного фонду підтримки підприємництва і розвитку конкуренції (який у 1995 р. був на трансформований в Український фонд підтримки підприємництва);

- рядом законодавчих ініціатив: а) прийняттям ВРУ Закону України «Про підприємництво» (№ 698-12), що визначав загальні правові, економічні та соціальні засади здійснення підприємницької діяльності громадянами та юридичними особами на території України. Констатуємо, що дія цього Закону поширювалася на суб'єктів малого підприємництва незалежно від форми власності, у тому числі тих, що здійснювали діяльність у галузі сільського господарства (яка з 2003 р. регулювалася окремим Законом України, «Про особисте селянське господарство» № 742-IV). Відтак даний Закон втратив чинність з 2004 р.; б) формування у травні 1991 р. Державного комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємництву (травень 1991 р.), завданням якого, було надання державної підтримки і координація розвитку малого підприємництва, реалізація стратегії державної політики розвитку суспільного виробництва, сприяння структурній перебудові економіки; в) поява Указу Президента України «Про внесення змін до Указу Президента України № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 746/99 (яким впроваджувалася спрощена система оподаткування, обліку та звітності). У зв'язку з виділеними законодавчими ініціативами, категорія "малого підприємництва" була чітко відмежована від терміну «домогосподарство» та привернула увагу вітчизняних науковців, які робили спроби відмежувати її від категорії «малий бізнес» та встановити зв'язок із категоріями «індивідуальні підприємці».

Другий етап розвитку "малого підприємництва" припадає на 2001-2010 рр. Для нього характерним є зростання загальної кількості суб'єктів малого підприємництва з 254030 од. у 2000 р. до 2162004 тис. од. у 2010 р. [1], із западиною що припадає на 2005 р. - період зміни економічного курсу України, у який країна пережила постсоціалістичну ринково-трансформаційну кризу). Зменшення кількості суб'єктів малого підприємництва у 2005 р. пов'язане із зростанням податкового навантаження. Крім того, зростання загальної кількості суб'єктів малого підприємництва у 2000-2003 рр. та її зниження у 2003-2005 рр., опосередковано забезпечено за рахунок виключення із складу суб'єктів малого підприємництва фермерських господарств, згідно положень Закону України «Про особисте селянське господарство» № 742-IV та Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 р. № 2063 та Господарського кодексу України (ГКУ). Зокрема, згідно Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» були виділені критерії "малого підприємництва" (який розумівся як синонім «малого бізнесу»). Суб'єктом малого підприємництва визнавалась та юридична особа, що має середньооблікову чисельність працюючих за звітний період до 50 осіб, та обсяг валового доходу у сумі еквівалентній п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом НБУ. У 2005 р. ст. 55 п.3 виключено з ГКУ.

Цей період був прийнятний ряд інших Законів України, зокрема: 1) «Про особисте селянське господарство» № 742-IV, що призвів до законодавчого оформлення терміну «особистого селянського господарства». Зокрема, ця господарська діяльність, на сьогодні, не відноситься до підприємницької. Зважаючи на виділене положення закону, категорія «особистого селянського господарства» відноситься до специфічних малих форм господарювання; 2) «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» № 755-IV, який регулює відносини, які виникають у сфері державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, однак не визначає правовий статус фізичної особи-підприємця. Виділена законодавча конкретизація призвела до активного вивчення категорії малого підприємництва.

У наслідок руйнівного впливу кризових явищ 2007 – 2009 рр. пов'язаних з фінансовою та економічною кризою в Україні було наявне зменшення чисельності малих підприємств та інші негативні тенденції в окресленій сфері. В наслідок цього: спостерігалась активізація

розвитку транскордонного співробітництва малого підприємництва; зроблена спроба покращення умов ведення малого бізнесу, і пов'язана з цим перша зміна критеріїв, віднесення підприємств до малих, яка припала на 2008 р. та була пов'язана із прийняттям Закону України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності” №523VI).

Згідно окресленого законодавчого акту, малими підприємствами визнаються ті суб'єкти, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг), за цей період, не перевищує 70 мільйонів гривень. Ця зміна критеріїв стала одним з кроків у наступній трансформації та значній диференціації категорії "малого підприємництва".

Третій етап (з 2011 р. і до сьогодні) пов'язаний з адаптацією національних стандартів до міжнародних норм регулювання малого підприємництва. Цей етап пов'язаний із поступовим розгортанням в Економіці України глибокої кризи, каталізаторами якої стали: революція, анексія Росією Криму, військовий конфлікт на Донбасі. В результаті наростання кризових явищ таких, як девальвація національної валюти, зниження золотовалютних резервів та обсягів промислового виробництва Україна класифікується міжнародними рейтинговими агентствами, як країна, що знаходиться в переддефолтному стані. Для стабілізації ситуації уряд України спрямував зусилля на активізацію розвитку міжнародного партнерства. Окреслене вимагало адаптації законодавства про мале підприємництво до європейських норм. Відтак третій етап характеризується другою зміною критеріїв віднесення підприємств до малих, яка була пов'язана із набуттям чинності Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" 22.03.2012 р. 4618-17 та внесенням змін до ГКУ. У зв'язку із нестабільною законодавчою базою загальне статистичне значення, щодо кількості суб'єктів малого підприємництва, є важкопрогнозованим. Згідно окреслених нормативно-правових актів, як суб'єкти малого підприємництва визначалися: 1) суб'єкти мікропідприємництва, зокрема, фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку, як фізичні особи - підприємці та юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності (у яких середня кількість працівників за звітний період не перевищує 10 осіб, а річний дохід від діяльності 2 млн. євро за середньорічним курсом НБУ); 2) суб'єкти малого підприємництва: фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку, як фізичні особи - підприємці та юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності (у яких середня кількість працівників за звітний період не перевищує 50 осіб, а річний дохід від діяльності суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом НБУ).

Можна виділити ряд сучасних підходів сформованих після набуття чинності Законе України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" № 4618-VI, значна кількість яких виявляє відсутність консенсусу у розумінні категорії «Мале підприємництво». Разом з тим, підхід Красоти О. є найбільш доцільним та сприяє розгляду категорії «мале підприємництво», як системи. Аналіз наведених вище підходів дозволяє констатувати, що категорія "малого бізнесу" може розглядатися як певна форма організації економічної діяльності: суб'єктів мікропідприємництва та суб'єктів малого підприємництва, що передбачають певну державну підтримку та стимулювання розвитку; малих форм господарювання, зокрема, особистих селянських господарств.

Література:

1. Бутенко А.І. Тенденції розвитку малого інноваційного підприємництва в Миколаївському регіоні / А.І. Бутенко, Н.В. Гришина // Економічні інновації - Вип. № 52 – С. 250-254
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К.: Знання, 2001.–256 с.
3. Красота О. Мале підприємництво: економічна сутність та роль у подоланні кризи / О. Красота // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка - № 117. – 2010 р. – С. 37-40.
4. Міжнародна економіка: навч. посіб. / Ю.Г. Козак, Ю.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін.- 2 вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 675 с.

5. Папп В.В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні / Папп В.В. // Бізнес-Інформ. - № 6. – 2013 р., С.160-164.
6. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник./ С.Ф. Покропивний, В. Колот– К.: КНЕУ, 1998. – 352 с.
7. Фединець Н.І. Соціологія ринку / Н.І. Фединець, Ю.Б. Миронов, М.Р.Гонська // [Електронне джерело]. – Режим доступу: <http://kerivnyk.info/sociologia-gynku3>
8. Чеботарьова Н. М. Комплексний аналіз малого підприємництва Луганської області як складова формування соціально-економічного розвитку регіонів / Н. М. Чеботарьова, О. Г. Демченко // Економічний вісник Донбасу № 2 (36), 2014. - С. 32-37.

Levitskiy T. Yu.

graduate student

Daghestan State Technical University, Mahachkala, The Russian Federation

COMPETITIVE STRATEGY IN THE CONSTRUCTION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT INDUSTRY

Левицкий Т.Ю.

аспирант

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,

г. Махачкала, Российская Федерация

КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

The necessity of the choice of competitive strategy, taking into account the operating conditions, prospects and real opportunities for innovative development of the enterprises of the building complex. The possibility of developing a competitive strategy based on the assessment of the construction companies building

Keywords: *building products, competitive strategy, the potential competitiveness.*

Доказана необходимость выбора конкурентной стратегии, учитывающей условия функционирования, перспективы и реальные возможности для инновационного развития предприятий строительного комплекса. Обоснована возможность разработки конкурентной стратегии на основе оценки потенциала строительного предприятия.

Ключевые слова: *строительная продукция, конкурентная стратегия, потенциал, конкурентоспособность.*

Реформирование строительных организаций и предприятий, направленное на их ускоренную адаптацию и повышение конкурентоспособности в условиях рынка является одним из главных направлений реализации структурной политики экономического развития Российской Федерации. Долгосрочная конкурентоспособность строительного предприятия зависит от его умения своевременно распознавать релевантные перемены в конкурентной среде и развивать свои ресурсы так, чтобы адекватно отвечать на эти изменения. Это должно быть достигнуто за счет оптимизации имеющихся у строительных организаций и предприятий финансовых и имущественных активов, совершенствования управления производством, усиления корпоративного контроля и повышения ответственности руководителей за результаты принимаемых решений, снижение издержек, интенсификации инновационной и маркетинговой деятельности. При этом особое значение приобретает решение вопроса о конкурентном потенциале строительного предприятия, который следует интерпретировать в качестве предпосылки успешной деятельности в перспективе [1].

Большинство современных концепций конкурентоспособности и рыночного лидерства хозяйствующих субъектов выходят за рамки традиционного стратегического управления и включают альтернативные стратегии устойчивого функционирования и развития предприятий. Ключевой альтернативной стратегией устойчивого функционирования и развития строительных предприятий является формирование и эффективное использование конкурентоспособного потенциала, осуществляемое в современных условиях в рамках разрабатываемой конкурентной стратегии.

Постановка целей и выбор конкурентной стратегии, учитывающей условия функционирования, перспективы развития и реальные возможности предприятий строительного комплекса, имеют решающее значение для повышения эффективности

использования конкурентоспособного потенциала строительных предприятий. Это касается как выбора своей ниши на рынке строительной продукции, так и ориентации на достижение желаемых результатов (объемов производства, прибыли, рентабельности), требующих принятия стратегических решений. Причем, в краткосрочном плане на первое место выдвигается проблема текущей эффективности, т.е. превращение существующих ресурсов и компетенций в рыночные конкурентные преимущества, а в долгосрочной перспективе проблема заключается в развитии новых ресурсов и компетенций, которые позволили бы использовать рыночные возможности строительного предприятия.

В качестве отличительного признака стратегического принятия решений используются две характеристики — необратимость и долгосрочность последствий принятия решений. Это означает, что принятие стратегических решений меняет потенциал строительного предприятия, и возврат к предыдущему состоянию объекта управления если и возможен, то требует больших затрат времени, ресурсов или усилий. Решения, касающиеся использования имеющегося потенциала производственной базы, целесообразно относить к тактическим. Наиболее важные решения, касающиеся процессов формирования и изменения конкурентоспособного потенциала, можно отнести к стратегическим.

Все эти разнообразные проблемы требуют оценки возможности деятельности национальных производителей, в том числе предприятий строительного комплекса, в условиях специфических характеристик конкурентной среды застойного рынка, среди которых необходимо выделить следующие:

- стабилизация и/или падение спроса (предложения) на рынке;
- возрастание интенсивности и агрессивности конкуренции;
- небольшое количество слияний предприятий и приобретений небольших предприятий крупными компаниями, за счет слабой платежеспособности предприятий и высокой концентрации производства;
- относительно стабильные цены.

Учитывая перечисленные характеристики, необходимо детально проанализировать возможность использования следующих направлений конкурентной стратегии строительных предприятий:

1. Концентрация на обслуживании конкретного сегмента рынка путем определения, создания и использования растущих сегментов внутри застойного рынка.

Зрелые или застойные рынки, также как и все рынки состоят из множества сегментов и субсегментов. Часто один или более сегментов растут быстро, несмотря на общее отсутствие общего роста рынка или даже его упадка. Сбор и анализ отраслевой информации с целью точного определения сегментов с перспективами быстрого роста может помочь сконцентрировать свои усилия на наиболее перспективных направлениях деятельности, и таким образом, избежать положения жертвы стагнации. Умелое применение этого подхода обеспечивает здоровый рост и увеличивающуюся прибыль за счет конкурентных преимуществ целевых рынков.

2. Стремление к инновациям, открывающим возможности неценовой конкуренции. Инновации могут оживить спрос за счет создания новых важных сегментов рынка. С точки зрения стратегии конкуренции, успешные инновации открывают возможности неценовой конкуренции. Кроме того, дифференциация, базирующаяся на успешных инновациях, имеет дополнительные преимущества — конкурентам становится сложнее и дороже копировать продукцию лидера.

3. Повышение эффективности производства и сбыта за счет снижения себестоимости. Когда увеличение продаж не влечет за собой увеличение прибылей, альтернативой является увеличение маржинального дохода и повышение эффективности возврата инвестиций за счет снижения издержек производства.

Перечисленные стратегические моменты не являются взаимоисключающими. Попытки создания новой инновационной версии продукции могут привести к

формированию быстрорастущего сегмента рынка и повышению конкурентоспособности строительных предприятий.

Не менее важное значение для повышения конкурентоспособности имеет использование ресурсного потенциала строительного предприятия. При прочих равных условиях, чем шире выбор ресурсов и чем более прогрессивными они являются, тем потенциально легче занять выгодную позицию на рынке, успешно конкурируя по качеству, цене и другим параметрам строительной продукции. Ключевая роль в обеспечении эффективности его использования отводится разработанной конкурентной стратегии строительного предприятия, определяющей задачи и направления стратегических изменений и степень мобилизации ресурсного потенциала строительного предприятия. Исходя из необходимости решения вышеперечисленных задач, в процессе разработки конкурентной стратегии производится оценка потенциала строительного предприятия, его возможностей и ресурсов для достижения общих целей; анализ внутренних факторов, обеспечивающих рост и укрепление позиций: коммерческих, технологических, социальных; анализ внешних факторов, требующих принятия мер, направленных на приспособление к изменившимся условиям и возникшим ситуациям; оценка альтернативных направлений деятельности предприятия и выбор оптимальных вариантов для достижения поставленных целей; принятие решений, взятых за основу при разработке долгосрочных планов функционирования и развития.

Процесс формирования ресурсного потенциала строительного предприятия на стадии выполнения конкурентной стратегии предполагает наряду с эффективным распределением ресурсов также оценку источников их поступления. Основным инструментом, используемым для распределения ресурсов, является составление и исполнение бюджета, который может касаться не только денежных средств, но и запасов, капитальных средств, продаж и т.д.

Результаты формирования ресурсного потенциала определяются выбором стратегии хозяйствования и соответствующей ей системы маркетинга строительного предприятия.

Эффективность использования ресурсного потенциала строительного предприятия во многом определяется правильным выбором стратегии его оценки на основе выполнения следующих условий:

- Ресурсный потенциал строительного предприятия оценивается его реальными возможностями в избранной сфере деятельности;
- Ресурсный потенциал строительного предприятия характеризуется объемом ресурсов и резервов, как вовлеченных, так и не вовлеченных в производство;
- Ресурсный потенциал строительного предприятия определяется не только имеющимися ресурсами и возможностями, но и профессиональными способностями управленческого персонала.

Важнейшим условием эффективного использования ресурсного потенциала и соответственно эффективного осуществления конкурентной стратегии строительного предприятия является правильное распределение ресурсов во времени. В целях этого механизм использования ресурсного потенциала строительного предприятия приводится в соответствие с осуществляемой конкурентной стратегией, устанавливаются стратегические ориентиры использования ресурсов, которые фиксируют то, на какие цели могут осуществляться затраты. Далее, на стадии выполнения должна быть проанализирована потребность в ресурсах для решения отдельных задач и выполнения функций, определены приоритеты в распределении ресурсов таким образом, чтобы финансирование в наибольшей мере способствовало осуществлению конкурентной стратегии.

Развитию продуктового потенциала строительного предприятия способствуют: увеличение объемов продаж и повышение качества строительной продукции; техническое превосходство; непрерывные товарные инновации; эффективная реклама; доля рынка; знание бизнеса; успешное позиционирование на рынке. В целях обеспечения этого нами рекомендуется проводить анализ потенциала рынка строительной продукции; трендов рынка; перспектив развития в предположении неизменности технологий и структуры рынка;

факторов, влияющих на развитие структуры рынка вследствие экономического развития; изменения вкусов и предпочтений покупателей; действия конкурентов; ожидаемых инноваций. Строительные предприятия, осуществляющие успешное позиционирование на рынке, по нашему мнению, должны руководствоваться следующими правилами: постоянный поиск отличительных свойств товара; сочетание научно-технических достижений с экономической выгодой для предприятия и его заказчиков; сохранение лидирующего положения на рынке; своевременный уход с неперспективного рынка; возможность завоевания новой рыночной ниши; поиск компромисса с ведущими конкурентами на рынке по разделу сфер влияния и установлению контроля над определенным сегментом рынка. В практическом плане прочность рыночного положения строительного предприятия может рассматриваться как сравнительная прибыльность хозяйствования, характеризующая финансовые возможности удержания рыночных позиций. Для оценки рыночных позиций и их усиления строительному предприятию необходимо детализировать внутреннюю структуру совокупного потребительского эффекта и совокупных затрат, определить величину каждого их элемента и целенаправленно, выбрав определенную стратегию маркетинга, влиять на них в направлении повышения устойчивости своего присутствия на рынке.

В настоящее время среди аспектов эффективного формирования конкурентоспособного потенциала строительного предприятия наиболее сложными являются проблемы формирования инвестиционного потенциала.

Принятие решений по инвестированию строительных предприятий осложняется следующими факторами:

- множественность доступных вариантов вложения капитала;
- ограниченность финансовых ресурсов для инвестирования;
- риск, связанный с принятием того или иного решения по инвестированию;
- снижение платежеспособного уровня населения.

Для этого необходима рационализация использования инвестиционного потенциала строительного предприятия, заключающаяся в определении инвестиционных приоритетов и проведении политики стимулирования инвестиций в развитие инвестиционно-строительного комплекса Республики Дагестан; повышение уровня использования внешнего инвестиционного потенциала путем совершенствования дивидендной политики строительных предприятий.

Среди составляющих конкурентного потенциала строительного предприятия возрастающее значение приобретает информационный потенциал, характеризующий наличие и использование информационных ресурсов, относящихся в настоящее время к стратегическим ресурсам субъектов хозяйствования, поскольку наряду с эмпирическим знанием и опытом в хозяйственную деятельность вовлекается систематизированное теоретическое знание, которое превращается в непосредственную производительную силу. Одной из стратегических задач развития строительного предприятия является качественное совершенствование основных бизнес-процессов с одновременным внедрением новых информационных технологий с целью модернизации и существенного повышения эффективности строительного производства.

Теоретические обобщения проблем эффективного формирования и использования конкурентного потенциала строительного предприятия предопределили направление поиска оптимальных решений по восстановлению и совершенствованию использования трудового потенциала, определяемого совокупностью показателей, характеризующих рабочую силу и формы общественной организации труда и производства, включающего разработку современной модели трудовых отношений, предусматривающей качественно иные методы мотивации работников, повышение уровня профессиональных знаний и квалификации рабочей силы [2].

Разработка стратегии эффективного формирования и использования конкурентного потенциала строительного предприятия в значительной мере определяет эффективность его

функционирования в современных условиях хозяйствования и отвечает требованиям Концепции национальной безопасности Российской Федерации, в которой подчеркивается, что ослабление научно-технического и технологического потенциала страны, сокращение исследований на стратегически важных направлениях научно-технического развития, отток за рубеж специалистов и интеллектуальной собственности угрожают России утратой передовых позиций в мире, деградацией наукоемких производств, усилением внешней технологической зависимости и подрывом обороноспособности [3].

В рамках конкурентных рыночных отношений для обеспечения условий устойчивого функционирования строительных предприятий должны выполняться следующие требования:

- Существенное повышение надежности функционирования строительных предприятий и строгое соблюдение договорных обязательств;
- Повышение качества строительной продукции и степени ее готовности к эксплуатации;
- Изменение характера сооружаемых объектов, более полная их адаптация к изменяющимся условиям производства;
- Обеспечение безубыточной работы;
- Усиление мобильности строительных предприятий и организаций как важный фактор их конкурентоспособности на отечественном и зарубежном рынках.

Под воздействием выше изложенных требований к деятельности строительных предприятий существенно видоизменяются цели их конкурентной стратегии.

Таким образом, эффективное управление формированием и использованием конкурентного потенциала является одним из важнейших направлений стратегического развития и фактором эффективного функционирования строительного предприятия в условиях инновационного развития отрасли.

Литература:

1. Левицкий Т.Ю. Методические подходы к исследованию конкурентной среды строительных организаций// Стратегия эффективного развития отраслей национальной экономики: сб. матер. V Междунар. науч.-практ. конф., 9-10 октября 2013 г.– Махачкала: ДГТУ, 2013. – С. 154-156.
2. Левицкий Т.Ю., Зинченко Н.В. Стратегическое позиционирование строительной продукции на конкурентном рынке// Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. – 2015.- № 37. – С. 124-131.
3. Левицкий Т.Ю., Эсетова А.М. Факторы конкурентоспособности строительной продукции// Институциональные основы функционирования экономики в условиях трансформации: материалы международной научно-практической конференции, 23 мая 2014 г. – Нюрнберг, 2014 - Т.1.- С. 233 - 235.

Maksymiuk H.M.

Lecturer

Kharkiv National Automobile and Highway University

EMPLOYEES AS THE OBJECT OF RESEARCH IN ECONOMICS

Максимюк Г.М.

асистент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПЕРСОНАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Main categories, defining labor impact of employees were examined (work force, gainfully occupied population, manpower, labor potential, human capital). Evolution of these categories was studied. Works of domestic and foreign scientists in the part of meanings, they give to these categories, were analyzed. Capacity of the categories characterizing employees' labor impact was illustrated.

Key words: *employee, work force, labor, labor potential, human capital.*

У статті розглянуті основні категорії, що визначають персонал як об'єкт дослідження (робоча сила, економічно активне населення, трудові ресурси, трудовий потенціал, людський капітал). Виявлено основні векти їх історичного розвитку, досліджено їх сутність, проведено аналіз підходів вітчизняних та закордонних вчених до визначення сучасних категорій, що характеризують персонал. Запропоновано схему, яка ілюструє ємність цих категорій.

Ключові слова: робоча сила, трудові ресурси, трудовий потенціал, людський капітал.

В сучасних умовах господарювання, розвитку економічного середовища та взаємовідносин, докорінно змінилася роль людини у виробництві. За будь-яких умов, у різні політичні й економічні епохи, при різних системах, людські можливості були вирішальними в здобутку поставлених цілей. Стрімкий розвиток теорій щодо ролі персоналу в досягненні мети підприємства чи організації обумовив вибір теми дослідження та її актуальність.

Персонал як об'єкт дослідження знайшов своє відображення в наукових роботах дослідників минулого та сучасності. Систематизація генезису категорій з урахуванням зарубіжного досвіду, що характеризують персонал як об'єкт дослідження представлена фрагментарно. Метою цієї роботи є визначення основних категорій, які характеризують персонал.

Праця — це свідомо розумна діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних цінностей. Праця (всі розумові та фізичні здібності людей) є одним з факторів виробництва на ряду з землею та капіталом. Англійський економіст У. Петті вважав працю об'єктом купівлі-продажу. К. Маркс розмежував поняття «праця» та «робоча сила». Робоча сила є здатністю людини до праці, сукупністю фізичних і духовних здібностей, що людина використовує у своїй діяльності; а праця – це процес реалізації цієї здібності. Наймання людини на роботу є продажем робочої сили. Тобто робоча сила, згідно з теорією капіталізму, виступає специфічним товаром. Товар «робоча сила» продається, як правило, в кредит, на певний термін, в момент продажу товар «робоча сила» не відокремлюється від її власника – робітника [9]. Більшість сучасних економічних теорій не визнають робочу силу як самостійний товар, вони твердять, що продається безпосередньо сама праця. Поняття «робоча сила» має загально соціальний характер і є природною внутрішньою якістю людини, яка зумовлює її конкурентоздатність.

Категорія економічно активне населення є тотожною до поняття робоча сила. Згідно з визначенням Міжнародної організації праці економічно активне населення – це громадяни обох статей, які упродовж звітного періоду вели економічну діяльність або шукали роботу і готові були приступити до неї, тобто класифікувалися як «зайняті» або «безробітні».

В 1920 роки академік С. Г. Струмилін вперше ввів термін «трудові ресурси» в роботі «Наші трудові ресурси і перспективи». Поява цього терміну була обумовлена необхідністю обліку та планування населення в умовах централізованої економіки СРСР [12]. З цього моменту термін «трудові ресурси» набув широкого застосування. На думку Гальчинського А. та Гейця В. трудові ресурси – це працездатне населення, що знаходиться у віці від 15 до 70 років і завдяки своїм фізичним, інтелектуальним і професійно-кваліфікаційним характеристикам бере участь чи може постійно брати участь у суспільному виробництві товарів і послуг [11, с. 5].

На думку автора, трудові ресурси є формою вираження переважної частини людських ресурсів, це частина населення країни, яка, маючи відповідні психофізіологічні, фізичні та інтелектуальні якості, здатна здійснювати корисну діяльність. Для того, щоб працювати, людині потрібен певний фізичний і розумовий розвиток, який залежить від віку людини. Тому критеріями, за якими визначаються трудові ресурси, є, в першу чергу, вік і працездатність людини.

Категорія «трудові ресурси» дозволила кількісно враховувати працездатне населення, але без оцінки його якісного складу, тобто такий підхід не дозволяв комплексно розглядати проблему [13].

Вичерпання ємності категорії «трудові ресурси» через постійний науково-технічний прогрес, особливості демографічного становища, якому притаманне зниження частки населення працездатного віку змінило існуючі погляди на роль і місце людини в процесі виробництва. На початку 60-х років XX ст. виникла категорія «трудовий потенціал».

Категорія «трудовий потенціал» є ширшою ніж категорії «робоча сила» та «трудові ресурси», бо включає сукупність якостей, які визначають працездатність людей, їх фізичний психологічний та моральний потенціали, обсяг загальних, спеціальних знань та навичок [8, с.

257]. В процесі праці використовується робоча сила, але не обов'язково усі здібності людини, тобто категорія «робоча сила» не відображає трудовий потенціал працівника в повній мірі [14, с. 9].

Виникнення категорії «трудовий потенціал» свідчило про переоцінку ролі людини у виробництві, визнання значення та ваги накопиченого в суспільстві інтелектуального й освітнього потенціалу.

Поняття людський капітал придав галасу у 1928 році англійський економіст Артур Пігоу, він зазначив, що існує таке явище як інвестування в людський капітал на ряду з інвестуванням в матеріальний капітал [3, с. 29]. Але на той час поняття «людський капітал» не стало загальноживаним із-за свого, як вважалось на той час, негативного підтексту. В неокласичній економічній літературі категорію «людський капітал» у 1958 році почав використовувати Якоб Мінсер в своїй статті «Інвестиції в людський капітал та розподіл особистих доходів» [2]. Основними розробниками теорії людського капіталу вважаються Теодор Шульц та Гері Беккер. Т. Шульц стверджував, що людський капітал – це форма капіталу, бо він є джерелом майбутнього доходу або майбутнього задоволення, або першого та другого разом. А людським він стає тому що він є складовою частиною людини [4]. Г. Беккер сформулював модель людського капіталу, яка стала основою для всіх майбутніх досліджень в цій галузі, він був перший, хто здійснив статистично коректний розрахунок економічної ефективності освіти [1].

Гальків Л. пропонує наступне визначення: «Людський капітал – сукупність притаманних кожній людині знань, навичок, здібностей і кваліфікацій носіїв робочої сили, які можуть бути використані нею у виробничих чи споживчих цілях, а також мають здатність оновлюватися, вдосконалюватися, розвиватися» [6, с. 198]. Категорія «людський капітал» не обмежує якості працівника тільки здатністю до праці та вимогами до працездатного віку, а розглядає їх як своєрідний запас, від якого його власник отримує прибуток. Однак, прирощення додаткової вартості її власнику відбувається у разі не лише наявності, але й використання своїх здібностей у трудовому процесі [7]

Розглянувши категорії, що характеризують персонал як об'єкт дослідження, можна стверджувати, що з плином часу та розвитком економічних поглядів на роль людини у виробництві одна категорія породжувала іншу, більш ємну, та таку, що відповідає потребам часу (рис. 1).

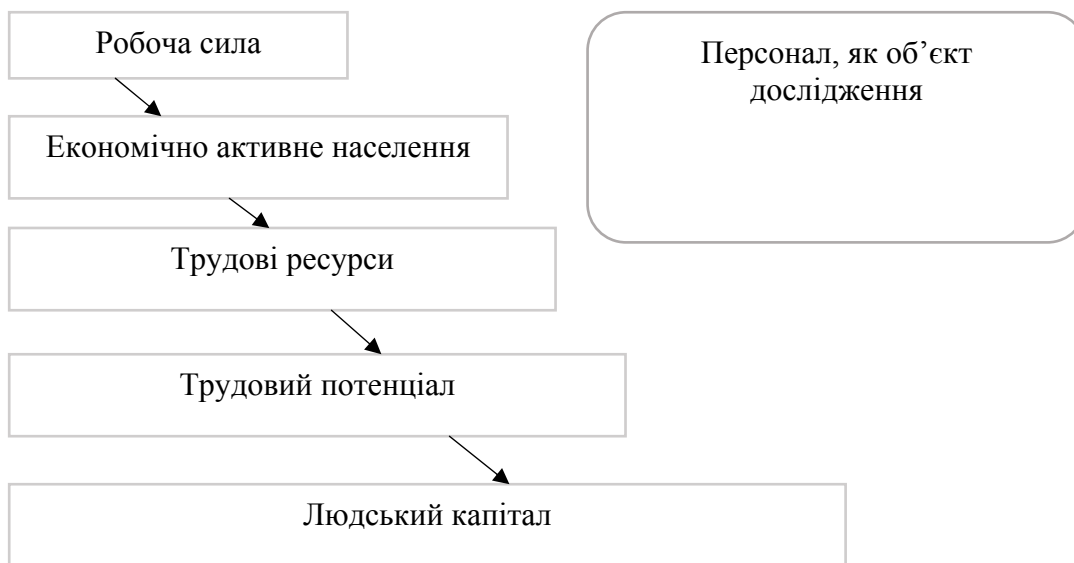


Рис. 1. Розвиток категорій, які характеризують персонал, як об'єкт дослідження

Аналізуючи концептуальні положення у розвитку світової економічної думки, можна зробити висновок, що перераховані вище категорії у своїй сукупності відображають еволюцію розвитку уявлень про місце і роль людини у виробництві та суспільному житті.

Поява нових понять, які характеризують зростання ролі персоналу у виробництві й суспільстві, не означає відмирання старих, оскільки кожна з перелічених категорій має своє призначення.

Література:

1. Gary S. Becker. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / Gary S. Becker. – NEW YORK: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, 1975. – 268 p. – (2nd ed.).
2. Mincer J. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution [Електронний ресурс] / Jacob Mincer // Journal of Political Economy. – 1958. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/1827422?sid=21105250360831&uid=2&uid=3739232&uid=4>
3. Pigou A. C. A Study in Public Finance / A. C. Pigou. – London: Macmillan & Co., Ltd., 1928. – 323 p
4. Theodore Schultz. Investment in human capital [Електронний ресурс] / Theodore Schultz // The American Economic Review. – 1961. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ssc.wisc.edu/~walker/wp/wp-content/uploads/2012/04/schultz61.pdf>]
5. Богиня Д.П. Основи економіки праці: [навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей] / Д. П. Богиня — К. : Знання-Прес, 2001. – 314 с.
6. Гальків Л.І. Людський капітал: базисні поняття та концептуальні положення // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 187-191.
7. Давидюк Т. В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій [Електронний ресурс] / Т. В. Давидюк // ВІСНИК ЖДТУ – Режим доступу до ресурсу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/2053/1/6.pdf>.
8. Жуков Л. И. Экономика труда : учебник для вузов / [Л. И. Жуков, Г. О. Погосян, В. И. Сивцов] ; под ред. Г. О. Погосяна, Л. И. Жукова. – М. : Экономика, 1991. – 304 с
9. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – Москва: Полиглот, 1983. – 3883 с.
10. Оленцевич Н. В. Трудовий потенціал в умовах переходу до ринкових відносин: формування та використання : автореф. дис. канд. ек. наук :08.01.01 – економічна теорія / Н. В. Оленцевич. – К. : Київський університет ім. Тараса Шевченка, 1995. – 22 с.
11. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004 – 2015 р. «Шляхом європейської інтеграції» / за ред. А. С. Гальчинського, В. М. Гейця. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
12. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда / С. Г. Струмилин. — М. Наука, 1982. — 342 с.
13. Череп А. В. Соціально-економічна сутність категорії «трудові ресурси» в промисловому секторі економіки [Електронний ресурс] / А. В. Череп, В. В. Сьомченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco_2011_1/2011_1/078-84.pdf.

Marynenko N. Yu.

Ph.D., Associate Professor

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

FORECASTING OF THE ENTERPRISES DEVELOPMENT: EXISTING APPROACHES AND TECHNIQUES

Мариненко Н. Ю.

к.е.н., доцент

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ІСНУЮЧІ ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ

The existing techniques to forecasting the development of industrial enterprises are analyzed in the paper. Their essence, main advantages and limitations of use are revealed. The correlation and regression method, value analysis method, linear trend form use, factor models of forecasting, analytical smoothing method, extrapolation method, multivariate demand and supply forecasting method (which combines deterministic and probabilistic methods), the forecasting theory based on the literature analysis and systematization, theoretical model of strategic analysis etc. are among the studied ones.

Keywords: forecasting, external environment, statistical methods.

Проаналізовано існуючі підходи до прогнозування розвитку промислових підприємств, визначено їхню сутність, основні переваги та обмеження при використанні. Серед цих методів – індексний і кореляційно-регресійний, метод витратно-цінового аналізу, застосування лінійної форми тренду, факторно-результатний метод прогнозування, методи аналітичного вирівнювання й екстраполяції, багатоваріантного прогнозування попиту і пропозиції (який поєднує детерміновані та ймовірнісні методи), теорія прогнозування на основі аналізу та систематизації літературних джерел, теоретична модель стратегічного аналізу тощо.

Ключові слова: прогнозування, зовнішнє середовище, статистичні методи.

При розробленні механізму управління адаптивним розвитком промислового підприємства необхідною є побудова обґрунтованого прогнозу результатів пристосування підприємства до зовнішнього середовища.

Проведемо аналіз існуючих методів прогнозування розвитку підприємств, що працюють у різних сферах діяльності. Сидорова А.В. у роботі [1] при розробленні методів аналізу і прогнозування розвитку підприємств сфери послуг доводить, що ефективність управління обумовлена наявністю своєчасної інформації, системи показників, що всебічно відображають діяльність підприємств сфери послуг і адекватними методами аналізу та прогнозування. Автор зазначає, що обґрунтування управлінських рішень потребує узагальнюючих й інтегральних методів оцінки підприємств сфери послуг як об'єкта управління. Для макrorівня і міжнародних співставлень запропоновано інтегральний коефіцієнт, обчислення якого базується на використанні середньої геометричної й структурних характеристик сфери послуг. Для підприємств сфери послуг регіонів комплексну оцінку доцільно виконувати з використанням системи показників регіональної статистики і методу багатомірної середньої. Сидоровою А.В. також доведено, що використання індексного і кореляційно-регресійного методів дозволило оцінити вплив соціально-економічних чинників на обсяги реалізації послуг, установити диференціацію регіонів України за рівнем розвитку підприємств сфери послуг, визначити напрямки її подальшого розвитку та необхідні обсяги інвестицій.

У дослідженні [2] Костюченко Т.І. використовує методи витратно-цінового аналізу як базу для формування ефективної системи планування та прогнозування розвитку аграрних підприємств в умовах ринку. Автор зазначає, що новим економічним умовам в найбільшій мірі відповідає індикативне планування. На зміну традиційному перспективному плануванню повинне прийти стратегічне, зокрема бізнес-планування.

Зубовою О.В. у роботі [3] розроблено методичні підходи щодо оцінювання та прогнозування сталості розвитку сільськогосподарських підприємств, застосування яких дає можливість отримати статичне уявлення про стан підприємств у певному періоді часу, а також дослідити динаміку показників економічної, екологічної та соціальної складових виробничо-господарської діяльності підприємств, побудувати прогнози, визначити міру впливу факторів, проводити рейтингове оцінювання розвитку сільськогосподарських підприємств району на основі запропонованого показника – коефіцієнта сталості. Автором встановлено, що з метою прогнозування показників сталості розвитку, враховуючи високий рівень їх варіації, найзручнішим способом є застосування лінійної форми тренду.

Кондрат І.Ю. у дослідженні [4] пропонує використовувати ситуаційний підхід до вибору адекватного методу прогнозування економічного розвитку підприємства, який передбачає вивчення прогностичної ситуації, визначення й оцінювання факторів, які обумовлюють вибір методу, обґрунтування можливості та обмеження застосування потенційно придатних тут методів, розроблення критеріїв остаточного вибору. Поділяємо думку Кондрат І.Ю. про необхідність оцінювання і врахування впливу зовнішнього середовища на результати економічної діяльності підприємств. Розроблений Кондрат І.Ю. факторно-результатний метод прогнозування, сутність якого полягає у виявленні колективної думки спеціально сформованої групи експертів щодо ймовірного впливу факторів зовнішнього середовища на результати діяльності підприємства, призначений як для визначення перспектив економічного розвитку окремого підприємства, так і для прогнозування розвитку підприємництва в цілому. Перевагою даного методу є те, що керівники підприємств можуть використовувати його для обґрунтування стратегічних планів, прийняття рішення про доцільність розширення чи скорочення економічної діяльності, про заснування нового підприємства, фінансування підприємства потенційним інвестором чи кредитором тощо. На макrorівні прогностичні оцінки можуть застосовувати органи виконавчої влади для забезпечення розвитку підприємств.

Левицьким В.В. у роботі [5] проведено дослідження з формування стратегій розвитку підприємств на засадах прогнозування кон'юнктури ринку. Автор доводить, що

найрезультативнішими з погляду короткотермінового прогнозування попиту та пропозиції є методи аналітичного вирівнювання й екстраполяції. Для визначення величини довірчих інтервалів Левицьким В.В. використано значення коефіцієнта апроксимації, який відображає рівень коливань та розвитку ринку в ретроспективному періоді, що зменшує величини довірчих інтервалів і підвищує точність прогнозних значень величини витрат на купівлю кондитерських виробів та обсягу виробництва кондитерських підприємств України.

Для ефективного формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на засадах прогнозування кон'юнктури ринку автомобілебудування Радіщук Т.П. у роботі [6] запропоновано механізм багатоваріантного прогнозування попиту і пропозиції, який, на відміну від існуючих, поєднує в собі детерміновані та ймовірнісні методи, дає змогу здійснювати обґрунтований та достовірний прогноз кон'юнктури ринку продукції автомобілебудування у форматі раціонального оцінювання перспектив розвитку ринку та формування оптимальної стратегії інноваційного розвитку.

З метою розвитку теорії прогнозування на основі аналізу та систематизації літературних джерел у роботі [7] Ліпич Л.Г. дано визначення поняття “прогнозування розвитку ринку товарів підприємства” як процесу наукового передбачення виробництва товарів підприємства, що будуть користуватись попитом у споживача, тобто процесу координації попиту на продукцію з можливостями реалізації продукції. В умовах ринку цей прогноз має визначальний вплив на діяльність підприємства тому, що сприяє чіткому виокремленню ринкових сегментів споживачів, а це, в свою чергу, дає змогу сконцентрувати наявні ресурси на стратегічно важливих напрямках. Запропоноване автором теоретичне узагальнення і нове вирішення класифікації методів прогнозування дає можливість ідентифікувати для кожного з визначених видів оптимальні умови функціонування, які зможуть задовольнити усі вимоги суб'єктів прогнозування розвитку ринку товарів підприємства.

У роботі [8] автором запропоновано розвинену системну класифікацію прогнозів. Також Воляник Г.М. пропонує удосконалити методологічні підходи до систематизації методів прогнозування за основними характерними ознаками: джерелами отримання інформації, достовірністю інформації, яку використовують для прогнозування, рівнем складності, врахуванням фактору часу, способом математичного опису об'єкта прогнозування. На основі запропонованої класифікації обґрунтовано можливості використання сучасних методів прогнозування для розроблення різних видів прогнозів.

У дослідженні [9] розглянуто особливості та склад стратегічного планування, досліджено формальні моделі стратегічного аналізу, в тому числі моделі життєвого циклу товару. Автор пропонує нові методологічні підходи до моделювання кривої життєвого циклу товару на основі п'яти S-подібних функцій, а також їхнє застосування при прогнозуванні ключових точок (максимуму, перегину) та коефіцієнтів еластичності. За допомогою розробленої теоретичної моделі стратегічного аналізу здійснено практичне прогнозування виробництва ковбасних виробів, рекомендовані корегуючі зміни стратегічного плану на підприємстві м'ясопереробної галузі.

Гурою О.Л. обґрунтовані основні об'єкти прогнозування в тактичному плануванні, побудовано трьохфакторне рівняння регресії з метою прогнозування збуту ковбасних виробів, визначені точки беззбитковості, максимального прибутку, оптимальної ціни товару, його цінова еластичність.

Таким чином, на основі розглянутих методів прогнозування розвитку підприємств, що належать до різних сфер діяльності, можна зробити висновок, що сучасні методи базуються на різних за рівнем, масштабами та науковою обґрунтованістю методах, прийомах і методиках прогнозування.

Література:

1. Сидорова А.В. Методи аналізу і прогнозування розвитку підприємств сфери послуг : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.01 / А.В. Сидорова ; Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2003. – 30 с.

2. Костюченко Т. І. Формування ефективної системи планування та прогнозування розвитку аграрних підприємств в умовах ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Т.І. Костюченко ; Миколаївський держ. аграрний ун-т. – Миколаїв, 2004. – 20 с.
3. Зубова О.В. Оцінка і прогнозування сталості розвитку сільськогосподарських підприємств регіону: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. В. Зубова ; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків, 2011. – 20 с.
4. Кондрат І.Ю. Прогнозування економічного розвитку малих підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / І.Ю. Кондрат ; Національний ун-т “Львівська політехніка”. – Львів, 2003. – 20 с.
5. Левицький В.В. Формування стратегій розвитку підприємств на засадах прогнозування кон’юнктури ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В.В. Левицький ; Національний ун-т “Львівська політехніка”. – Львів, 2008. – 22 с.
6. Радіщук Т.П. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на засадах прогнозування кон’юнктури ринку автомобілебудування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Т.П. Радіщук ; ПВНЗ “Львів. ун-т бізнесу та права”. – Львів, 2012. – 20 с.
7. Ліпич Л.Г. Прогнозування розвитку ринку товарів підприємства на засадах вивчення споживчої поведінки покупців : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.01 / Л.Г. Ліпич ; Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль, 2004. – 38 с.
8. Воляник Г.М. Прогнозування та регулювання розвитку промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 / Г.М. Воляник ; Національний ун-т “Львівська політехніка”. – Львів, 2001. – 20 с.
9. Гура О.Л. Прогнозування у системі планування розвитку промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О.Л. Гура ; Одес. держ. екон. ун-т. – Одеса, 2007. – 20 с.

Meilanov I.M.,
the applicant;
FARUHOV T. A.,
graduate student;

Daghestan State Technical University, Mahachkala, The Russian Federation

TECHNOLOGICAL LEVEL ENTERPRISE AS AN INNOVATIVE CONSTRUCTION OF RESOURCE

Мейланов И. М.,
соискатель
Фарухов Т.А.
аспирант

*ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,
г. Махачкала, Российская Федерация*

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

It revealed the need to build the technological level of building production as a basis of innovative development of the construction industry. It proves the importance of organizational and managerial resources in the development of innovative potential of building production.

Keywords: *level of technology, innovation, innovative capacity, building production.*

Раскрыта необходимость формирования технологического уровня строительного производства как основы инновационного развития строительной отрасли. Доказано значение организационно-управленческого ресурса в развитии инновационного потенциала строительного производства.

Ключевые слова: *технологический уровень, инновации, инновационный потенциал, строительное производство.*

Важным условием и источником эффективности инновационной деятельности является достигнутый строительным предприятием технологический уровень. С точки зрения взаимосвязи с существующими технологиями нововведения делятся на восходящие, источник идей которых лежит за пределами технологических линий предприятия, и нисходящие, имеющие своим идейным источником совершенствование существующих технологий и продуктов.

Очевидно, что даже без учета более высокой коммерческой «результативности» нисходящих инноваций степень их радикальности и недоступности для имитации

конкурентами повышается с повышением технологического уровня конкретного строительного предприятия. Формирование передового технологического уровня производства и продукции является не только важнейшей задачей инновационной деятельности, но и условием ее дальнейшего развития и повышения степени радикальности ее результатов.

Важным инновационным ресурсом строительного предприятия является не только его технико-технологический-уровень, но и соответствие организационных структур и систем управления задачам развития инновационного процесса. Предпосылкой благоприятствующего развитию инновационной деятельности характера и проявления организационных структур предприятия является их гибкость.

Критерием эффективности управленческого ресурса инновационной деятельности является соответствующее ее стратегическому значению отражение в системах планирования и управления предприятия, а также возможность реализации ее результатов вне зависимости от временных горизонтов разрабатываемых планов, т.е. внесения коррективов в принятые и/или осуществляемые планы с целью внедрения инноваций. Значение организационно-управленческого ресурса инновационной деятельности заключается не только в снятии внутриорганизационных бюрократических препятствий разработке и реализации нововведений, но и в организационном стимулировании и благоприятствовании развитию инновационного процесса.

Нематериальные активы (кодифицированное знание), которыми располагает предприятие, в части патентов, ноу-хау, прототипов, программ и т.д. могут рассматриваться в соответствии с п. 3 ст. 257 Налогового кодекса РФ.

Отметим, что, являясь важнейшим инновационным ресурсом, кодифицированное знание представляет собой продукт инновационной деятельности, обладающий не только учетной стоимостью, определяемой полными затратами на его создание, но и потребительной стоимостью и в качестве таковой охраняется законодательством об интеллектуальной собственности.

Таким образом, кодифицированное знание, представленное в нематериальных активах, имеет несколько аспектов ценности для организации, им обладающей:

- как источник дальнейшей инновационной деятельности (собственно инновационный ресурс);
- как источник текущего или потенциального дохода (в качестве результата инновационной деятельности);
- как фактор капитализации компании;
- как элемент налогового щита, обеспечивающего снижение базы налогообложения прибыли за счет амортизационных отчислений от их стоимости.

Важным инновационным ресурсом строительного предприятия, осуществляющего собственные разработки в рамках инновационной стратегии, является задел по незаконченным научно-исследовательским и опытно-строительным работам. Можно отметить несколько характеристик ценности этого ресурса: степень готовности и радикальности, предварительная оценка результата, вероятность положительного результата и т.д. При этом мы сталкиваемся с неоднократно уже встречавшейся нам проблемой предварительной оценки эффективности инноваций. Заметим, что не только незаконченные исследования являются инновационным ресурсом, но и прекращенные ранее по разнообразным причинам, в том числе вследствие отрицательного результата. Даже последние как минимум указывают неперспективные направления инновационных поисков, а в лучшем случае могут быть источником не востребованных ранее инновационных идей.

Общим условием успешности инновационной деятельности является ее достаточное финансирование. Уровень финансирования зависит от финансового состояния предприятия, стратегической приоритетности инновационной деятельности, выбранной инновационной стратегии развития, предыдущих инновационных результатов. В качестве показателя, характеризующего уровень финансирования, может быть использован показатель

инновационности предприятия, в том числе в динамике и в сравнении с конкурентами. Приоритетность финансирования инновационной деятельности является элементом стратегии предприятия, а конкретные размеры - объектом стратегического планирования, а также стратегического инновационного анализа.

Таким образом, инновационные ресурсы, интеллектуальные, материальные, организационные и финансовые, являются предпосылкой условием инновационного процесса и в этом качестве могут служить его объективной характеристикой и основой для инновационного анализа, как текущего, так и при учете взаимосвязи понятий инновационные ресурсы и инновационный потенциал.

Тесно связано с инновационными ресурсами понятие инновационный потенциал. С нашей точки зрения, инновационный потенциал в инструментально-аналитическом смысле представляет собой аналитическое понятие, позволяющее выявить «разрыв эффективности» достигнутых инновационных результатов и возможностей наличных инновационных ресурсов с целью повышения скоординированное и расшивки узких мест (тактический уровень анализа и целеполагания), а также дальнейшего их развития, оптимизирующей аллокации и концентрации на стратегически значимых направлениях (соответственно стратегический уровень).

С экономической точки зрения нам кажется приемлемым следующее определение инновационного потенциала: это предельно возможный уровень вклада инновационной деятельности в улучшение финансовых показателей предприятия при оптимальном использовании имеющихся инновационных ресурсов. С учетом того, что ранее говорилось об априорной и апостериорной измеримости результатов инновационного процесса, понятие инновационного потенциала может являться основой, прежде всего качественного и экспертного анализа, а с точки зрения целеполагания инновационного процесса указывать скорее ориентиры, чем задачи.

Совокупный инновационный потенциал предприятия представляет собой сложную нелинейную функцию потенциалов отдельных видов ресурсов и определяется в первую очередь наиболее сильной составляющей ресурсной базы инновационного процесса, полная реализация возможностей которой может быть осуществлена при наименьших финансовых затратах. В этом смысле инновационный потенциал не то что не субординирован, но даже не скоординирован, по крайней мере, в кратко-, среднесрочном аспекте, но асимметричен.

Отдельные составляющие инновационной ресурсной базы могут быть достаточно долгосрочно слабыми местами инновационного потенциала строительного предприятия. Например, начиная с определенного возраста инновационность высшего руководства предприятия, падает или коснеет на привычных представлениях о развитии; необходимая предприятию радикальная модернизация производства с коренным повышением технико-технологического уровня не может быть осуществлена в обозримой перспективе вследствие финансовых ограничений; организационная культура предприятия, базирующаяся на иерархических структурах и не делающая исключений для инновационного процесса, не изменяется за короткий период, а возможно, ее инновационность, и не может быть сформирована при существующем персонале.

Понимание инновационного потенциала строительного предприятия дает не только статическую (фиксирующую) характеристику инновационной деятельности предприятия, но открывает возможности для углубления стратегического инновационного анализа и перспективного целеполагания.

Таким образом, представление об инновационных ресурсах (при его дальнейшей детализации) и инновационном потенциале в соотнесении с достигнутыми результатами инновационной деятельности - приемлемая основа понятийной базы для разработки инновационной стратегии строительного предприятия. В этих условиях выявление и анализ проблем эффективного использования инновационного потенциала позволят определить наиболее эффективные направления инновационной деятельности и оптимальные инновационные стратегии строительного предприятия.

Литература:

1. Левицкий Т.Ю., Эсетова А.М. Инновационный потенциал как определяющий фактор роста конкурентных преимуществ строительной продукции// Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. – 2014.- №.34. – С. 121-128.
2. Фарухов Т.А., Эсетова А.М. Основные направления инновационного развития строительного производства// Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. – 2014. - №.35. – С. 200-209.

Nikolaieva L.L.

doctor of economic sciences, professor

Bereza V.V.

PhD in economic sciences, senior lecturer

National University Odessa Maritime Academy

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF NAVIGATION ON INLAND WATERWAYS OF UKRAINE AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Николаева Л.Л.

доктор экономических наук, профессор

Береза В.В.

кандидат экономических наук, старший преподаватель

Национальный университет «Одесская морская академия»

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СУДОХОДСТВА НА ВНУТРЕННИХ ВОДНЫХ ПУТЯХ УКРАИНЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье исследовано и проанализировано проблемы функционирования и развития судоходства на внутренних водных путях Украины, приведено пути решения и методологическая основа проекта развития судоходства на основных реках Днепр и Дунай с учетом требований современности.

Ключевые слова: судоходство, внутренние водные пути, конкуренция, транспортные услуги, система, тарифы.

The paper investigated and analyzed the problems of functioning and development of navigation on inland waterways of Ukraine, given solutions and methodological basis of the project of development of navigation on the main rivers Dnieper and the Danube to meet modern standards.

Key words: shipping, inland waterways, competition, transport services, the system rates.

Ключевые транспортные пути Европы, Азии и Ближнего Востока географически проходят через Украину, что предоставляет уникальные возможности как для отечественных экспортеров, так и для транспортных компаний перевозчиков. При этом, Украина обладает речными ресурсами, которые недостаточно используются. Речным транспортом Украины перевозится только 0,5% от общего объема грузопотоков товаров внешней торговли, в то время как в странах Европейского Союза (ЕС) этот показатель достигает более 16,0%.

Известно, что перевозка грузов водным транспортом является наиболее удобным и дешевым способом их доставки как по территории Украины, так и за ее пределы. По территории Украины протекают три крупные судоходные реки: Дунай, Днепр и Южный Буг, которые имеют выход к Черному морю. Общая длина всех судоходных рек равна 4400 км. Днепр входит в число пяти самых больших рек Европы, на ней расположено 10 портов с 13 специализированными грузовыми терминалами и средней глубиной 3,65 м. Навигация длится 275-300 дней в году.

Потенциально в Украине существует ресурс увеличения объемов грузоперевозок в 12 раз. В первую очередь перспективны внутренние водные маршруты, такие как: Одер – Висла – Припять – Днепр и Западная Двина – Припять – Днепр с базовыми морскими торговыми портами Рига и Херсон. Для этого необходимо формирование методологической основы развития этого вида сообщения с учетом условий евроинтеграции и использования принципов транспортной логистики. Для стимулирования развития речного судоходства в Украине необходимо учитывать положительный практический опыт стран с развитой речной инфраструктурой. К примеру, в ЕС существуют стандарты эксплуатационной совместимости крупных европейских судоходных маршрутов «Классификация европейских внутренних

путей», которые могут послужить законодательной основой для функционирования речного флота.[3]

Украина в 90-е годы ежегодно собирала урожай зерновых в среднем 20-25 млн.т, в настоящее время объем увеличился до 30-35 млн. т. и, согласно сложившейся тенденции, страна в ближайшие 10 лет достигнет объемов в 45-50 млн.т. На основе анализа стоимости внутренних перевозок грузов на расстояние 100 км различными видами транспорта можно сделать вывод, что речным транспортом она составляет наименьшую величину, равную 4,5 дол. США/т, тогда как автомобильным – 11,2 дол. США/т, железнодорожным – 7,8 дол.США/т. Исходя из этого, перевозка грузов речным транспортом позволит украинским промышленным группам, экспортирующим товары в страны Западной и Северной Европы значительно сократить логистические затраты по их доставке. В Украине использование речного транспорта целесообразно экспортерам зерна и металлопродукции, которые расположены вблизи речных портов. К примеру, промышленные предприятия «Нибулон», «Запорожсталь», «Феррэксно», «Днепроспецсталь», завод им. Петровского, металлургический комбинат им. Дзержинского и т. п. Речную транспортную систему Украины необходимо рассматривать с учетом интеграцией в Европейскую транспортную систему и в соответствии с основными параметрами по ренджам функционирования речного флота (табл.1).

Таблица 1

Основные параметры по ренджам функционирования речного флота

Водный путь	Начальный и конечный пункты	Протяженность, км	Глубина фарватера, м	Ширина фарватера, м	Портовые хабы и зоны тяготения к ним
р. Дунай	Сулина – Кельхайм	2411	1,75-7,30	150-1300	Измаил, Рени; Галац, Брейла; Русе, Лом; Белград, Новый-Сад; Вуковар, Будапешт; Комарко, Братислава; Вена, Линц;
канал Майн – Дунай	Кельхайм – Бамберг	171	2,70	36-39	Нюрнберг, Бамберг
р. Майн	Бамберг - Майнц	385	2,5-2,9	36-50	Ашаффенбург, Франкфурт
р. Рейн	Майнц – Роттердам	536	2,1-5,0	120-210	Келн, Дюссельдорф, Крефельд, Дуйсбург, Швелгерн, Вальсум
Волго-Донский канал	Красноармейск – шлюз № 13	101	4,00	38	-
р. Дон	Шлюз № 13 – Азов	483	3,60	50-120	Калач-на-Дону, Ростов-на-Дону
Азовское море	Азов – Керч	350	Морская часть		Азов
Черное море	Керч – Сулина	617	Морская часть		Сулина

Таблица 2

Объемы грузоперевозок по территории Украины, млн. т

Вид транспорта	Годы		
	2013	2014	2015
Железнодорожный	441,8	387,0	350,0
Автомобильный	183,5	178,4	147,3
Трубопроводный	125,9	99,7	97,2
Речной	6,3	6,0	6,4
Всеми видами	757,6	671,2	601,0

На основании информации государственной службы статистики Украины (табл.2) видно, что наблюдается тенденция к сокращению объемов грузоперевозок как речным транспортом, так и остальными видами транспорта за последние три года [5]. В то время как ЕС успешно развивает внутренний водный транспорт, Украина до сих пор не

присоединилась к важнейшему по речному транспорту соглашению, позволяющему совместно с европейскими судовладельцами осваивать грузопотоки рынка каботажных перевозок.

Существующий комплекс проблем речного транспорта Украины [4], сдерживает развитие отрасли и выводит ее за границу рентабельности для грузовладельцев, а именно:

- конкуренция на транспортном рынке речных перевозок;
- портовые сборы;
- лоцманская проводка;
- разводка мостов;
- шлюзование;
- транспортные ограничения судов по осадке, длине и надводной части;
- финансирование дноуглубительных работ и содержания комплекса мостов и шлюзов;
- отсутствие единого отраслевого закона для функционирования речных перевозок.

Конкуренция между перевозчиками под украинским флагом почти отсутствует, так как существует скрытая монополия. Очевидна критическая нехватка малотоннажного флота и, как следствие, создание неконкурентных условий, что влечет повышение фрахтовых ставок. На первом этапе положительным решением может стать привлечение к работе на внутренних водных путях малотоннажного флота под иностранным флагом, что приведет к увеличению объемов грузоперевозок речным транспортом и снижению уровня фрахта.

Для удовлетворения существующей нехватки предложения тоннажа под флагом других государств изменить существующий порядок получения одноразовых лицензий для работы судов под иностранным флагом на внутренних водных путях и пересмотреть действующие льготы, предоставляемые государством судам под украинским флагом и существующий порядок.

Развитие речного транспорта обеспечит получение следующих положительных результатов:

- осуществление разгрузки железнодорожного транспортного узла в г. Одессе;
- сохранение экологии;
- повышение энергоэффективности речного транспорта;
- интеграцию Украины в международные транспортные коридоры.

При переходе на речные грузоперевозки больше всех выигрывают аграрии, так как для сырьевых товаров существенным является уровень транспортных переменных расходов. Перевалка экспортных грузов производится по системе «речной порт – рейдовая перевалка – морской порт». Транспортировка зерна речным транспортом в морской порт является наиболее эффективным способом обеспечения дополнительных конкурентных преимуществ для экспортеров зерна. Увеличение дедеюта речного флота на 20% позволит получать ежегодно около 125 млн. дол. США только на транспортных расходах [1].

Использование международных транспортных коридоров, проходящих через Украину невозможно в полном объеме из-за высокой степени износа автомобильных дорог и подвижного железнодорожного состава. Поэтому разработка инфраструктурного проекта функционирования речного судоходства должно стать первоочередной задачей, как для бизнеса транспортной отрасли, так и государства на ближайшую перспективу.

Для решения проблемы конкуренции на рынке речных перевозок необходимо:

- унификация правового статуса и экономических условий эксплуатации тоннажа на внутренних водных путях под украинским и иностранным флагами;
- отмена одноразовых лицензий на заходы в речные порты Украины для судов под флагами государств, с которыми не заключены международные соглашения о судоходстве;
- создание реестра судов Украины, для привлечения иностранного флота под украинский флаг с учетом практики регистрации в европейских странах без возможности превращения в оффшорную юрисдикцию;

- установление льгот для судостроительной отрасли, как важного фактора процесса возрождения торгового флота Украины, что приведет к увеличению грузопотоков и синергетическому росту всех сопутствующих отраслей промышленности.

Особо следует выделить проблему портовых сборов, из-за существующей разницы между размерами оплаты взимаемой с судов выполняющих каботажные и иностранные рейсы, отличающиеся между собой в 10 раз. Поэтому использование малотоннажного флота на коротком плече экономически неэффективно и не используется отечественными грузовладельцами, несмотря на перспективность таких перевозок. Решение возможно путем выравнивания ставок портовых сборов для всех видов рейсов до единого уровня.

Что касается лоцманской проводки, то сумма лоцманского сбора является максимальной в дисбурсментском счете. Целесообразно установление обязательной лоцманской проводки только на тех участках, где существует опасность или потребность в лоцманской проводке, что значительно снизит суммы оплаты лоцманских услуг.

Решение проблемы высоких лоцманских сборов возможно за счет:

- предоставления капитану иностранного судна лоцманских услуг за отдельную плату на договорной основе в выбранном судовладельцем лоцманском агентстве, которое сертифицировано государством;
- создание при Национальном университете «Одесская морская академия» специальных тренировочных центров по подготовке персонала для самостоятельного прохождения опасных участков на внутренних водных путях.

Разработка и внедрение в практику Графика разводки мостов без оплаты в определенное время суток, и экономически обоснованных ставок за операцию по разводке мостов при прохождении судов вне графика обеспечит существенные снижения транспортных затрат для судовладельцев.

На сегодняшний день оплата за операцию составляет 1000 дол. США за разводку Кременчугского моста и около 2000 дол. США за разводку Днепропетровского моста, что негативно влияет на эффективность эксплуатации флота по внутренним водным путям.

Важным вопросом является обеспечение гарантированных глубин судового хода не менее 3,65 м для прохождения по всему маршруту загруженных судов грузоподъемностью более 3 тыс. т и техническое ограничение скорости движения судов. Дноуглубительные работы необходимы в районах речных портов Киева и Очакова для восстановления грузоперевозок с республикой Беларусь. Реализация европейской инициативы возрождения речного пути Е-40 соединением Черного и Балтийского морей при помощи коридора «Висла – Днепр» обеспечит рост объемов транзитных и пассажирских перевозок, через территорию Украины. Существующая программа «Висла – Буг – Днепр» на 90% стоимости будет оплачено из бюджета ЕС на условиях проведения тендера.[2]

Бельгийская стивидорная компания Agro-Mass NV имеет намерение вложить 125 млн. евро в развитие коммерческого судоходства на р. Днепр. В рамках проекта «Днепр – Миссисипи Украина» планируется возобновление использования реки для транспортировки грузов баржами. Для этого будут приобретены 18 барж, 10 буксиров, 2 плавучих крана. В планах компании использование, что речного флота для перевозки как аграрной продукции, так и удобрений, металлопродукции, цемента.

Для рейдовой перевалки в районе Днепро – Бугского лимана планируется постройка так называемого «облачного порта», который станет стимулом для развития коммерческого судоходства на р. Днепр, даст импульс реанимации судостроения в Украине и позволит увеличить экспортные возможности страны по перевалке грузов. Производственная схема работы порта следующая: грузы малыми партиями на малотоннажных судах смешанного плавания доставляются к морю на рейде «облачного порта» где перегружаются на крупнотоннажные морские суда. Порт позволит принимать суда тоннажных групп «Панамакс», «Постпанамакс» и «Кепсайз».

Для создания инвестиционной привлекательности Украины необходимы соответствующие условия со стороны государства. Затягивание процесса реформирования речного транспорта повлечет за собой:

- возникновение рисков и угроз утраты ренджа речных перевозок транспортного рынка вследствие сокращения спроса на речные перевозки;
- сокращение количества судов под национальным флагом;
- снижение интенсивности судоходства по внутренним водным путям Украины;
- уменьшение валютных поступлений от работы малотоннажного флота;
- сокращение налоговых отчислений в бюджет всех уровней и пр.

Речной транспорт играет значительную роль в экономической деятельности каждого государства и повседневной жизни граждан, поскольку является наиболее экологически чистым видом транспорта, сохраняющим окружающую среду при низкой себестоимости перевозки одной тонны груза.

Литература:

1. Проект «Государственной Программы развития внутреннего водного транспорта на период 2014-2020 гг» - [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://www.mtu.gov.ua/uk/alias_50/33386.html.
2. Проект концепции Государственной целевой программы безопасной эксплуатации внутренних водных путей и судоходных шлюзов Украины на 2011-2020 гг., С.18-21.
3. Транспорт и связь Украины в 2012 г. /Статистический сборник Госслужбы статистики. – Киев, 2013, с 148.
4. Укрречфлот: путь поиска, реформ и преобразований // под ред. Славова Н. А. Киев, Наукова думка, 1996. – 281 с.
5. Государственная служба статистики Украины – [Электронный ресурс]// Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua

Podvalna N.E.

Ph.D., associate professor

Odessa National Economic University, Ukraine

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE HOTEL MARKET OF THE ODESSA REGION AT THE PRESENT STAGE

Подвальна Н.Е.

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ГОТЕЛЬНОГО РИНКУ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

The economic activity analysis of the hotels and similar establishments of accommodation of the Odessa region in 2000-2014 has been made. The factors that affect the investment attractiveness of the hotel market in Odessa region as well as in Ukraine have been considered. The measures for improving the functioning of hotels and similar establishments of accommodation of the Odessa region and for increasing their investment attractiveness have been proposed.

Keywords: *hotels and similar establishments of accommodation, Ukraine, Odessa region, investment attractiveness*

Проведено аналіз господарської діяльності готелів та аналогічних засобів розміщування Одеського регіону у 2000-2014 роках. Розглянуто чинники, які впливають на інвестиційну привабливість готельного ринку не тільки Одеської області, а й України в цілому. Запропоновані заходи щодо підвищення ефективності функціонування діяльності готелів та аналогічних засобів розміщування Одеського регіону та їх зростання їх інвестиційної привабливості.

Ключевые слова: *готелі та аналогічні засоби розміщування, Україна, Одеський регіон, інвестиційна привабливість*

Нестабільна економічна ситуація, анексія Криму, озброєний конфлікт, що не припиняється і періодично загострюється, в зоні АТО, стрімкі скачки курсу іноземної валюти обумовлюють зниження туристичної і ділової активності готельного ринку. Відсутність прозорого порядку отримання рейсів авіаперевізниками по міжнародних і внутрішніх перельотах призводить до зниження кількості і завантаженості авіарейсів,

падіння пасажиропотоків аеропортів. Всі ці чинники призводять до того, що інвестиційна привабливість готельного ринку України наближається до нульової відмітки.

Унаслідок ситуації, що склалася, не варто чекати приходу на готельний ринок України іменитих міжнародних операторів. Найсприятливіший час для входження нових гравців ринку був перед ЄВРО-2012. Можливо, через 5 років ситуація зміниться унаслідок реальних змін в країні.

З іншого боку, на сьогодні всі основні міжнародні готельні оператори або вже присутні в Україні, або заявили про плани по відкриттю готелів. Поки на українському ринку немає готелів компаній Starwood і Marriott, але в планах вони заявлені. Також збільшуватимуться і пропозиції під брендом Rezidor, Accor, Intercontinental. Правда, серйозна частина проектів зараз або заморожена, або їх вхід відкладений до 2017 – 2018 років. Позиція вичікування в даних умовах зрозуміла: потік туристів впав, перспективи економіки поки що туманні. Готельні підприємства, що працюють на ринку, втративши потоки туристів через особливості сьогоднішньої кон'юнктури ринку, прагнуть зберегти хоч би рівень цін.

Втім, не все так погано на готельному ринку, як здається на перший погляд. Інтерес до українського ринку з боку міжнародних готельних операторів залишається на достатньо високому рівні. Виходити з проектів, що будуються, вони не поспішають, і декілька міжнародних готельних операторів заявляли про свій інтерес до розвитку готелів в Одесі.

Виникає необхідність розглянути готельний ринок Одеського регіону з боку його інвестиційної привабливості. Насамперед слід зазначити, що готельний ринок України має свою специфіку, так у до органів Держкомстату надається інформація щодо діяльності готелів та аналогічних засобів розміщування. Якщо з готелями усе зрозуміло, то якіж заклади відносяться до аналогічних засобів розміщування – це колективні засоби розміщування, що складаються з номерів і надають обмежені готельні послуги, зокрема щоденне заправлінням ліжок, прибирання кімнат і санвузлів тощо. Крім того, зазначимо, що в останні роки відбувається їх розподіл за статусом, тобто юридичні особи та фізичні особи-підприємці.

Отже, розглянемо більш детально основні показники діяльності готелів та аналогічних засобів розміщування як із статусом юридичні, так і фізичні особи-підприємці Одеської області з боку їх інвестиційної привабливості.

Динаміку кількості готелів та аналогічних засобів розміщування Одеського регіону характеризує рис. 1.

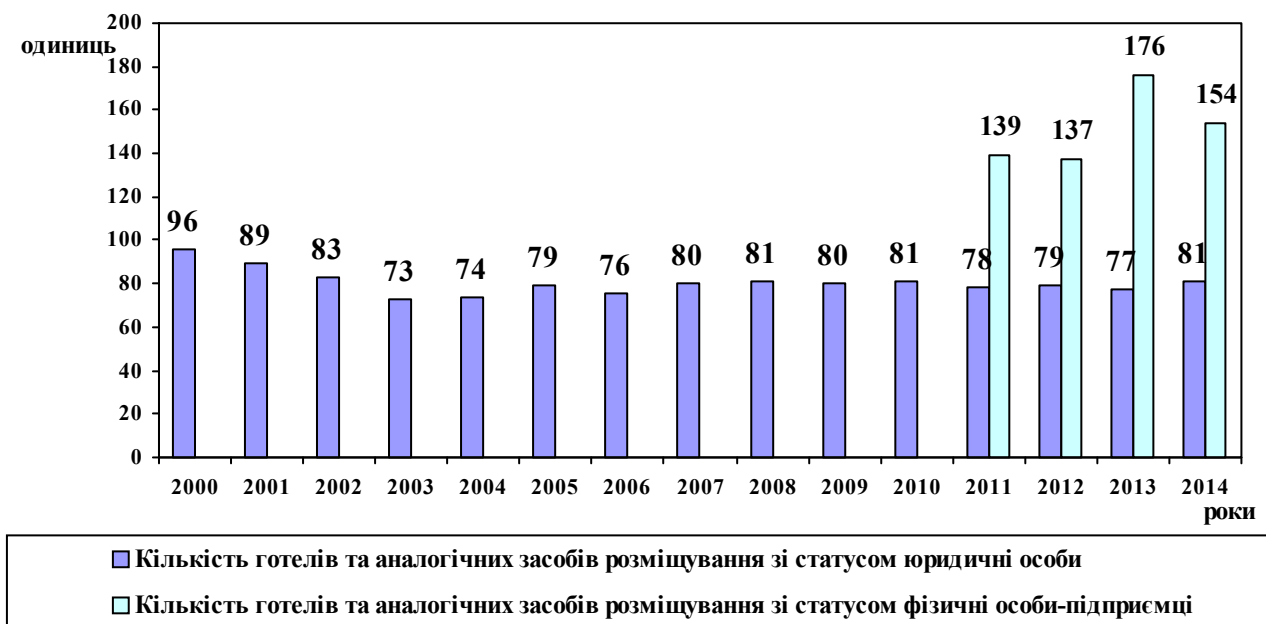


Рис. 1. Динаміка кількості готелів та аналогічних засобів розміщування Одеського регіону у 2000-2014 роках (на кінець періоду)

У 2014 році в Одеському регіоні функціонувало 235 готелів та аналогічних засобів розміщування, із них 81 об'єкт (34,5% від загальної кількості об'єктів зі статусом юридичні особи) та 154 об'єкта (65,5% від загальної кількості об'єктів зі статусом фізичні особи-підприємці). Порівняно з 2000 роком кількість об'єктів зі статусом юридичні особи зменшилась на 15 об'єктів (15,6%).

Наступний показник, який засвідчує інвестиційну привабливість готельного ринку – це кількість приїжджих, що були обслуговані готелями та аналогічними засобами розміщення Одеського регіону (рис. 2).

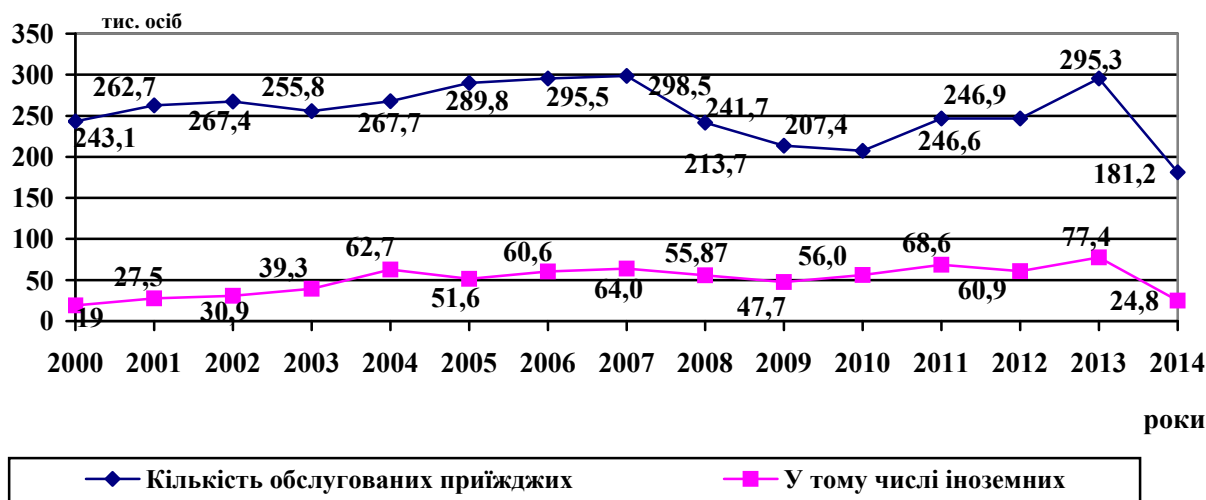


Рис. 2. Динаміка кількості обслугованих приїжджих у готелях та аналогічних засобах розміщування Одеського регіону за 2000-2014 роки

Виявлено, що протягом 2000 – 2014 років спостерігалися коливання в кількості приїжджих, що були обслуговані готелями та аналогічними засобами розміщення Одеського регіону.

Так, за 2000 – 2007 роки кількість приїжджих (вітчизняних та іноземних) в Одеському регіоні в середньому за рік збільшувалась на 7,9 тис. осіб. І за цим показником він посідав 4 – те місце в Україні після м. Києва, АРК та Львівської області. За 2008 – 2010 роки кількість приїжджих (вітчизняних та іноземних) в Одеський регіон в середньому за рік зменшувалась на 30,4 тис. осіб. У 2010 році порівняно з 2009 роком кількість приїжджих зменшилася на 3,0%, і Одеський регіон займав знову 4 позицію після м. Києва, Львівської області та АРК. У 2011-2013 роках цей показник знов почав збільшуватись. Так, у 2011 році порівняно з 2010 роком кількість приїжджих (вітчизняних та іноземних) збільшилася на 51,8 тис. осіб (19,7%), у 2012 році порівняно з 2011 роком вона зменшилася на 7,4 тис. осіб (2,3%), а у 2013 році порівняно з 2012 роком відбулося збільшення на 64,9 тис. осіб (21,1%). Дані зміни були викликані як збільшенням вітчизняних приїжджих на 48,4 тис. осіб (19,6%), так і іноземних приїжджих на 16,5 тис. осіб (27,1%). Слід зазначити, що за таких умов Одеський регіон посідав 4-те місце по кількості обслугованих приїжджих (обслуговував 5,4% вітчизняних приїжджих та 1,4% іноземних приїжджих від загальної кількості приїжджих по Україні). Лідуючі позиції, як завжди, займають м. Київ (20,5% – вітчизняні, 44,8% – іноземні), АРК (9,9% вітчизняні, 13,2% – іноземні), Львівська область (9,0% – вітчизняні, 7,2% – іноземні).

Найбільша кількість приїжджих, що були обслуговані у 2013 році готелями та аналогічними засобами розміщування Одеського регіону, зупинялась на підприємствах м. Одеси, м. Іллічівська, м. Южного, м. Білгород-Дністровський, м. Ізмаїла, м. Котовська, Овідіопольського та Болградського районів.

Готелями та аналогічними засобами розміщування м. Одеса у 2013 році було обслуговано 78,8% від усіх приїжджих і лише 21,2% приїжджих зупинились на підприємствах інших міст та районів Одеської області.

Слід зазначити, що серед районів Одеського регіону найбільш цікавим як для вітчизняних приїжджих, так і для іноземних приїжджих є Овідіопольський район, яким у 2013 році було обслуговано 5,5% приїжджих від загальної їх кількості по Одеській області.

У 2014 році спостерігається спад кількості приїжджих як вітчизняних, так і іноземних й показник відвідуваності Одеського регіону вийшов на рівень 2000 року. Таке падіння показників обумовлено нестабільною економічною ситуацією в країні, стрімкими скачками курсу іноземної валюти, озброєним конфліктом, що не припиняється і періодично загострюється в зоні АТО.

Зменшення показників відвідуваності Одеського регіону неодмінно впливає на такий показник, як середня завантаженість готелів та аналогічних засобів розміщення. В свою чергу цей показник тісно пов'язаний з показником середньої місткості готелів та аналогічних засобів розміщення, тому виникає необхідність більш детального розгляду обох показників.

Динаміка середньої місткості готелів та аналогічних засобів розміщення Одеського регіону у 2000-2014 роках наведена на рис. 3.

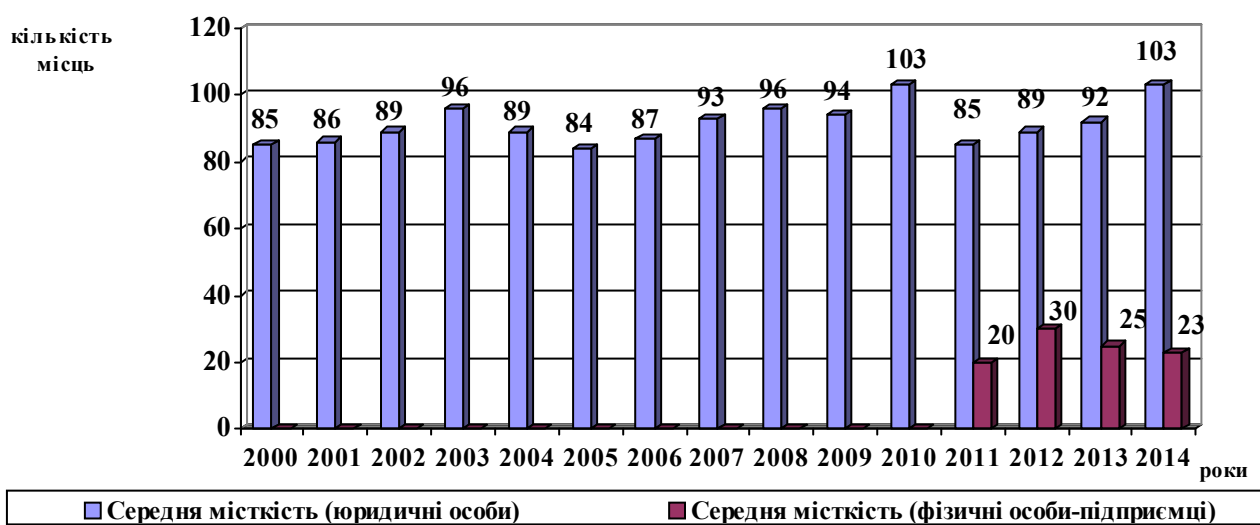


Рис. 3. Динаміка середньої місткості готелів та аналогічних засобів розміщення Одеського регіону у 2000-2014 роках (на кінець періоду)

У 2013 році в Одеському регіоні в середньому на один готель та аналогічний засіб розміщення зі статусом юридична особа припадало 92 місця, а на заклад зі статусом фізична особа-підприємець – 25 місць. Це один із високих показників в Україні станом на 01.01.2014 р. При цьому слід зазначити, що показник місткості вище від середнього рівня по Одеському регіону в таких містах, як м. Ізмаїл (175 місць), м. Одеса (114 місця) та в Овідіопольському районі (124 місця) серед юридичних осіб та серед фізичних осіб-підприємців м. Іллічівськ (38 місць), м. Котовськ (34 місця), м. Білгород-Дністровський (33 місця), Арцизький район (70 місць), Татарбунарський район (46 місць), Роздільнянський район (40 місць), Болградський район (34 місця) та Овідіопольський район (35 місць).

У 2014 році показник середньої місткості готелів та аналогічних засобів розміщення зі статусом юридичних осіб збільшився до 103 місць (52 номери), а зі статусом фізичних осіб-підприємців зменшився до 23 місць (11 номерів), й також остався одним з високих показників в Україні станом на 01.01.2015 р.

Але, не завжди високий рівень місткості відповідає високому рівню завантаженості готелів та аналогічних засобів розміщення. Динаміка коефіцієнта завантаженості засобів розміщення Одеського регіона за 2000 -2014 роки наведена на рис. 4.

Як свідчать дані, наведені на рисунку 4, у 2000 році середнє значення коефіцієнта завантаженості по Одеському регіону складало 20,3% й до 2006 року відбувалося його поступове збільшення до 29,0%, але в період з 2007 року до 2010 року його значення

поступово зменшувалось і у 2010 році воно складало лише 14,3%, що нижче від відповідного показника по Україні (18,0%).

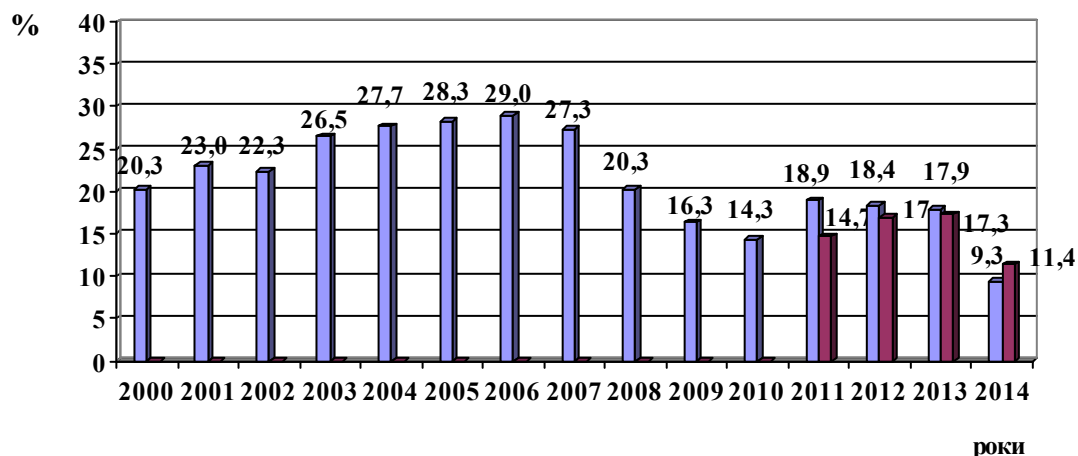


Рис. 4. Динаміка коефіцієнта завантаженості готелів та аналогічних засобів розміщування Одеського регіону за 2000-2014 роках

В останні три роки перед 2014 роком простежувалось збільшення коефіцієнта завантаженості й у 2013 році він становив 17,9% по юридичних особах та 17,3% по фізичних особах-підприємцях, середнє значення по всіх засобах складає 17,7%. У 2014 році із-за зменшення кількості приїжджих коефіцієнт завантаженості зменшився до 9,3% по юридичним особам й до 11,4% по фізичних особах – підприємцях.

Якщо враховувати, що за світовими стандартами коефіцієнт завантаженості готелів та аналогічних засобів розміщування повинен становити 55 – 65%, то виходить, що засоби розміщування Одеського регіону завантажені не повною мірою відносно світових стандартів. Коефіцієнт завантаження готелів України та зокрема досліджуваних готелів та аналогічних засобів розміщування Одеського регіону значно нижчий від світових. Однією з причин, що викликала таку ситуацію, є те, що в нашій державі, тобто на підприємствах та у відділах статистики даний показник частіше розраховують як завантаження місць готелю, а не номерів. Враховуючи те, що в останні роки на підприємствах переважна більшість номерів складається з двомісних номерів, то й значення даного показника занижується майже вдвічі.

За статистичними даними середній час перебування приїжджих у готелях та аналогічних засобах розміщування Одеського регіону у 2000 – 2013 роках усього становив майже 2,6 діб, зокрема іноземних приїжджих – 2,4 доби. У 2014 році цей показник майже не змінився, так середній час перебування приїжджих становив 2,3 діб, зокрема іноземних приїжджих – 2,7 доби.

Основним джерелом доходів підприємств готельного господарства залишаються доходи від надання послуг, тобто від експлуатації готелів та аналогічних засобів розміщування, а операційні витрати є основною частиною від усіх витрат готелів та аналогічних засобів розміщування. Динаміка доходів та витрат від експлуатації готелів та аналогічних засобів розміщування Одеського регіону надана на рис. 5.

Під час дослідження було встановлено, що лише в 2012 та 2013 роках доходи готелів та аналогічних засобів розміщування перевищували їх витрати. Так, у 2014 році доходи готелів та аналогічних засобів розміщування склали 187,2 млн. грн., а витрати 231,6 млн. грн. Це свідчить про неефективну роботу даної галузі, тобто її збитковість.

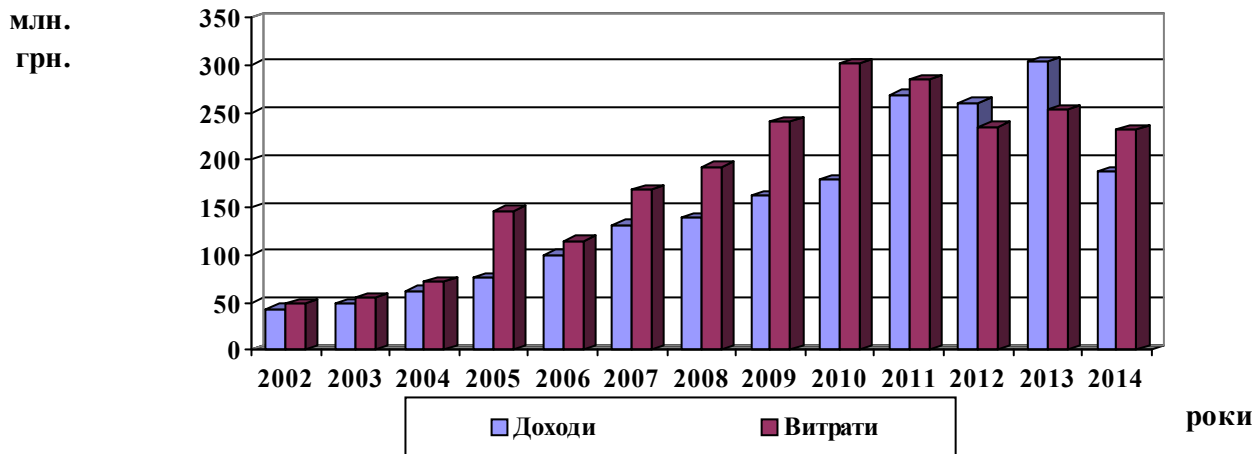


Рис. 5. Динаміка доходів та витрат готелів та аналогічних засобів розміщування Одеської області за 2002-2014 роки

Слід зазначити, що станом на 01.01.2015 року в готелях та аналогічних засобах розміщування Одеського регіону працювало 1720 осіб, із них 1498 особи (або 87,1%) на підприємствах зі статусом юридичні особи та 222 особи (або 12,9%) на підприємствах зі статусом фізичні особи – підприємці. Однак, порівнюючи ці дані з даними 2013 року, було встановлено, що чисельність працівників скоротилася на 589 осіб (25,5%) за рахунок зменшення чисельності працівників на підприємствах зі статусом юридичні особи на 561 особу (27,2%), а на підприємствах зі статусом фізичні особи-підприємці чисельність зменшилася на 28 осіб (11,2%).

Узагальнюючи результати проведеного дослідження щодо діяльності готелів та аналогічних засобів розміщування Одеського регіону та їх інвестиційної привабливості, ми можемо зробити висновок, що для покращення ситуації необхідно, по-перше, стабілізувати економіку і національну валюту, припинити бойові дії у зоні АТО. В свою чергу, це приведе до відновлення ділової активності – повернення до України крупних міжнародних компаній, зростання ділового туризму з країн Європи, підвищення потоків іноземного групового і індивідуального туризму. Крім того, відбудеться повернення внутрішнього туристичного потоку в регіоні країни. Має зрости інтенсивність розвитку пізнавально-пригодницького туризму та відбутися відтворення інфраструктури санаторних, лікувальних, рекреаційних закладів. Це може спричинити за собою розширення спектру туристського продукту й підняти рівень показників, які були дослідженні у даній статті.

Все вищеперелічене є чинниками, які підвищать інвестиційну привабливість готельного ринку не тільки Одеського регіону, а й України в цілому.

Литература:

1. Статистичний збірник: Готелі та інші місця для тимчасового проживання Одеської області. – Одеса : Головне управління статистики в Одеській області, 2006. – 51 с.
2. Статистичний збірник: Готелі та інші місця для тимчасового проживання Одеської області. – Одеса : Головне управління статистики в Одеській області, 2009. – 76 с.
3. Статистичний збірник: Готелі та інші місця для тимчасового проживання Одеської області. – Одеса : Головне управління статистики в Одеській області, 2011. – 67 с.
4. Статистичний бюллетень: Діяльність колективних засобів розміщування в Одеській області у 2011 році. – Одеса : Головне управління статистики в Одеській області, 2012. - 93 с.
5. Статистичний бюллетень: Діяльність колективних засобів розміщування в Одеській області у 2012 році. – Одеса : Головне управління статистики в Одеській області, 2013. - 64 с.
6. Статистичний бюллетень: Діяльність колективних засобів розміщування в Одеській області у 2013 році. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2014. - 64 с.
7. Статистичний бюллетень: Діяльність колективних засобів розміщування в Одеській області у 2014 році. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2015. – 85 с.

Polozova T.V.

Ph.D., Associate Professor

Storozhenko O.V.

Ph.D., Associate Professor

Kharkiv National University of radioelectronics, Kharkiv, Ukraine

THE SYSTEM OF EVALUATION CRITERIA OF INNOVATIVE AND INVESTMENT CAPACITY OF THE ENTERPRISE

Полозова Т.В.

к.е.н., доцент

Стороженко О.В.

к.т.н., доцент

Харківський національний університет радіоелектроніки, Україна

СИСТЕМА КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

The system standard of judgement innovativ and investment ability of the enterprise is offered (flexibility, sensitivity, competitiveness, possibility of the development, innovativ and investment security). The model of the estimation to efficiency of the operating the system innovativ and investment ability of the enterprise is offered.

Keywords: *criteria, system, efficiency, innovativ and investment ability of the enterprise, model.*

Запропоновано систему критеріїв оцінки інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (гнучкість, чутливість, конкурентоспроможність, можливість розвитку, інноваційно-інвестиційна безпека). Запропоновано модель оцінки ефективності функціонування системи інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

Ключові слова: *критерії, система, ефективність, інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства, модель.*

Сучасні умови господарювання в Україні вимагають підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на національному та світовому ринках. Одним з найважливіших факторів забезпечення цього є інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства (І-ІСП). Обов'язкове урахування впливу багатьох факторів мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища на результати діяльності суб'єктів господарювання обумовлює необхідність розробки та використання відповідної системи критеріїв оцінки інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

Теоретичні та практичні аспекти використання методичного інструментарію для оцінки ефективності інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства висвітлені у роботах таких науковців, як А. І. Бутенко [1], М. П. Денисенко [2], С. М. Ілляшенко [3], П. П. Микитюк [4], К. П. Покатаєва [5], Л. В. Соколова [6] та ін. Проте результати наукового пошуку дозволили зробити висновок про неоднозначність підходів щодо формування системи критеріїв оцінки ефективності діяльності підприємства в інноваційно-інвестиційній сфері.

Враховуючи актуальність та ступінь розробки даного питання, метою дослідження є розробка системи критеріїв оцінки інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

Результати попередніх наукових досліджень дозволили сформулювати сукупність критеріїв ефективності функціонування системи І-ІСП за умов нестабільності зовнішнього середовища [7]: інноваційно-інвестиційна гнучкість підприємства (І-ІГП); інноваційно-інвестиційна чутливість підприємства (І-ІЧП); інноваційно-інвестиційна конкурентоспроможність підприємства (І-ІКП); можливість інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства (І-ІРП); інноваційно-інвестиційна безпека підприємства (І-ІБП).

З позицій системного підходу з вартісною орієнтацією та на основі запропонованих критеріїв систему інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства можна представити у вигляді піраміди, яка наведена на рис. 1.

Реальний результат стану системи І-ІСП за умов мінливості внутрішнього та зовнішнього середовища характеризує об'єм піраміди.

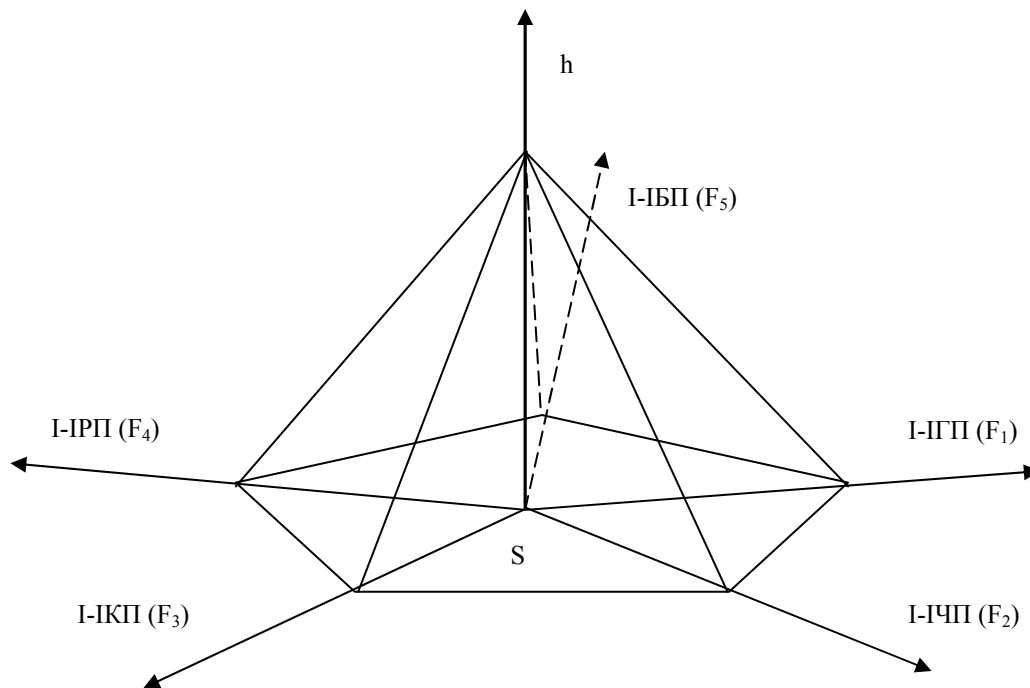


Рис. 1. Система критеріїв оцінки інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства

Джерело: розробка авторів

Звичайно математичний вираз для обчислення об'єму піраміди (V) має такий вигляд:

$$V = \frac{1}{3} \cdot S \cdot h, \quad (1)$$

де S – площа підстави піраміди (багатокутника критеріїв І-ІСП); h – висота піраміди.

Оскільки підставу піраміди формують кілька векторів-променів, що характеризують критеріальну оцінку І-ІСП, то її величину (S) можна визначити за формулою:

$$S = \frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot \sum_{i=1}^n F_i \cdot F_{i+1} = \frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot (F_1 \cdot F_2 + F_2 \cdot F_3 + F_3 \cdot F_4 + F_4 \cdot F_5 + F_5 \cdot F_1), \quad (2)$$

де $\sin \alpha$ – кут між векторами в багатокутнику (підставі), оскільки векторів в моделі п'ять ($n=5$), то кут дорівнюватиме 72° ; n – кількість векторів-променів, що характеризують критеріальну оцінку І-ІСП; F – величина вектора, який характеризуватиме i -й критерій І-ІСП.

Кожен вектор в своєму граничному значенні є радіусом круга, відповідним максимальному значенню (ідеальний варіант) оцінного критерію.

При визначенні, що вважати за висоту піраміди, необхідно відзначити, що на ефективність функціонування системи І-ІСП в реальному житті впливають безліч чинників і на роль висоти піраміди можуть претендувати безліч критеріїв – прибуток (валовий, чистий), рентабельність продукції, рентабельність продажів, темпи зростання результативних показників, інтенсивність конкурентного суперництва і багато інших.

Ступінь стабільності та ефективності функціонування будь-якого підприємства на ринку загальноприйняте характеризувати за допомогою показників рентабельності. Найбільш поширеним з практичної точки зору та доступності статистичної інформаційної бази є показник рентабельності виробництва, який характеризує ефективність діяльності підприємства.

Враховуючи предметну область досліджень, у даній роботі як висоту піраміди (h) пропонується використати кількісну міру, що характеризує цільовий параметр підвищення інноваційно-інвестиційної спроможності на національному та світовому ринках, – рентабельність підприємства з урахуванням інноваційно-інвестиційних активів (P_{i-i}) (матеріальні та нематеріальні основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції), яка розраховується за формулою:

$$h = P_{i-i} = \frac{\Pi_{вал}}{ОЗм + ОЗн + Ідф + Зоб}, \quad (3)$$

де $\Pi_{вал}$ – валовий прибуток підприємства; $ОЗм$ – матеріальні основні засоби; $ОЗн$ – нематеріальні основні засоби; $Ідф$ – довгострокові фінансові інвестиції; $Зоб$ – оборотні засоби.

Підставляючи формули (2) і (3) до формули (1) можна отримати вираз для визначення об'єму піраміди, що і характеризуватиме рівень І-ІСП з урахуванням моніторингової сукупності оцінних критеріїв та рентабельності інноваційно-інвестиційних активів підприємства в певному періоді (t):

$$\begin{aligned} V_{i-icп}^t &= \frac{1}{3} \cdot \frac{\Pi_{вал}}{ОЗм + ОЗн + Ідф + Зоб} \cdot \frac{1}{2} \cdot \sin \alpha \cdot \sum_{i=1}^n F_i \cdot F_{i+1} = \\ &= \frac{1}{6} \cdot \frac{\Pi_{вал}}{ОЗм + ОЗн + Ідф + Зоб} \cdot \sin \alpha \cdot (F_1 \cdot F_2 + F_2 \cdot F_3 + F_3 \cdot F_4 + F_4 \cdot F_5 + F_5 \cdot F_1) \end{aligned} \quad (4)$$

Виходячи з цього показник ефективності функціонування системи інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства ($E_{I-ICП}$) розраховується за формулою:

$$E_{I-ICП} = \frac{V_{i-icп}^t}{V_{i-icп}^{t-1}}, \quad (5)$$

де $V_{i-icп}^t$ – рівень І-ІСП у звітному (розрахунковому) періоді (t); $V_{i-icп}^{t-1}$ – рівень І-ІСП у попередньому періоді (t-1).

Очевидно, ефективний стан системи І-ІСП характеризуватиметься таким співвідношенням, значення якого більше за одиницю ($E_{I-ICП} > 1$).

Універсальний характер запропонованої моделі полягає у тому, що дозволяє варіювати номенклатурою моніторингової сукупності оцінних критеріїв, виходячи з інформаційних можливостей, рівня кваліфікації експертів, ступеня спеціалізації виробництва. Такий методичний підхід дозволяє аналізувати вплив окремих чинників, що впливають на рівень І-ІСП, а також оцінювати можливі наслідки їх зміни в майбутньому.

Запропонована модель дозволяє оцінити не тільки внутрішні інноваційно-інвестиційні можливості підприємства, але і дійсний вплив негативних факторів мінливого зовнішнього середовища на можливий сценарій поведінки підприємства в конкретній ситуації. Використання даної моделі в практичних цілях забезпечує зниження ризиків управлінських інноваційно-інвестиційних рішень і може служити основою для оцінки їх ефективності. Запропонована система критеріїв прийнятна для обґрунтування рішень щодо управління поточною інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства, а також виступати аргументом, що підтверджує доцільність інноваційно-інвестиційних рішень. Перспективою подальших досліджень може бути визначення можливих варіантів напрямів флуктуаційних коливань, що призводять до багатовимірних зрушень всієї системи інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

Література:

1. Бутенко А.І. Інноваційна спроможність суб'єктів підприємницької діяльності: монографія / А.І. Бутенко, Є.В. Лазарєва. – Одеса: Фенікс, 2007. – 108 с.
2. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / М.П. Денисенко, П.І. Михайлова, І.М. Грищенко, А.П. Гречан та ін.; За ред. д.е.н. проф., М.П. Денисенка, д.е.н., проф. П.І. Михайлової. – Суми: Університетська книга, 2008. – 1050 с.
3. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенко. – Суми: ТОВ "Друкарський дім "Папірус", 2011. – 644 с.
4. Микитюк П.П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: монографія / П.П. Микитюк. – Тернопіль: Тернограф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. – 304 с.
5. Покатаєва К.П. Інвестиційна діяльність підприємств у глобальному середовищі: методичний інструментарій управління: монографія / К. П. Покатаєва; Харк. нац. автомоб.-дор. ун-т. – Х., 2009. – 168 с.

6. Соколова Л. В. Моделювання вибору інвестиційно-привабливого промислового об'єкту / Л.В. Соколова, Т.М. Герман // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 249. – В 5 т. – Т. 5. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 1312-1316.
7. Полозова Т.В. Критерії ефективності системи інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства / Т.В. Полозова // Розвиток національної економіки: теорія і практика: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 3-4 квітня 2015 року, проведеної на базі ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, м. Івано-Франківськ. – Тернопіль: Крок, – 2015. – Ч.2. – С. 238-239.

Svistunov O. S.

PhD in Economics,

Director of "Inter-private", Kyiv

THE METHODS OF ECONOMIC COMPETITION OF UKRAINIAN PRODUSERS (SUPPLIERS) OF INDUSTRIAL LED, ENERGY-SAVING AND INCANDESCENT BULBS

Свістунів О.С.

кандидат економічних наук,

директор ТОВ “Інтер-приват”, м. Київ

МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ (ПОСТАЧАЛЬНИКІВ) ПРОМИСЛОВИХ СВІТЛОДІОДНИХ, ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТА ЛАМП РОЗЖАРЮВАННЯ

The article revealed the methods of economic competition of Ukrainian producers (suppliers) of industrial LED, energy-saving and incandescent bulbs. There are evinced the peculiarities of world lighting market trends and found out the financial factors of energy saving technologies introduction. It is determined the ratio of luminous flux of conventional incandescent lamps to modern, and the objective factors of LED lamps popularity are described. The market growth of LED solutions in the years 2016-2020 is forecasted and the major trends in the world market of LED solutions are observed. The author presented the largest producers of electric lamps in Ukraine and analyzed the structure of domestic electric lamps production. Also, the article describes the basic methods of economic competition, the most used by Ukrainian producers (suppliers) of industrial LED, energy-saving and incandescent bulbs. There are proposed the solutions of the most actual problems in the sphere of LED lamps use.

Key words: energy efficiency, electric lighting, LED bulbs, LED-technology.

В статті виявлено методи економічної конкуренції українських виробників (постачальників) промислових світлодіодних, енергозберігаючих та ламп розжарювання. Виявлено особливості світових тенденцій на ринку світлотехніки та з'ясовано фінансові чинники запровадження енергозберігаючих технологій. Подано співвідношення світлового потоку звичайних ламп розжарювання до сучасних та описано об'єктивні чинники популярності світлодіодних ламп. Подано прогноз зростання ринку світлодіодних рішень на 2016-2020 роки та наведено основні тенденції, які спостерігаються на ринку світлодіодних рішень в світі. Автор навів найбільші підприємства-виробники електричних ламп в Україні та проаналізував структуру виготовлення електричних ламп в Україні. Також в статті описано основні методи економічної конкуренції, що найбільше застосовують українські виробники (постачальники) промислових світлодіодних, енергозберігаючих та ламп розжарювання. Запропоновано заходи для вирішення найбільш гострих проблем застосування світлодіодних ламп.

Ключові слова: енергозбереження, електричне освітлення, світлодіодні лампи, LED-технології.

Сьогодні український ринок знаходиться на стадії розвитку, і для багатьох виробників, особливо зарубіжних, є привабливим для збуту своєї продукції. Не виключенням є енергетичний ринок, який в світлі останніх світових тенденцій став чи не найбільш перспективним. Оскільки станом на сьогодні Україна слідує провідним світовим тенденціям переходить на енергоощадні технології, то українським виробникам промислових світлодіодних, енергозберігаючих та ламп розжарювання необхідно впевнено конкурувати на цьому ринку, збільшуючи якість продукції та піднімаючи економіку країни в цілому. Проблема енергозбереження в освітлювальних установках всіх країн світу, не тільки передових, але й тих, що розвиваються, має виняткове значення. При цьому від успіхів у рішенні цієї проблеми багато в чому залежить майбутнє людської цивілізації не тільки у зв'язку з поступовим вичерпуванням паливних копалин, що йдуть на виробництво електроенергії, але й швидко відбувається забруднення навколишнього середовища

викидами в атмосферу шкідливих речовин (діоксидів вуглецю й сірки, а також ртуті), утворених в результаті спалювання палива при виробництві електроенергії. У цей час на електричне освітлення доводиться приблизно 13% всієї виробленої електроенергії, значна частина освітлення доводиться на не ефективні лампи розжарювання. Звичайна лампочка розжарювання тільки 10% одержаної енергії випромінює у вигляді корисного світла, і то не білого, а жовтого. Інші 90% витрачаються на нагрівання. Галогенна лампа випромінює у видимому діапазоні до 15% витраченої потужності, але це також не дуже знижує проблему енергозбереження у освітленні, тому необхідно скористатися іншими принципами випромінювання світла [2].

Світові тенденції на ринку світлотехніки характеризуються наступними особливостями:

- збільшення вартості електроенергії;
- введення кращих світових стандартів до світлотехнічного обладнання;
- стимулювання переходу на енергозберігаючі технології.

В свою чергу, в Україні необхідність запровадження енергозберігаючих технологій диктується наступними фінансовими чинниками:

- зміна курсу євро до долара і падіння гривні до обох валют веде до підвищення собівартості електроенергії;
- збільшення середньої вартості світлотехнічних пристроїв;
- перехід споживачів на більш доступний та економічно вигідний продукт.

На сьогодні перспективним напрямом, який сприяє економії електроенергії, що використовується для освітлення є застосування світлодіодних ламп (LED-лампи) [5]. Це енергозберігаючі світлотехнічні вироби, які працюють на основі світлодіодів (LED) підвищеної яскравості. Головним елементом кожного світлодіода є штучний напівпровідниковий кристал, який перетворює електричний струм у світло. Світлодіодні лампи дозволяють зекономити до 90% електроенергії у порівнянні із звичайними лампами розжарювання. LED-лампи порівняно з лампочками розжарювання мають низку переваг, серед них такі, як: економне використання електроенергії, ресурс роботи в 30 разів вищий, ніж у ламп із вольфрамовою ниткою розжарювання, малі розміри та безпека експлуатації, відсутність ультрафіолетового випромінювання та безпечні й комфортні для очей [4]. Однак висока вартість (у десятки разів вища, ніж звичайних ламп розжарювання) гальмує їх широке застосування.

Таблиця 1

Співвідношення світлового потоку звичайних ламп розжарювання до сучасних*

№ з/п	Лампи розжарювання (GLS)		КПІЛ (компактні люмінесцентні) CFL	Галогенні (halogen)	Світлодіодні (LED)
	Вт (W)	лм (lm)	лм (lm)		
1	15	120	125	119	136
2	25	220	229	217	249
3	40	415	432	410	470
4	60	710	741	702	806
5	75	930	970	920	1055
6	100	1340	1398	1326	1521
7	150	2160	2253	2137	2452

* складено автором на основі [13]

Незважаючи на відсутність істотних змін в економіках багатьох країн, ринок світлодіодних рішень продовжує зростати. Так, щорічно на ринку LED ламп спостерігається зростання не менше 40%. За прогнозами експертів, у 2016 році його обсяг складе € 37 млрд, а до 2020 року - € 64 млрд [12].

Очікуване зростання ринку світлодіодних рішень за видами освітлення представлений в таблиці 2. До 2020 року і в Україні не менше 80% освітлювальних приладів будуть базуватися на світлодіодах, а розвиток нових технологій освітлення є пріоритетним напрямком [8].

Серед тенденцій, які спостерігаються на ринку світлодіодних рішень в світі, варто відзначити наступні [12].

Таблиця 2

Прогноз зростання ринку світлодіодних рішень на 2016-2020 рр.*

№ з/п	Сегмент	Відсоткове співвідношення	
		2016	2020
1	Домашнє освітлення	49	73
2	Офіси	28	48
3	Рітейл	45	68
4	Індустрія	19	37
5	Вуличне освітлення	43	74
6	Архітектурне освітлення	75	87

* складено автором на основі [12]

1. Вартість світлодіодного освітлення з кожним роком знижується. Динаміка зростання та розвитку ринку світлодіодних рішень показує, що вартість світлодіодного обладнання з кожним роком знижується, що пов'язано зі зниженням собівартості і збільшенням масштабів виробництва. Вартість LED ламп визначається технологічними особливостями створення самих світлодіодних кристалів. У процесі відбору до 90% світлодіодів відбраковується через невідповідності визначеним параметрам, що і визначає ціну готового виробу. У міру вдосконалення процесу виробництва і зростання його масштабів, собівартість технології знижується, знижується і ціна.

2. Світлодіодні рішення стають більш технологічними і керованими. Використання інтегрованих систем освітлення є актуальним в масштабах окремих квартир, офісів, районів і цілих міст. Крім того, використання світлодіодних технологій дозволяє скоротити витрату електроенергії на 75%, а окупність таких проектів становить в середньому від трьох до семи років. Простий розрахунок доводить, що навіть елементарна заміна ламп розжарювання 60 Вт в офісі на світлодіодні аналоги, які споживають близько 7 Вт, дозволяє економити до 80% електроенергії. А використання світлодіодних світлових рішень з дистанційним управлінням дозволяють не тільки управляти інтенсивністю світлового потоку, а й регулювати колірну температуру освітлення. Так, дослідження довели, що правильна організація системи освітлення в офісі дозволяє збільшити концентрацію уваги співробітників на 20%. Якщо говорити про використання світлодіодних світлових рішень в поєднанні з системами управління в місті, їх використання дозволяє знизити рівень електроспоживання до 80%. Наприклад, рішення Philips CityTouch, за допомогою якої можна управляти всіма підключеними світильниками мегаполісу дистанційно, вже використовується в Буенос-Айресі (Аргентина), Роттердамі (Нідерланди), Салобре (Іспанія), Валенсії (Іспанія), кількох районах Лондона і Праги.

В цілому ринок енергоефективного освітлення в Україні займає найбільший сегмент в загальній структурі ринку і становить 72%. При цьому спостерігається зростання інтересу до світлодіодних освітлювальних технологій: так, зростання цього сегмента за 2015 рік виріс на 30% на тлі загального падіння ринку на 38%. Робота компаній на українському ринку світлодіодного освітлення є досить складною через недосконалість нормативно-правової бази, а також системи ринкового контролю за недобросовісною діяльністю компаній. Зважаючи на це на ринку спостерігається поява так званих «private labels», які представляють собою дешеві копії преміальних товарів. Незважаючи на це, провідні виробники світлотехнічних пристроїв утримують і підсилюють свої позиції за рахунок високої якості продукції, що виготовляється, що відповідає міжнародним стандартам, її надійності, а також високої енергоефективності.

Найбільші підприємства-виробники електричних ламп в Україні у 2015 році представлені в табл. 3. Отже, як помітно з табл. 3 найбільшим виробником електроламп в Україні є ВАТ «ІСКРА», яке виготовило у 2015 році 172413,20 тис. електричних ламп, що становить 98% всього виробництва. Проте, слід зазначити, що вагома частка виробництва

цього підприємства припадає на лампи розжарювання. Проте підприємство виготовляє і енергозберігаючі лампи, і світлодіодні, і інші.

Таблиця 3

Найбільші підприємства-виробники електричних ламп в Україні у 2015 р.*

№ з/п	Назва підприємства	Виробництво ламп, всього тис. шт
1	ТОВ «ЗАВОД ГАЗОРОЗРЯДНИХ ЛАМП»	1794.40
2	ТОВ «ГАЗОТРОН-ЛЮКС»	419.20
3	ВАТ ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ РАДІОЗАВОД «ОРІОН»	297.70
4	ТОВ «СПІЛЬНЕ УКРАЇНСЬКО-КАНАДСЬКЕ ПІДПРИЄМСТВО «ІНТЕРМІСТ-НЕОН»	131.00
5	ТОВ «НЕОНСВІТ-ДОНБАС»	2.70
6	ТОВ «ІННОВАЦІЙНА ТЕХНІКА»	9.00
7	ВАТ «ІСКРА»	172413.20

* складено автором на основі [7]

Структура виготовлення електричних ламп в Україні наведена на рис. 1.

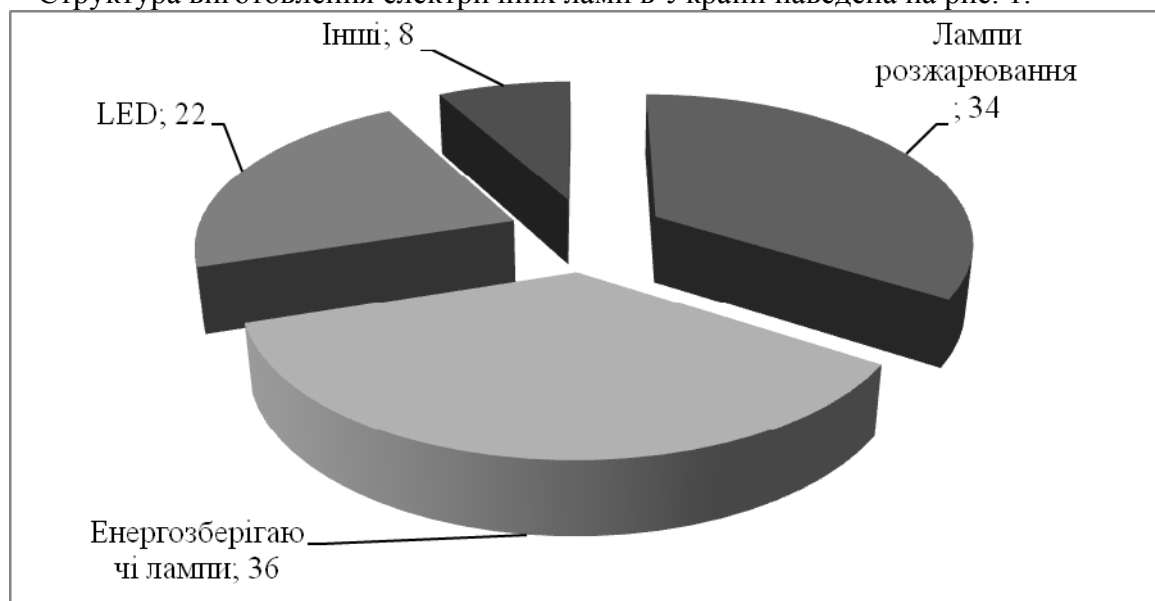


Рис. 1. Структура виготовлення електричних ламп в Україні, %*

* складено автором на основі [7]

Серед основних методів економічної конкуренції найбільше українські виробники (постачальники) промислових світлодіодних, енергозберігаючих та ламп розжарювання застосовують наступні:

- цінові – головним інструментом боротьби є ціна. Ціни бувають монопольно високі, монопольно низькі, демпінгові, дискримінаційні;
- нецінові – стратегія конкурентної боротьби, яка спрямована не на зміну цін, а на створення передумов, які поліпшують реалізацію продукції.

На даний час надто популярними стають різноманітні нецінові методи, що вимагають, на нашу думку, окремої, нової структурованості [3]:

- методи, що змінюють продукт: модифікація властивостей товару; створення товарів-замінників; постійне використання інновацій у виробництві товарів та послуг для зниження собівартості; оперативна готовність фірм до перепрофілювання виробництва своєї продукції;
- методи, що вдосконалюють сервіс: розширення асортименту послуг сервісу; інформація про послуги сервісу; збільшення терміну гарантії; швидкість сервісного обслуговування;
- організаційні методи: новітні форми організації маркетингової діяльності; кадровий монополізм; зміна бренду, його розвиток;

– недобросовісна нецінова конкуренція: промислове шпигунство; промислова контррозвідка; підробка продукції конкурентів; незаконне використання товарного знака; введення в оману споживачів; заманювання фахівців фірм-конкурентів більш високою зарплатою; підкуп посадових осіб (корупція); махінації зі звітністю фірми з метою приховати прибуток від оподаткування (у цьому випадку можна знизити ціни і бути більш конкурентоспроможними).

На нашу думку, одним з найголовніших чинників, який може вплинути на поширення світлодіодних ламп в Україні є повне державне стимулювання та підтримка.

Україна поряд з іншими країнами світу також зробила своїм пріоритетом в розвитку енергоекономічних джерел світла світлодіодну техніку. В 2008 році Кабінетом Міністрів України затверджена Державна цільова науково-технічна програма «Розробка та впровадження енергозберігаючих світлодіодних джерел світла та освітлювальних систем на їх основі» [11], а у 2012 році КМУ видав постанову «Про затвердження вимог до світлодіодних світлотехнічних пристроїв та електричних ламп, що використовуються в мережах змінного струму з метою освітлення» [10], якою затверджені вимоги обов'язкові для використання під час розроблення технічних регламентів, галузевих норм, стандартів та інших нормативних документів і рекомендуються для використання замовниками під час підготовки документації конкурсних торгів у разі закупівлі світлодіодних світлотехнічних пристроїв за державні кошти.

Програма розвитку ООН в Україні та трансформація ринку в напрямку енергоефективного освітлення передбачає низку пілотних проєктів [9], зокрема в житлово-комунальній сфері, з використанням лампочок Nanolight (lampochkinanolajt), які виводять освітлення на новий енергоефективний рівень, порівняно з існуючими світлодіодними лампочками. Використовуючи лише 12Вт електроенергії, лампочки нанолайт генерують світло яскравістю більше 1600 люменів, яке еквівалентно 100Вт лампочці розжарювання. На відміну від світлодіодних лампочок, нанолайт лампочки випромінюють яскраве, барвисте світло в усіх напрямках. Це забезпечує рівномірний розподіл світла та максимальне освітлення. Частота вмикань і вимикань не впливає на функціональні характеристики лампочок. Крім цього, лампочки нанолайт випромінюють на 50% менше теплової енергії, ніж світлодіодні та є безпечними для використання в закритих світильниках (пристроях). Водночас світлодіодні лампи в закритих світильниках перегріваються, а це призводить до виходу з ладу світлодіодів ще задовго до закінчення їх терміну служби. Вартість лампочок нанолайт є в межах від 50 до 400\$ [14].

Проте, на нашу думку в Україні бракує комплексного нормативного документа, який би регулював світлодіодне виробництво та споживання в Україні.

Станом на сьогодні існує гостра необхідність запровадження альтернативних способів державного стимулювання впровадження світлодіодних ламп: роз'яснювальна робота, податкові пільги, поступова заборона тощо.

Одним з найефективніших способів стимулювання переходу на енергозберігаючі технології в Україні є заборона використання ламп розжарювання.

Програми енергозбереження є у більшості розвинених держав і деяких держав третього світу. Вважається, що першою країною, яка вирішила заборонити використання ламп розжарювання, стала Австралія. Трохи пізніше приклад наслідували США і Євросоюз, де до 2012 року намічається припинити імпорту і виробництво всіх видів ламп розжарювання. Однак насправді найбільших успіхів у справі впровадження КЛЛ досягла Куба, де вже кілька років не можна купити лампу розжарювання: після розпаду СРСР і припинення поставок дешевої радянської нафти країна була змушена дуже жорстко скорочувати споживання електроенергії [6].

Таким чином, важливими проблемами, які необхідно вирішувати для широкого використання світлодіодних ламп в Україні є:

- зниження ціни на світлодіодні лампи;

- підвищення стабільності кольірних параметрів та підвищення загального індексу кольоропередачі;
- підвищення одиничної потужності (величини світлового потоку) світлодіодних ламп;
- дослідити біологічні аспекти використання світла світлодіодними лампами;
- розробити стандарти на СД-техніку, методи та обладнання для вимірювання світлотехнічних параметрів світлодіодних ламп;
- проводити оцінку відповідності світлотехнічних параметрів світлодіодних ламп нормативним документам та обмежувати доступ на ринок неякісної продукції.

Реалізація вищеписаних заходів сприятиме більш ефективному енергозбереженню у всіх сферах господарювання в Україні і сталому розвитку країни загалом.

Проведення дослідження дало змогу виявити ряд особливостей ринку світлотехнічних пристроїв. Встановлено, що поки в Україні найбільш поширеними є лампи розжарювання та енергозберігаючі лампи. Проте до 2020 року за всіма прогнозами переважатимуть світлодіодні лампи, які є найбільш економними та екологічно чистими.

Державним органам влади необхідно вжити всіх найбільш можливих заходів для стимулювання виробництва та використання світлодіодних ламп, що дозволить економити бюджетні кошти, енергоресурси та збереже навколишнє середовище.

Література:

1. ДП «Харківстандартметрологія» провело експертизу світлодіодних (LED) ламп [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://khsms.com/news/one/news/type//id/78/lang/ua>
2. Єгорова О. Ю. Перспективи використання світлодіодних джерел світла / О. Ю. Єгорова, О. О. Аблецов // Збірник наукових праць Харківського університету Повітряних сил. – 2010. – Вип. 3. – С. 152-156
3. Коваленко І. В. Сучасні методи конкурентної боротьби у стратегії розвитку фірм / І. В. Коваленко // Європейські перспективи. – 2013. – № 11. – С. 209-214.
4. Кожушко Г.М. Аналіз переваг та недоліків світлодіодних джерел світла / Г.М. Кожушко, Ю.О. Басова // Науковий вісник ПУСКУ (серія технічні науки). – 2008. – № (1) 28. – С. 8-11.
5. Кожушко Г.М. Проблеми переходу на освітлення житлових приміщень енергоекономічними джерелами світла: вартість, якість, безпека: II світлотехнічна конференція «Українська світлотехнічна галузь – сучасний стан та перспективи» / Г.М. Кожушко, Ю.О. Басова // Світлолюкс. – 2008. – № 5-6. – С. 74-77. – С. 76-79
6. Ломинога И. В. Внедрение новых технологий освещения как средство экономии энергоресурсов и важный фактор обеспечения безопасности движения / И. В. Ломинога // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. - 2012. - № 2. - С. 26-29.
7. Маркетинговое исследование украинского рынка электроламп [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://marketing.vc/marketing_research/ukr-marketingovoe-issledovanie-ukrainskogo-rynka-elektrolamp.html
8. Офіційний сайт ТОВ «Ізвестия в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://izvestia.com.ua>
9. Програма розвитку ООН в Україні. Трансформація ринку в напрямку енергоефективного освітлення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lampochki.org.ua/dokumenty>
10. Про затвердження вимог до світлодіодних світлотехнічних пристроїв та електричних ламп, що використовуються в мережах змінного струму з метою освітлення [Електронний ресурс]: Постанов Кабінету Міністрів України від 15.10.2012 № 992. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/992-2012-%D0%BF>
11. Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми «Розробка і впровадження енергозберігаючих світлодіодних джерел світла та освітлювальних систем на їх основі» [Електронний ресурс]: Постанов Кабінету Міністрів України від 09.07.2008 № 632. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/632-2008-%D0%BF>
12. Светодиодный рынок: основные тенденции и прогнозы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svitlotek.com/ru/blog/cat/articles/post/nikitochkina-ru/>
13. Тест: енергозберігаючі та світлодіодні лампи (CCFL і LED лампи) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://test.org.ua/usefulinfo/elektrotehnika/info/154>
14. U.S. Energy Information Administration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eia.gov>

Serikov A.V.

candidate of physico-mathematical sciences, professor
Kharkiv national university of building and architecture

Koval I.N.

director

Kharkiv academic theatre of musical comedy

STRATEGIC PLANNING OF ACTIVITY OF MODERN UKRAINIAN REPERTOIRE THEATRE

Серіков А.В.

кандидат фізико-математичних наук, професор
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Коваль І.М.

директор

Харківський академічний театр музичної комедії

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО РЕПЕРТУАРНОГО ТЕАТРУ

The first time proposed to use in the process of the strategic planning the causal cyclic modelling of measures that is sent to overcoming of important problems in the vital functions of theatre.

Keywords: *repertoire theatre, strategic planning, causal-effect cycling modelling.*

В роботі вперше запропоновано використовувати в процесі стратегічного планування причинно-наслідкове циклічне моделювання заходів, які спрямовані на подолання важливих проблем в життєдіяльності театру.

Ключові слова: *репертуарний театр, стратегічне планування, причинно-наслідкове циклічне моделювання*

Формулювання проблеми. Театр, як специфічне явище, існує в житті практично кожної людини, а як соціокультурний інститут, який несе в собі колективний образ світу або культуру – в житті кожного суспільства [1]. Він, як суспільний інститут, спрямований на виховання, розвиток, соціалізацію, рух на новий рівень сприяння і усвідомлення усіх тих, хто до нього дотикається, виконує вкрай важливі соціальні та культурні функції. Серед саме таких виокремлюють функції [2]: (1) розваги, (2) гносеологічну або пізнавальну, (3) регулятивну (відносно поведінки людей), (4) формування суспільної свідомості, (5) формування естетичного смаку, (6) ігрову, (7) компенсаторну, що дозволяє людині зайти душевну рівновагу в собі, (8) знакову або семіотичну, яка дозволяє навчитися зрозуміти усі тонкощі сценічної мови, (9) комунікативну, (10) стратифікації, (11) соціалізації, (12) аксіологічну або оцінну (надає відповідь, наприклад, на сократовське запитання: «Що є благо?»).

Авторами даної публікації виявлено ще одну функцію – рекреаційну [3]. Завдяки ній стаціонарний репертуарний (з більш-менш постійним репертуаром, власною будівлею та бюджетним фінансуванням) театр можна розглядати в якості рекреаційної площадки для людського потенціалу (або капіталу) суспільства. Вона робить свій внесок у валовий регіональний продукт, що доведено і водночас скасовує погляд на театр, як на «планово-збиткову організацію», яку влада фінансує за остаточним принципом [4].

Як господарюючий суб'єкт, театр виконує і соціально-економічні функції, а саме [5, С. 12-15]: (1) створює робочі місця, (2) сплачує податки, (3) підтримує ресторанно-готельно-туристичний і інші види бізнесу, що надають різноманітні попутні послуги, (4) виступає в якості центра інфраструктурної кластеризації та таке інше. Все перелічене відбувається на постійній основі з використанням різноманітних нормативних баз. Таким чином, у репертуарного театру присутні всі ознаки суспільного інституту, який є складовою більш розвиненого інституту із назвою «держава» (під інститутом розуміється набір загальновизнаних правил і норм, які мають відносну незмінність і специфікують поведінку індивідумів в певних ситуаціях, що повторюються [6]). Між тим, держава не зовсім

опікується підтримкою одного з своїх інститутів, з приводу якого видатний драматург О.М. Островський якось сказав, що «театр – це ознака повноліття нації» [7, С. 18]. Нині в Україні репертуарні театри вимушені виживати, а деякі – зовсім зникати тому, що забезпечити їхню життєдіяльність «складно і фінансово, і організаційно» [8]. За таких умов стають вкрай актуальними питання розробки та реалізації не тільки стратегії виживання, а ще й стратегії подальшого розвитку сучасного українського репертуарного театру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Саме такі дослідження і публікації, що присвячені питанням розробки стратегії розвитку сучасного українського репертуарного театру, – авторам даної статті невідомі.

Метою даної роботи є пошук організаційно-економічних шляхів, що приводять до розробки і реалізації стратегії розвитку сучасного українського репертуарного театру.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення кожної мети необхідно подолати свій шлях, який обов'язково має свій початок або «пункт відправлення». Коли такий шлях прокладається заздалегідь, є сенс говорити про план під назвою «дорожня карта». Таке може виникнути, наприклад, коли з'являється потреба у цілеспрямованому переході господарюючого суб'єкту (або його складової) із стану S_0 в стан Z . Відповідне завдання можна відобразити наступним символічним описом [9]:

$$[R, S_0] \xrightarrow{P \triangleright p; T \triangleleft t}^Q(I) [Z, W], \quad (1)$$

де R - ресурси будь-якої природи, що витрачаються на здійснення цілеспрямованого переходу; W - «побічний продукт» або непередбачуваний результат переходу; P і T - ймовірність і час цілеспрямованого досягнення стану Z ; p і t - ймовірність (вкрай мала) і час (непередбачуваний і може бути вкрай тривалим) спонтанного переходу із стану S_0 в стан Z ; Q - оператор (драйвер, механізм), завдяки якому здійснюється цілеспрямований перехід; I - інформація (інструкція, управлінське рішення, «дорожня карта»), що визначає роботу драйвера на шляху $\{S_0 \Rightarrow Z\}$. Стратегічне планування спрямоване на: (1) підвищення ймовірності (гарантованості) P досягнення бажаного стану Z , (2) оптимізації часу T і витрачання ресурсів R , (3) нівелювання появи непередбачуваних результатів W переходу, (4) «побудову» адекватного кінцевій мети драйвера Q , (5) розробку управлінського рішення I , яке повністю забезпечує і гарантує досягнення бажаних результатів (стану Z).

В якості бажаного може бути, скоріш за все, повноцінний життєздатний стан театру у всіх можливих сферах його діяльності (або прояву). На цю мету повинна працювати підсистема управління театром у будь-яких своїх проявах (або видах). Так, стратегічне управління можна розглядати як довготривалий, безперервний процес, спрямований на довготермінове збереження життєздатності театру та надбання конкурентних переваг за рахунок можливостей його зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу [10, С. 51]. Підсистема управління має постійно слідкувати (здійснювати моніторинг) за ходом реалізації стратегії, за результатами аналізу так званих «слабких» моніторингових сигналів [11] займатися коригуванням в ході впровадження стратегії.

Більш детальна послідовність дій в процесі стратегічного управління повинна бути наступною: (1) визначитися з вектором руху, який поєднує початкову точку S_0 із кінцевою Z ; для їхнього опису знадобиться обрати «простір координат», в якості котрих можуть виступати будь-які показники життєздатності театру (наприклад, оновлення репертуару, касові збори, фінансова стійкість, конкурентоздатність і таке інше); (2) обрати «вимірні» шкали та інструменти (тут у пригоді можуть стати всі методи досліджень, які об'єднуються під назвами «господарський аналіз» [12], «економічна діагностика» [13] і таке інше); в якості останніх можна використовувати, наприклад, всім «до болю знайомий» (і декому обридлий [14]) *SWOT*-аналіз, аналіз розривів (*GAP*-аналіз) [15, С.75], причинно-наслідковий аналіз у вигляді діаграми «Ішикава» [15, С.80] і таке інше; (3) сформулювати

політику управління, яка спирається на систему цінностей [16, С. 15-27] суб'єкту (директора і/або художнього керівника театру), що приймає управлінські рішення, і якої необхідно додержуватися в процесі руху від S_0 до Z ; (4) визначити низку цілей («проміжних зупинок» на шляху до Z) і, по-можливості, усі фактори, які можуть прискорювати або гальмувати процес досягнення цих цілей; (5) прописати попередньо сценарій (модель) руху до найближчої з визначених цілей; для цього додатково можна використовувати такі інструменти системного мислення, як циклічний причинно-наслідковий аналіз, спрямований на дослідження динаміки систем з багатоконтурними зворотними зв'язками [17, С. 43]; дослідити динаміку можна завдяки імітаційному моделюванню за допомогою, наприклад, програмного продукту *ithink* [17, С. 266]; (6) скласти дорожню (або стратегічну [15, С. 173]) карту руху до обраних цілей, а потім визначити відповідну цій карті так звану збалансовану систему показників [15, С. 191], яка вміщує у собі бюджет руху до цілей; для складання бюджету доцільно використовувати методологію обернених точкових розрахунків [18] з врахуванням результатів дослідження динаміки руху до обраних цілей; (7) реалізувати розроблену стратегічну програму; (8) відстежити результати та наслідки реалізації програми і виявити нові «слабкі сигнали» середовищ, за якими можна визначити новий поточний стан системи (господарюючого суб'єкту або його складової) зі всією його проблематикою; (9) повторити усі вище описані дії спочатку, реалізуючи таким чином принцип «step-by-step».

Тут доцільно наголосити наступне [19, С. 108]: (1) театр є відкритою по відношенню до зовнішнього середовища соціально-економічною системою, (2) під розвитком репертуарного театру необхідно розуміти унікальний процес саморозвитку його у просторі і часі, (3) цей процес характеризується перманентною зміною глобальних цілей існування і театру, і суспільства, (4) зміни відбуваються внаслідок формування нової дисипативної (тобто самостійно виникаючої за рахунок енергії із зовнішнього середовища) структури, (5) у функціонуванні оновленого театру, як оновленої динамічної системи, з'являється новий атрактор або стійкий стан, в який театр обов'язково «притягується» із будь-якого можливого свого стану, (6) при зміні атрактора системі доводиться робити перехід через так звану точку біфуркації (роздвоєння).

Стратегія розвитку сучасного українського репертуарного театру повинна забезпечувати все перераховане. У відповідності до неї театр, насамперед, повинен бути відкритим до суспільства, взаємодіючи з ним соціально-економічною системою. Зміни в суспільстві театр повинен віддзеркалювати, підживлювати і коригувати, змінюючись при цьому сам. Процес змін повинен мати постійний (перманентний) характер, оновлюючи внутрішні (структурні) та зовнішні (видові, жанрові, адресні, організаційні тощо) домінанти діяльності театру.

Подальший аналіз заявленої проблеми буде пов'язаний з Харківським академічним театром музичної комедії (ХАТМК, м. Харків, вул. Благовіщенська, 32), який є репертуарним театром та фінансується за рахунок обласного бюджету. Фінансовий стан ХАТМК є найпроблемнішим питанням в його життєдіяльності. За Законом України [20], основна діяльність ХАТМК не має на меті одержання прибутку і складається з наступного:

- створення, публічне виконання та публічний показ театральних вистав, інших творів театального мистецтва на власній сцені та на гастролях;
- реалізація квитків на заходи, що проводяться театром на власній сцені та на гастролях;
- підготовка театральних постановок, театально-концертних програм та інших заходів на основі договорів з юридичними та фізичними особами для їх публічного виконання чи публічного показу на власній чи орендованих сценах з додержанням прав авторів та виконавців ролей (партій) відповідно до законодавства про авторське право та суміжні права;
- надання організаціям на основі договорів постановочних послуг, сценічних постановочних засобів для проведення вистав, концертів;

- виготовлення на замовлення юридичних та фізичних осіб предметів художнього оформлення театральних постановок, концертів;
- надання власної сцени іншим театрам для проведення гастрольних заходів, спільних театральних проєктів та програм;
- підготовка тиражування та реалізація інформаційно-довідникових і рекламних матеріалів, копій відео матеріалів та фонограм, пов'язаних з діяльністю театру, з додержанням прав авторів та виконавців ролей (партій) відповідно до законодавства про авторське право та суміжні права;
- організація стажувань усіх категорій працівників ХАТМК.

Додатковими джерелами фінансування є: (1) кошти від продажу квитків; (2) кошти та майно, одержані за роботи, які виконує театр на замовлення юридичних та фізичних осіб; (3) доходи від реалізації сувенірної продукції і видавничої діяльності з історії, теорії та практики театру; (4) винагорода за використання майнових прав інтелектуальної власності, що належать театру; (5) спонсорські надходження, благодійні внески; (6) надходження від надання інших платних послуг; (7) інші джерела, що не заборонені законом.

З метою виявлення можливостей накопичення коштів на банківських рахунках театру можна вдаватися до циклічного причинно-наслідкового моделювання з багатоконтурними зворотними зв'язками [17, С. 178]. Воно складається із двох етапів, а саме: (1) побудови моделей мислення відносно досліджуваної проблеми, (2) дослідження цих моделей за рахунок використання спеціалізованого програмного забезпечення (наприклад, *ithink*) для здобуття практичних висновків і прийняття відповідних управлінських рішень. Один з варіантів результату першого етапу моделювання наведено на рис. 1.



Рис. 1. Модель накопичення коштів на банківських рахунках ХАТМК

Згідно з рис. 1, наявність коштів на банківських рахунках ХАТМК значною мірою буде визначатися надходженням коштів: (1) з обласного бюджету, (2) від продажу глядачам квитків на спектаклі, (3) від комерційного використання театром всіх не заборонених Законом видів діяльності. Крім того, фінансовий стан театру значною мірою залежить від: (1) дисципліни виконання бюджету, (2) політики скорочення та реструктуризації витрат театру.

Всі перелічені фактори мають позитивний вплив на накопичення коштів на банківських рахунках театру.

Оскільки в останні роки середньосезонна наповненість глядацької зали ХАТМК була на рівні його третини, доцільно виявити всі резерви підвищення цього показника в діяльності театру. З цією метою було використано так званий GAP-аналіз (або аналіз розривів, результати якого наведено на рис. 2) і аналіз причин та наслідків за допомогою діаграми



Ішикави (рис. 3).

Рис. 2. GAP-аналіз і синтез цілей ХАТМК

Щоб підвищити наповненість глядацької зали, а з нею і надходження від продажу квитків, доцільно: (1) вивчати потреби і смаки глядачів, (2) рекламувати вистави театру, (3) залучати глядачів до життя театру, (4) покращувати «зовнішність» будівлі театру, (5) оновлювати репертуар, створювати більшу кількість сучасних постанов, мюзиклів тощо, (6) залучати до роботи у театрі креативну молодь, (7) відпрацьовувати більш гнучку цінову політику з метою заохочення до театру більш широкого кола глядачів з різними статками, (8) коригувати початок показу вистав (на протязі робочого тижня), щоб відвідувати ХАТМК були у змозі жителі і міста, і області.

Перелічені вище завдання, які спрямовані на підвищення надходжень коштів від продажу квитків на спектаклі та скорочення витрат, знайшли своє практичне відображення у причинно-наслідкових циклічних моделях (12 правил створення таких моделей надано в [21, С. 127 – 137]), що наведені на рисунках 4 і 5.

Щоб збільшити надходження коштів від продажу квитків на спектаклі ХАТМК доцільно налагодити створення та показ нових спектаклів, що згенерує потребу глядачів частіше відвідувати спектаклі театру. Для забезпечення такої політики знадобиться ціла низка заходів, а саме: (1) осмислити потреби у більшій кількості глядацьких відвідувань; (2) досліджувати глядацьку аудиторію та вести виховну роботу в ній; (3) організувати творчу лабораторію, наприклад, у формі майстер-класу; (4) відпрацьовувати програм створення відповідного глядацьким вимогам репертуару та виховання артистів - "зірок"; (5) займатися безперервно пошуком та написанням сценаріїв для майбутніх спектаклів, а також пошуком та розвитком талановитої молоді; (6) створювати нові спектаклі, які відповідали б глядацьким очікуванням; (7) доносити всю інформацію про новини широким колам майбутніх глядачів; (8) забезпечувати креативне маркетингове супроводження постанов. Як не дивно, політика скорочення та реструктуризації витрат ХАТМК може успішно базуватися на політиці розвитку талановитої молоді, яку необхідно залучати до співпраці з театром. При

цьому певну увагу доведеться приділяти балансуванню інтересів молоді із "старослуживими", які, безумовно, є золотим фондом ХАТМК.



Рис. 3. Діаграма Ішикави в аналізі стратегічних проблем ХАТМК

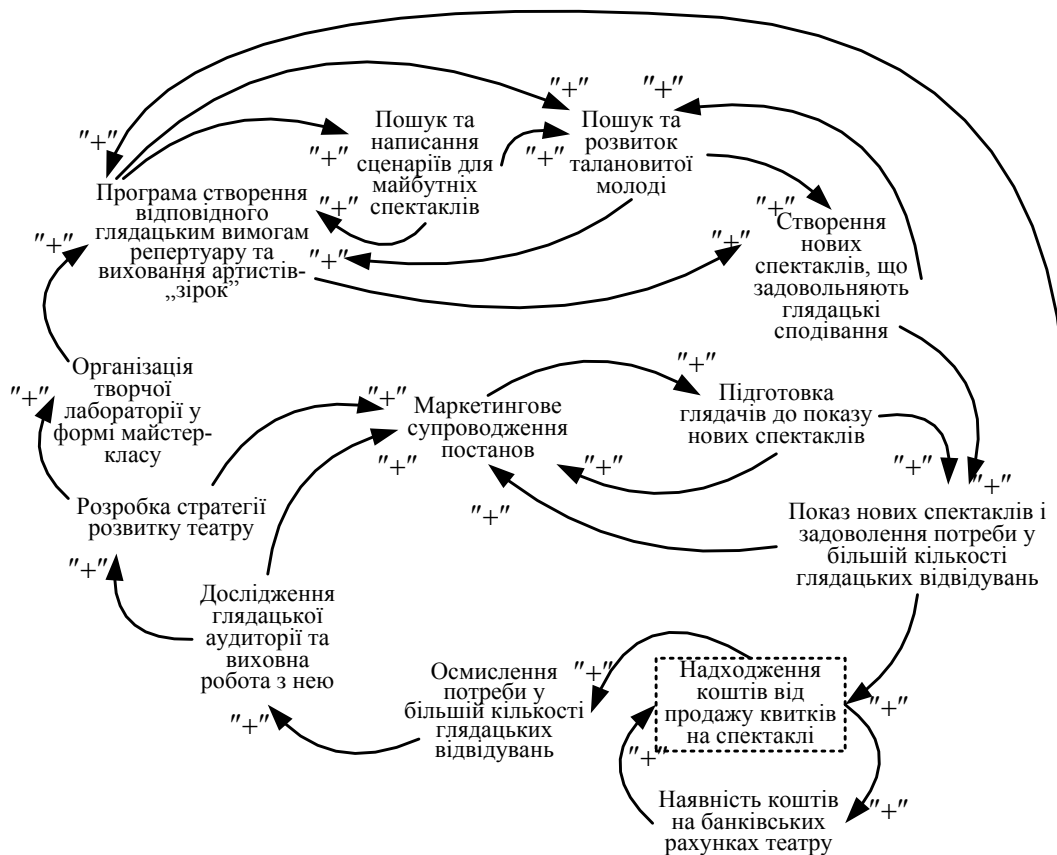


Рис. 4. Причинно-наслідковий синтез заходів з підвищення надходжень коштів від продажу квитків на спектаклі

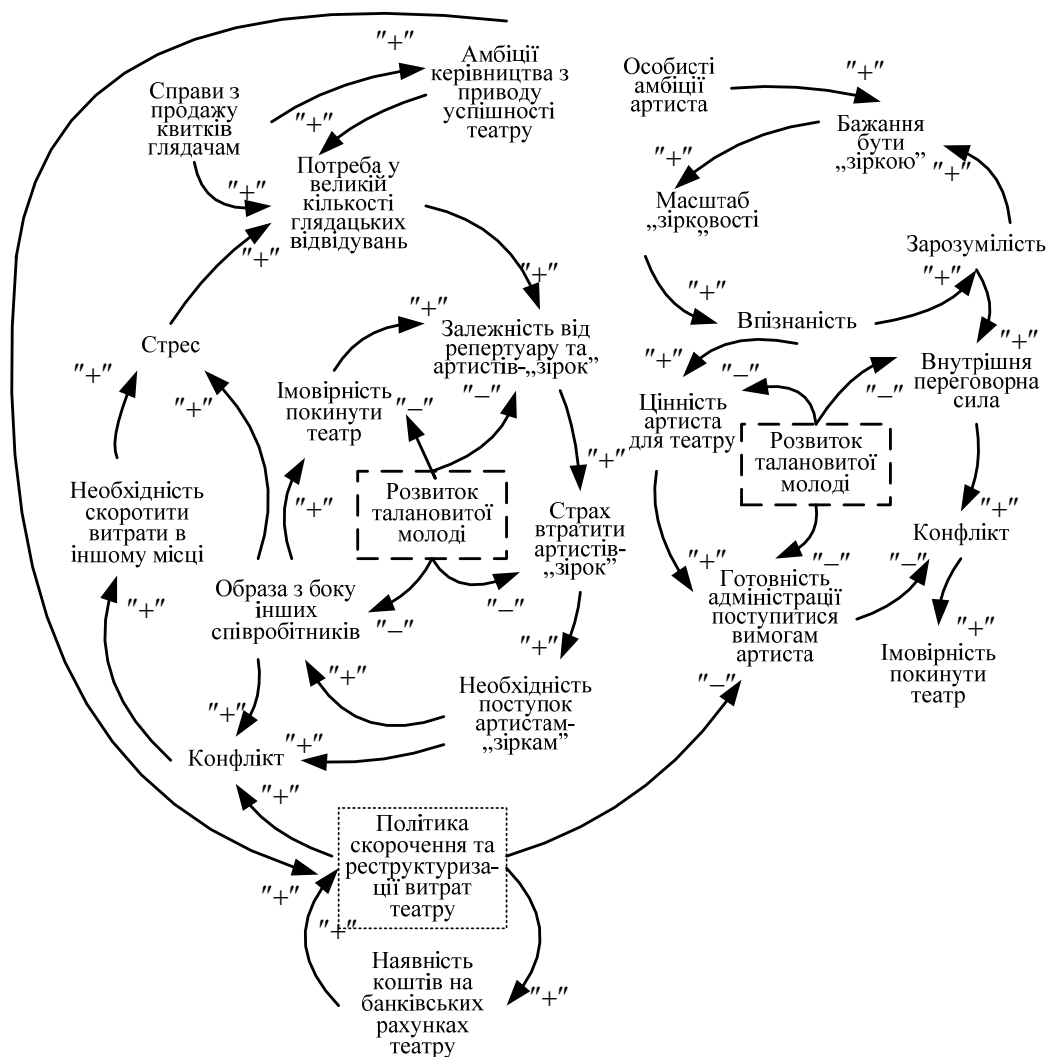


Рис. 5. Причинно-наслідковий синтез заходів із скорочення та реструктуризації витрат театру за рахунок заохочення до співпраці з ХАТМК та розвитку талановитої молоді

На основі проведеного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовищ ХАТМК було складено переліки (1) загроз і можливостей із зовнішнього середовища (табл. 1) та (2) сильних і слабких сторін його внутрішнього середовища (табл. 2).

Таблиця 1

Можливості та загрози для ХАТМК

Можливості (О)	Загрози (Т)
1. Замовлення на показ спектаклів в інших містах країни та за кордоном 2. Можливість появи нових джерел фінансування 3. Поява нових технологій в даній галузі 4. Орієнтація населення на залучення до всебічного культурного розвитку 5. Розвиток комп'ютерно-інформаційних технологій, що спрямовані на театральну справу 6. Поява інституціональних умов, що поліпшують ведення комерційної діяльності 7. Поява більш лояльних законів до театру та театральної діяльності	1. Зростання дефіциту бюджету країни та регіону 2. Підвищення темпів інфляції 3. Економічна нестабільність 4. Політична нестабільність 5. Зростання податкових ставок 6. Зниження платоспроможності відвідувачів 7. Зниження попиту з боку глядачів на театральні послуги 8. Значна мінливість потреб з боку глядачів 9. Високий рівень конкурентоздатності інших театрів 10. Зміна суспільних цінностей 11. Низька соціальна свідомість населення

Таблиця 2

Сильні та слабкі сторони ХАТМК

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
1. Відносно гнучка цінова політика	1. Фактично повна залежність від державного забезпечення
2. Креативний та кваліфікований персонал в сфері музичної комедії	2. Невигідне місце розташування театру
3. Різноманітність репертуару театру	3. Незадовільний фінансовий стан закладу
4. Низькі темпи плинності кадрів	4. Значне старіння основних фондів
5. Стала якість спектаклів, що показуються	5. Недостатність основних засобів
6. Більш-менш адекватне уявлення керівництва про стан театру, існуючі проблеми та можливі перспективи	6. Невдосконала система стимулювання працівників
7. Налагоджені зв'язки з постачальниками театру (технічне та творче забезпечення)	7. Відсутність постійних маркетингових досліджень ринку
	8. Значна частка працівників предпенсійного та пенсійного віку

В результаті аналізу всіх можливих парних комбінацій властивостей середовищ, які мають логічні зв'язки між собою, визначено їхній «простір взаємодії» (табл. 3). В ньому знаком «X» виділені області, які потребують підвищеної уваги при розробці стратегії, бо саме в них найбільшу вагу мають сили прискорення та сили гальмування процесів (див. рис. 6), що спрямовані на процеси забезпечення розвитку театру.

Таблиця 3

«Простір взаємодії» властивостей внутрішнього та зовнішнього середовищ ХАТМК

			Зовнішнє середовище																	
			Можливості (O)							Загрози (T)										
			1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Внутрішнє середовище	Сильні сторони (S)	1	X											X						
		2			X		X										X			
		3				X	X									X				
		4		X													X			
		5					X			X										
		6	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X	X			
		7	X										X							
	Слабкі сторони (W)	1								X	X	X	X	X						
		2													X		X			
		3	X	X				X	X	X	X			X	X	X	X	X	X	
		4	X													X				
		5	X							X	X									
		6	X	X													X			
		7	X	X	X	X	X								X	X	X	X	X	
		8						X	X	X						X				

У відношенні тих пар властивостей, які були обрані з поля «SxO» (див. рис. 1) необхідно розробляти стратегію використання сильних сторін ХАТМК для того, щоб отримати віддачу від можливостей, які з'явилися у зовнішньому середовищі. Для пар з області «WxO» стратегія повинна бути збудована таким чином, щоб за рахунок нових можливостей намагатися подолати існуючі в ХАТМК слабкості. У області «SxT» стратегія повинна передбачати використання сильних сторін, щоб усунути можливі загрози. Для пар властивостей з області «WxT» стратегія повинна створювати можливість як позбавитися слабкості, так і запобігти навісній загрозі.

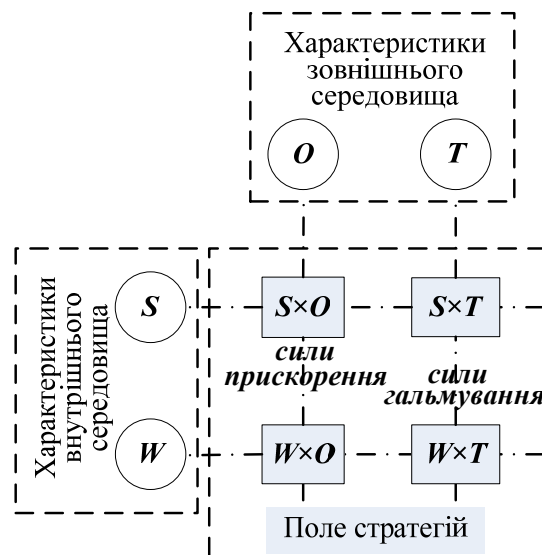


Рис. 6. Структурна схема SWOT-матриці

Отже, у «полі стратегій» ХАТМК можна виділити наступні стратегічні проблеми та альтернативи, які наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Підсумки SWOT-аналізу

Поле стратегії	Стратегічні проблеми	Стратегічні альтернативи
<i>SxO</i>	залучення нових джерел фінансування, спираючись тільки на високу кваліфікацію акторів та подальший розвиток сильних сторін театру;	- підвищення іміджу театру за рахунок гастролей з малобюджетними виставами; - поява нових джерел фінансування надасть можливість покращити якість вистав та розширити репертуар театру; - використання різних інформаційних носіїв дасть змогу проінформувати більшу кількість населення, та завдяки гнучкій ціновій політиці привернути увагу більшої кількості глядачів з різним рівнем статків;
<i>WxO</i>	- відсутність ефективної системи бюджетування та неприбутковість ХАТМК не дає можливості використання нових технологій у даній галузі; - недостатність та значне старіння основних засобів погіршує якість вистав порівняно з конкурентами та погіршує імідж театру; - відсутність агресивних маркетингових досліджень не дозволяє виявляти смаки глядачів і тим самим втримувати старих глядачів та залучати нових;	- залучення нових джерел фінансування дасть змогу оновити застарілі основні фонди, придбати необхідні основні засоби та створити відділ маркетингу; - введення маркетингових досліджень дозволить виявити потреби глядачів та визначити нові напрямки театральних вистав з використанням нових технологій театральної галузі; - гастролі у інші міста можуть підвищити імідж театру (назва театру на слуху);
<i>SxT</i>	- дефіцит бюджету вимагає підвищення цін на квитки; - зниження платоспроможності глядачів буде вимагати зменшення цін на квитки;	- підвищувати імідж за рахунок реклами креативного та кваліфікованого персоналу та гнучкої цінової політики (завдяки гнучкій ціновій політиці більша частина населення має змогу відвідувати театр);
<i>WxT</i>	- дефіцит бюджету країни, високі темпи інфляції, економічна нестабільність може призвести до погіршення фінансового стану театру; - зниження платоспроможності глядачів призведе до зменшення доходу; - невідгідне місце розташування ХАТМК ще більше зменшує його конкурентоздатність.	- стратегія уникнення стану занепаду, коли театр вже не зможе продовжувати свою діяльність; - заохочувати працювати в театрі молодь; - проводити політику адекватних скорочень всіляких витрат; - використовувати такі форми роботи, як продюсування нових театральних проєктів

Викладені вище результати дозволяють запропонувати певні напрямки стратегічного розвитку ХАТМК, які є складовими частинами його оптимальної стратегії, зміст якої у

наступному: (1) покращення фінансового стану, залучення нових джерел фінансування для оновлення основних засобів та покращення якості вистав; (2) навчання та заохочування до праці в ХАТМК креативної молоді; (3) проведення політики адекватних скорочень всіляких витрат; (4) використання таких форм роботи, як продюсування нових театральних проєктів; (5) активізація служби маркетингу та маркетингових досліджень з метою виявлення потреб глядачів та визначення нових напрямів діяльності ХАТМК з використанням нових технологій галузі; (6) підвищення іміджу театру за рахунок гастролей з малобюджетними виставами, що буде провокувати відвідування повнобюджетних вистав; (7) використання різних інформаційних носіїв дасть змогу проінформувати більшу кількість населення, та завдяки гнучкій ціновій політиці привернути увагу більшої кількості глядачів з різним рівнем статків; (8) підвищення іміджу за рахунок участі креативного та кваліфікованого персоналу в різноманітних конкурсах; (9) використання різних інформаційних носіїв з метою інформування більшої кількості населення, що при гнучкій ціновій політиці повинно привернути увагу більшої кількості глядачів з різним рівнем статків.

На ґрунті визначених цілей-факторів складено стратегічну карту із забезпечення стабільного фінансового стану ХАТМК (див. рис. 7), як трампліну для подальшого руху в напрямку його стратегічного розвитку.

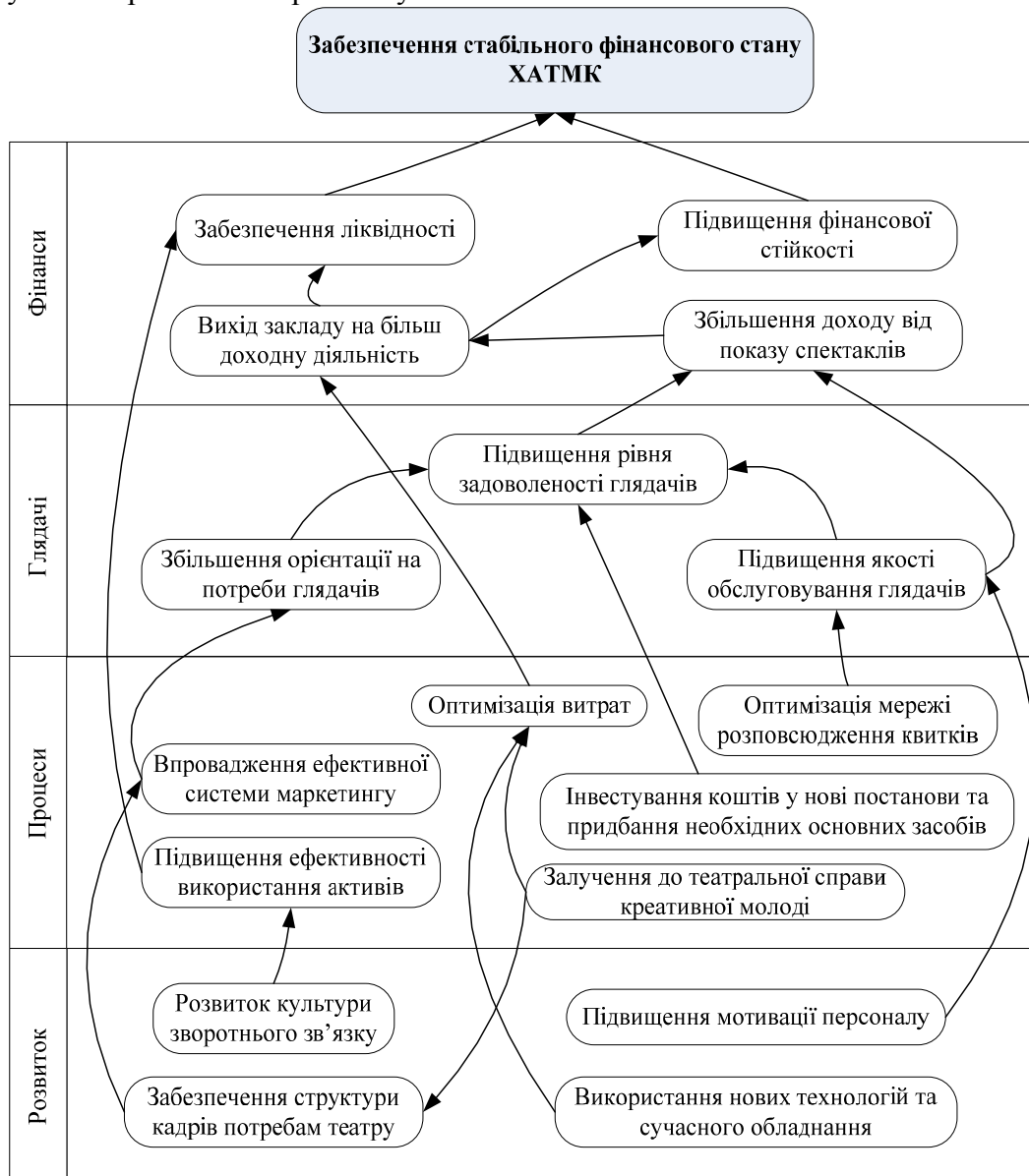


Рис. 7. Стратегічна карта із забезпечення стабільного фінансового стану ХАТМК

Висновки і перспективи подальших досліджень. В даній роботі дістало подальшого розвитку мистецтво стратегічного планування життєдіяльності сучасного репертуарного театру. Вперше запропоновано використовувати в процесі стратегічного планування причинно-наслідкове циклічне моделювання заходів, які спрямовані на подолання важливих проблем в життєдіяльності театру. В подальшому стає необхідним опанування імітаційного моделювання за допомогою інструментів типу *ithink* з метою здобуття інформації про можливі сценарії подій на шляхах просування до стратегічно важливих цілей у планах всебічного розвитку театру.

Література:

1. Адрианова Т.О. Театр как социокультурный феномен. [Текст] / Т.О. Адрианова // Вестник ОГУ.- 2014.- № 7(168).- С. 82-85.
2. Адрианова Т.О. Социальные функции театра. [Текст] / Т.О. Адрианова // Вестник Челябинского государственного университета.- 2012.- № 35 (289).- Философия. Социология. Культурология.- Вып. 28.- С. 91-94.
3. Serikov A. Theatre as managing subject in the sphere of recreation of labour resources. [Text] / A. Serikov, I. Koval // Съвременни проблеми на регионалното развитие: Събрани статии. Т.2 // Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE» АГРАРЕН УНИВЕРСИТЕТ - ПЛОВДИВ.- Академично издателство на Аграрния университет Пловдив, България, 2014.- Р. 358 - 363.
4. Серіков А.В. До оцінки внеску театрів у валовий регіональний продукт. . [Текст] / А.В. Серіков, І.М. Коваль // Сборник публикаций Научно-информационного центра «Знание» по материалам VI международной заочной научно-практической конференции: «Развитие науки в XXI веке» г. Харьков: Сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). - Х.: Научно-информационный центр «Знание», 2015.- С. 136-140.
5. Тульчинский Г.Л. Менеджмент в сфере культуры: учебное пособие. [Текст]/ Г.Л. Тульчинский, Е.Л. Шекова.- СПб.: Изд-во «Лань», «Издательство ПЛАНЕТА МУЗЫКИ», 2007.- 528 с.
6. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. [Текст] / Г.Б. Клейнер. – М.: Наука, 2004.- 240 с.
7. Смирнова Л.Н. Популярная история театра. [Текст] / Л.Н. Смирнова, Г.А. Гальперина, Г.В. Дятлева.- М.: Мульти Медиа, 2008.- 1522 с.
8. Троицкий о закрытии ДАХа: Репертуарный театр как таковой исчерпал себя. [Текст] / / Корреспондент.net, 3 сентября 2013 года.- [Электронный ресурс].- Режим доступа (на 01.04.2016): <http://korrespondent.net/showbiz/1599359-troickij-o-zakrytii-daha-repertuarnyj-teatr-kak-takovoj-ischerpal-sebya>
9. Серіков А.В. Синергетичне управління як невідворотний напрям подальшого розвитку теорії та практики менеджменту. [Текст] / А.В. Серіков //Стратегічні перспективи туристичної та готельно-ресторанної індустрії в Україні: теорія, практика та інновації розвитку: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф. 30-31 жовтня 2014 р. / за заг. ред. Л.В. Транченко.– Умань: ВПЦ «Візаві», 2014.– С. 12 - 15.
10. Гарафонов О.І. Стратегічне управління: принципи та підходи до класифікації стратегій розвитку. [Текст] / О.І. Гарафонов // Чернігівський науковий часопис. – Серія 1. Економіка і управління. – 2013. – № 1(4). – С. 49 – 58.
11. Кузьмін О.Є. Метод перспективної діагностики слабких сигналів потенційних явищ за видами діяльності підприємства. [Текст] / О.Є. Кузьмін, М.Є. Адамів // БізнесІнформ.- 2013.- № 2.- С. 69-74
12. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие. - 7-е изд., испр. [Текст] / Г.В. Савицкая. - Мн.: Новое знание, 2002. - 704 с.
13. Афанасьев М.В. Економічна діагностика: Навчально-методичний посібник. [Текст] / М.В. Афанасьєв, Г.В. Білоконенко. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007.- 296 с.
14. Репьев А.П. Убожество SWOT. [Текст] / А.П. Репьев // [Электронный ресурс]. - Режим доступа (на 18.02.2016 года): <http://www.repiev.ru/articles/SWOT-Stupidity.htm>
15. Гершун А. Технологии сбалансированного управления [Текст]/ Андрей Гершун, Микаэл Горский.- М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.- 416 с.
16. Пригожин А.И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим [Текст]/ А.И. Пригожин.- М.: Изд-во "Дело" АНХ, 2010.- 432 с.
17. Гараедаги Дж. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса [Текст]/ Джамшид Гараедаги; пер. с англ.- Минск: Гревцов Букс, 2010.- 480 с.
18. Сериков А.В. Стратегическое планирование на основе применения методологии решения обратных задач в экономике. [Текст] / А.В. Сериков, Н.В. Титов // Вісник НТУ «ХПІ». Збірник наук. праць. Тематич. випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва.- Харків: НТУ «ХПІ».- 2005.- №31.- с. 139-144.
19. Раєвська О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: Монографія. [Текст] / О.В. Раєвська.- Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006.- 496 с.

20. Закон України «Про театри і театральну справу» від 09.02.2006.- ВВР, 2006.- № 22.- с.199.
21. Шервуд Д. Системное мышление для руководителей: Практика решения бизнес-проблем. [Текст] / Деннис Шервуд; пер. с англ. - М.: Альпина Паблишер, 2016.- 300 с.

Stepanova E.R.

PhD, Ass. Professor Department of Personnel Management and Labor Economy
Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

CURRENT TRENDS OF GENDER FACTOR INFLUENCE AT LABOR INCENTIVE

Степанова Э.Р.

к.э.н., доцент кафедры «Управление персоналом и экономика труда»
Харьковский национальный экономический университет им. Семе́на Кузнеца

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВЛИЯНИЯ ГЕНДЕРНОГО ФАКТОРА НА СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА

The article considers the influence of gender factor on the staff incentive. The main gender trends of domestic and international experience have been presented.

Key words: *gender, incentive, motivation, gender inequality*

В статье рассмотрено влияние гендерного фактора на стимулирование персонала. Приведены основные гендерные тенденции отечественного и зарубежного опыта.

Ключевые слова: *гендер, стимулирование, мотивация, гендерное неравенство*

Обеспечение гендерного равенства является вопросом социальной справедливости относительно распределения благ и доступа к ресурсам; является необходимой компонентой для современного трансформационного периода в экономике. Именно этим обусловлен возросший интерес к проблеме равноценного материального вознаграждения и стимулирования мужчин и женщин.

Трудовая деятельность занимает большую часть жизни большинства людей. В течение жизни изменяются интересы, ценности и притязания, соответственно меняются требования к работе и трудовая мотивация. Учитывая настоящее социально-экономическое положение Украины, высокий уровень текучести кадров, формирование нового базиса управления, возрастает роль гендерного аспекта в отборе и прогнозировании успешности профессиональной деятельности управленцев среднего звена. При этом, возникает необходимость в рассмотрении и выявлении гендерных различий в стимулировании персонала и особенностях построения своих целей.

Относительно гендерных аспектов рынка труда [1], то по данным Государственной службы статистики Украины количество занятых женщин в 2015 году составило 7,9 млн. человек, а занятых мужчин – 8,6 млн. человек. Уровень занятости среди женщин составила 51,9 %, среди мужчин данный показатель составил 62,5 %. Современный уровень занятости украинских женщин значительно приблизился к среднему значению по Европейскому Союзу, превышая аналогичный показатель большинства стран Северной и Восточной Европы, и будучи значительно ниже уровня занятости женщин в странах Северной Европы.

Количество безработных женщин в 2015 году составляло 689,9 мл. человек, а количество безработных мужчин – 947,7 тыс. человек. Среди женщин уровень безработицы (определенный по методологии МОТ) составил 8,0 %, а среди мужчин – 9,9 %. На протяжении 2015 года среди 1435,2 тыс. человек, которые получили статус зарегистрированного безработного, незначительной мерой преобладали женщины, доля которых составляла 55,3 % или 733,7 тыс. человек.

Среди женщин каждая четвертая получила работу в торговле и ремонте; в перерабатывающей промышленности – 15,2%; в сельском хозяйстве – 16,0%. Среди мужчин треть трудоустроилась в сельском хозяйстве, каждый пятый – в перерабатывающей промышленности, каждый десятый – в торговле и ремонте.

Что касается заработной платы, то в Украине достаточно сложно определить гендерную разницу в оплате труда, поскольку статистика в данной сфере учитывает лишь

официальную заработную плату и не берет во внимание «теневой заработок» или заработную плату «в конверте». Тем не менее, в 2015 году гендерная разница в оплате труда в Украине составила 27% и на 9,6% превысила данный показатель в странах ЕС. Это можно объяснить тем, что на отечественных предприятиях и в организациях женщины в большей степени работают на низкооплачиваемых должностях, в то время как мужчины занимают гораздо более высокие должности.

Законодательно, защита прав женщин в сфере труда очень подробно прописана в Кодексе законов о труде в ряде положений. Однако, эти положения ограничивают возможность занятости женщин по многим аспектам. Общая информация видов работ, которые запрещают женский труд приведена в статьях 174 и 175 Кодекса, а подробный перечень профессий представлен в Приказе № 256. Однако, согласно конвенциям МОТ, данное ограничение является необоснованным, поскольку большинство «запрещённых» профессий не несут существенного риска для женщин [2].

На гендерную разницу в оплате труда также влияет пенсионный возраст украинцев. В соответствии с принципом карьерного роста, прибыль (она же заработная плата) увеличивается пропорционально стажу работы. А, сопоставив этот фактор с пенсионным возрастом, можно сказать, что мужчины покидают рынок труда, находясь в зоне максимально возможной прибыли, а женщины – на пять лет раньше.

Страны ЕС уделяют огромное внимание гендерным аспектам оплаты труда, увеличивают квоту женщин в политике и в государственных структурах, ежегодно реформируют законы и НПА, относительно расширения прав женщин. Рассмотрим, в качестве примера, основные гендерные тенденции в Венгрии, Литве и Словакии [3].

До начала 21 ст. гендерная разница в оплате труда в Венгрии была достаточно высокой – приблизительно 20%. Для стабилизации данного показателя правительство Венгрии увеличило заработную плату в государственном секторе на 50 %, а это в свою очередь уменьшило гендерную разницу в оплате труда, поскольку данный сектор представлен в Венгрии преимущественно женщинами. Однако в последние годы ситуация несколько ухудшилась. Эксперты связывают это с недостатком знаний о влиянии различной социальной, образовательной политики, а также политики в сфере занятости, которые направлены на обеспечение гендерного равенства. Помимо этого в Венгрии отсутствует заинтересованность граждан к подобным реформам. В 2012 году Национальная конфедерация профсоюзов Венгрии внедрила новый проект, который направлен на запуск интерактивной базы данных. Она будет фиксировать факт гендерного неравенства в начислении заработной платы и обеспечит надлежащий механизм мониторинга подобных нарушений.

Разница в оплате труда в Словакии по-прежнему остается одной из максимально высоких в Европе. В 2013 году она достигла максимума и составляла 23%, однако в последнее время наблюдается положительная тенденция к уменьшению данного показателя. Тем не менее, такое большое значение показателя гендерного неравенства в оплате труда связано, в первую очередь, с гендерными стереотипами, несоблюдением законодательства относительно равной оплаты труда и дисбалансом на рынке труда. Сейчас в Словакии действуют две правительственные инициативы для ликвидации неравенства в сфере оплаты труда. Первая инициатива – это создание системы Национальных трудовых инспекций, целью которой является контроль работодателей. Вторая инициатива – предусматривает внесение изменений в КЗоТ и уточнения понятия принципа равной оплаты труда за работу равной стоимости.

В 2010 году гендерная разница в оплате труда в Литве составляла 20%, что превышало средний показатель по Евросоюзу (17,4%). Разница в оплате труда в частном секторе была больше, чем в государственном. Во всех секторах экономики заработная плата женщин росла гораздо медленнее, чем зарплата мужчин. Максимальная разница наблюдалась в возрастной группе 25-34 лет. Но в последнее время в Литве наблюдается определенный прогресс по данному показателю. В 2013 году минимальную заработную

плату в низкооплачиваемых секторах было увеличено, а это повлекло за собой сокращение разрыва в неравенстве оплаты труда мужчин и женщин. Поскольку женщины заняты преимущественно в низкооплачиваемых секторах экономики. Примерами недавних реформ в сфере гендерного равенства стало акцентуация внимания на женщинах в возрасте от 40 лет и женщинах, длительное время пребывающих в декретном отпуске. Для них проводят семинары, тренинги и другие обучающие курсы, направленные на преодоление гендерных стереотипов и на упрощение периода адаптации вследствие длительного перерыва в трудовой деятельности.

При рассмотрении разницы в особенностях стимулирования мужчин и женщин, как для отечественных реалий, так и на основе зарубежного опыта следует учитывать тот факт, что различия в производственных функциях, выполняемых служащими разного пола, являются достаточно серьезными факторами, влияющими на удовлетворенность персонала трудовой деятельностью, и как результат, оказывающими значительное влияние на сам процесс стимулирования.

При построении наиболее оптимальной системы стимулирования, менеджеру следует учитывать интересы обеих гендерных групп. Например, методы стимулирования труда женщин имеют свою специфику, к сожалению, не всегда учитываемую руководством.

Для формирования эффективной системы стимулирования персонала [4;5;6] следует провести на предприятии, компании или организации стратификацию основных стимулирующих факторов с учетом гендера (табл. 1).

Следует отметить, что особенностью внутренней мотивации у женщин является избегание неудач, а у мужчин – ориентация на результат, достижение успеха. Соответственно и способ стимулирования должен быть подобран с учетом этих особенностей.

Таблица 1

Основные гендерные стимулирующие факторы

Доминирующие характеристики стимулирования мужчин	Доминирующие характеристики стимулирования женщин
Возможность видеть конкретные результаты своего труда	Возможность видеть конкретные результаты своего труда
Обеспечение защищенного материального положения для своей семьи	Возможность иметь интересную работу, связанную с общением с людьми и новыми впечатлениями
Возможность достижения самореализации	Возможность обретения внутреннего комфорта и самоуважения
Наличие возможности дальнейшего обучения	Наличие возможности дальнейшего обучения
Возможность занятия спортом или другими оздоровительными мероприятиями	Возможность посещать тренинги, семинары, вебинары и т.д.
Публичное признание достижений высшим руководством организации и коллегами	Возможность участия в формировании внутреннего корпоративного климата компании
Перспектива карьерного роста	Перспектива карьерного роста
Принадлежность к стабильному корпоративному обществу	Наличие гибкого графика работы
Ориентация на материальные, экономические и политические ценности	Ориентация на альтруизм, духовные ценности

Как видно из табл. 1, сама работа для женщин не является самоцелью. Для них важен социальный фактор работы. При этом женщины предпочитают получать заработную плату частями, спокойно относятся к авансовым выплатам, в то время как мужчины не приемлют такой вид выплат заработных плат и предпочитают получать всю сумму сразу.

Следует отметить, что данный перечень факторов не является единственно верным и носит скорее ознакомительный, чем практический характер. Факторы с табл. 1 помогут менеджеру разработать такую систему материального и нематериального стимулирования, которая бы максимально удовлетворила потребности сотрудников и не вызвала прецедент гендерного неравенства в том или ином управленческом вопросе.

Женщинам и мужчинам в первую очередь должны быть предоставлены равные возможности, влекущие за собой равный уровень вознаграждения и оплаты труда. Они

должны иметь равные условия для самореализации, свободно пользоваться правом выбора своей личностно-социальной роли и т.д.

Без достижения гендерного равенства, имеющего смысл по экономическим, социальным и политическим причинам, обеспечение стабильного развития украинского общества практически невозможно. Увеличение числа экономически активного населения за счет расширения участия женщин во всех сферах общества, использование потенциала обоих полов, способствует экономическому росту и стабильному развитию европейского общества. Гендерное равенство имеет чисто экономический смысл, т.к. страна, не использующая в полной мере потенциал всего населения, не может быть успешной и конкурентоспособной в экономическом аспекте.

Литература:

1. Жінки і чоловіки в Україні : стат. зб. / Державна служба статистики України ; відповід. за вип. І. В. Калачева. – К., 2011. – 108 с.
2. Грицяк Н. Формування гендерної політики в Україні: проблеми теорії, методології, практики : монографія / Наталя Грицяк. – К. : Вид-во НАДУ, 2004. – 384 с.
3. Марценюк Т. Гендерна політика Європейського союзу: загальні принципи та найкращі практики. – Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД), 2015. – 44 с.
4. Авдулова Т. Гендерные аспекты управленческой деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psych.ru/library/archive/>
5. Бендас Т.В. Гендерная психология: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2006. – 431 с.
6. Тонкости гендерной мотивации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr-director.ru/article/63230-ekd-tonkosti-gendernoy-motivatsii>

Taygibova T.T.

Graduate student

Esetova A.M.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Daghestan State Technical University, Mahachkala, The Russian Federation

FEATURES OF STRATEGIC PLANNING AND MANAGEMENT IN HEALTH

Тайгибова Т.Т.

соискатель

Эсетова А.М.

д.э.н., профессор

*ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет», г. Махачкала,
Российская Федерация*

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

The necessity of strategic planning and management in health care. The necessity of introducing strategic planning in health systems in big cities, carrying out functions of inter-territorial centers providing high-tech medical care specialized. Proposed strategic planning by type of management activity: priority planning and allocation of resources; ensuring the adaptation of the system to the external environment; Timely internal coordination and regrouping of the system.

Keywords: *strategic planning and management; control system; health.*

Обоснована необходимость стратегического планирования и управления в сфере здравоохранения. Доказана необходимость внедрения системы стратегического планирования здравоохранения в крупных городах, выполняющих функции межтерриториальных центров оказания высокотехнологической специализированной медицинской помощи. Предложено осуществлять стратегическое планирование по видам управленческой деятельности: приоритетное планирование и распределение ресурсов; обеспечение адаптации системы к внешней среде; своевременная внутренняя координация и перегруппировка системы.

Ключевые слова: *стратегическое планирование и управление; система управления; здравоохранение.*

Первостепенной задачей стратегического планирования является обеспечение нововведений и изменений в сфере медицинских услуг. Стратегическое планирование на основе анализа и выделения приоритетов должно обеспечивать четкую оценку целей и

направлений деятельности, определять набор действий и решений для достижения этих целей.

При научно обоснованном планировании существует устойчивая положительная корреляция между плановыми и достигнутыми результатами. Непременным атрибутом планирования должно быть организационное стратегическое предвидение, базирующееся на опыте прошлых стратегических решений и на развитии перспективного мышления управленческих кадров. К сожалению, до 2/3 бюджетных средств направляется на решение низкоэффективных, но высокозатратных задач; при этом известно, что даже разовые финансовые инъекции в высокоэффективные цели дают хороший результат. Стратегия должна представлять собой детальный всесторонний план, разработанный с точки зрения всей перспективы системы, а не отдельных ее элементов, но в то же время иметь четкую адресность. При этом план должен оставаться целостным в течение длительного времени, но обладать достаточной гибкостью, чтобы при необходимости можно было осуществить модификацию и переориентацию отдельных (дополнительных) обстоятельств. Необходимо иметь возможность стратегического маневра и, кроме плана действий, надо держать в резерве и план на случай непредвиденных, дополнительных обстоятельств. Разработка стратегических планов развития здравоохранения необходима на всех уровнях управления.

Особое значение приобретает внедрение системы стратегического планирования здравоохранения в крупных городах, выполняющих функции межтерриториальных центров оказания высокотехнологической специализированной медицинской помощи. Спецификой разработок стратегических планов в условиях крупных населенных пунктов является необходимость определения рациональных потоков больных между учреждениями сферы медицинских услуг разной ведомственной и территориальной подчиненности (рис. 1). На наш взгляд, основная общая цель системы — четко выраженная причина ее существования — обозначается как миссия.

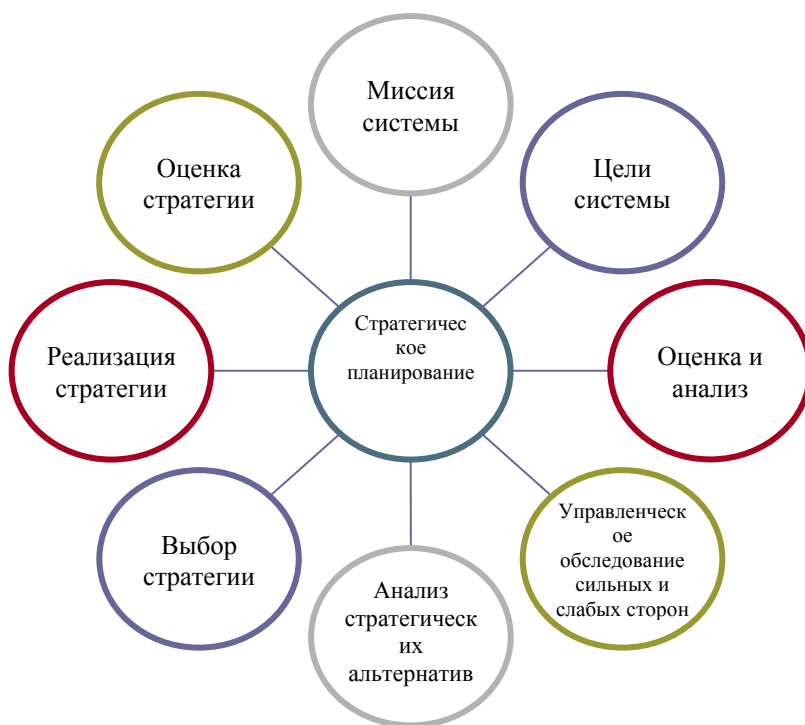


Рис. 1. Система стратегического планирования учреждениями сферы медицинских услуг

Цели вырабатываются для осуществления миссии. Выработанные на основе миссии цели служат в качестве критериев.

Цели системы должны быть конкретными и измеримыми, ориентированными во времени (долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные), достижимыми и перекрестно поддерживаемыми. Управленческое обследование представляет собой методическую оценку

функциональных зон системы, предназначенную для выявления ее стратегически сильных и слабых сторон. Анализ стратегических альтернатив проводится на базе основных вариантов ожидаемых результатов (таких, как рост, ограниченный рост, сокращение, сочетание).

Вслед за управленческим обследованием осуществляется выбор стратегии и способов ее реализации. В рамках стратегического планирования должны осуществляться 3 основных вида управленческой деятельности: приоритетное планирование и распределение ресурсов; обеспечение адаптации системы к внешней среде; своевременная внутренняя координация и перегруппировка системы.

При этом изначально следует иметь в виду ряд отличительных особенностей характера стратегического планирования: масштабность и нерушимость; сложность и двойственность; фундаментальность и долгосрочность; значимость изменений и зависимость от окружения.

Ключевой задачей стратегического планирования должно быть определение направлений развития и использования ресурсного потенциала для улучшения состояния здоровья населения. Важнейшим из этих направлений выступают структурные преобразования в здравоохранении, включая реструктуризацию сети медицинских организаций.

Исходя из изложенного выше крайне важным представляется определение базы стратегического планирования в виде сочетания цели, результатов, участников.

Для обеспечения согласованности стратегических и текущих планов, разрабатываемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, необходимо развитие механизмов координации деятельности всех звеньев системы управления учреждениями сферы медицинских услуг, основанных на согласительных процедурах.

В свою очередь, организационная работа стратегических управленческих структур регионального уровня должна опираться на мощные оснащенные техникой, технологиями и квалифицированными кадрами центры медицинской информатики, анализа и прогнозирования.

Для реализации отдельных приоритетных направлений перспективного развития сферы медицинских услуг (врач института общей практики, реформа финансирования, оплата труда, реструктуризация и т.д.) предполагается создание на федеральном уровне стратегических групп развития с последующим переносом этой деятельности в федеральные округа. Предстоящая работа по созданию в здравоохранении системы стратегического планирования и управления требует единого понимания, согласованности действий, поддержки властных структур и наличия временного потенциала.

Основной принцип стратегического планирования — увязка объемов и структуры медицинской помощи с ожидаемыми финансовыми ресурсами на основе четкого определения государственных гарантий оказания населению медицинской помощи. Планирование финансово-обеспеченных объемов медицинской помощи предполагает поиск наиболее рациональных вариантов ее оказания.

Таким образом, основные задачи планирования здравоохранения в условиях финансовых, социальных и политических ограничений — обеспечить для населения максимально возможный уровень доступности медицинской помощи за счет улучшения использования ресурсов. Конкретные сроки стратегического планирования устанавливают органы исполнительной власти в соответствии с длительностью планируемых перспектив социально-экономического развития страны.

С учетом этого, на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в процессе стратегического планирования должны быть решены следующие задачи:

1. Произведена оценка состояния здоровья населения территории, дан прогноз его развития на плановый период.
2. Выполнен анализ состояния здравоохранения территории, степени его соответствия планируемым потребностям, выявлены резервы повышения его эффективности.

3. Установлены цели, задачи и приоритеты развития здравоохранения на плановый период.
4. Определены размеры финансовых ресурсов, выделяемых на реализацию государственных гарантий, и объемов средств, привлекаемых на развитие здравоохранения.
5. Утверждены территориальные нормы и нормативы, необходимые для планирования.
6. Определены стратегические показатели состояния здоровья населения и деятельности здравоохранения.
7. Приняты территориальные программы государственных гарантий обеспечения населения бесплатной медицинской помощью.
8. Приняты программы модернизации сети медицинских организаций территории.
9. Принят комплекс мероприятий, обеспечивающих реализацию разработанной стратегии развития здравоохранения.
10. Установлены приоритеты планирования целевых программ в области здравоохранения.
11. Установлены процедуры организации выполнения стратегических планов и проведения (при необходимости) их корректировки.

Разработка стратегии осуществляется в несколько этапов.

Важнейшим этапом стратегического планирования является анализ системы оказания медицинских услуг населению. При этом проводится оценка соответствия системы оказания медицинских услуг потребностям населения. Анализу подвергаются следующие показатели:

1. Степень доступности для населения медицинской помощи в рамках территориальной программы государственных гарантий. Оценка проводится по всем видам медицинской помощи и населенным пунктам для различных групп населения.

2. Качество медицинской услуги:

- по видам услуг;

- по видам помощи различным категориям населения.

3. Загруженность существующих мощностей медицинских организаций по видам помощи в рамках территориальных образований.

В результате вырабатываются предложения по совершенствованию территориальной программы государственных гарантий.

На этапе анализа системы здравоохранения и его финансирования оценивают эффективность управления и финансирования и вырабатывают предложения по их совершенствованию. В ходе данной работы выявляются:

- соответствие структуры органов управления задачам и реализации государственных гарантий;

- наличие механизмов проведения единой политики развития здравоохранения между органами управления здравоохранением субъекта Федерации и муниципальных образований;

- возможности существующей системы финансирования для обеспечения эффективного использования ресурсов;

- степень эффективности деятельности территориального фонда ОМС по увеличению сборов страховых платежей;

- возможности оптимизации затрат на содержание системы управления.

На основе глубокого анализа деятельности организации и определения основных проблем разрабатывается концепция, в которой:

- определяются цели, достижимые при устранении имеющихся проблем;

- укрупненно описываются основные мероприятия по преодолению проблем и достижению целей;

- определяется время реализации концепции с указанием временных этапов в выполнении тех или иных мероприятий;

- составляется план реализации концепции, в котором указывается перечень необходимых программ для реализации концепции с указанием ответственных и сроков исполнения;

- содержится перечень нормативно-правовых актов (законов, постановлений органов исполнительной власти, приказов, распоряжений), необходимых для создания условий (правовых, социально-экономических, морально-этических) по формированию и реализации программы с указанием ответственных и сроков исполнения. Как правило, концепция составляется на 10-20 лет.

Выявление данных направлений и способов достижения целей предусматривает обязательное определение критериев необходимости и масштабности вмешательства (проведения изменений) в функционирование системы здравоохранения.

Критерии необходимости управления учреждениями сферы медицинских услуг:

1. Общественная озабоченность состоянием здоровья (властные структуры, общественные организации, СМИ, население).
2. Эпидемиологические и клинические потребности (смертность, заболеваемость, инвалидность, физиологические показатели).
3. Доступные медицинские технологии (эффективность предполагаемых средств, болезненность, наличие опыта применения, этическая приемлемость, экономические возможности).
4. Создание профессиональных стандартов деятельности (положительные практические результаты, достигнутые в лучших медицинских организациях).
5. Затраты и результаты (прямые затраты на систему здравоохранения).
6. Косвенные затраты (индивидуальные, семейные, общественные).
7. Качество жизни (укрепление и охрана здоровья населения).

Политика управления в сфере медицинских услуг и последующая разработка конкретных программ всегда предполагают определение задач и приоритетов, поскольку в условиях ограниченных ресурсов развитие одного направления неизбежно происходит в ущерб другим. Определение приоритетов, в свою очередь, зависит от оценки состояния здоровья населения и его наиболее проблемных аспектов.

С учетом этого, стратегический план включает перечень:

- задач, конкретизирующих цели и приоритеты концепции;
- результатов и индикаторов достижения поставленных целей;
- мероприятий, обеспечивающих решение задач;
- сроков реализации;
- ответственных за выполнение мероприятий;
- ресурсов (с указанием источников их поступлений), необходимых для реализации запланированных мероприятий.

Разработка концепции и стратегического плана осуществляется по следующим алгоритмам:

1. Создание рабочей группы по разработке стратегии (стратегическая группа); в принципе она должна быть постоянно действующей;
2. Анализ ситуации в здравоохранении с выделением основных проблем в состоянии здоровья и в функционировании системы здравоохранения;
3. Определение причин, порождающих эти проблемы. Построение причинно-следственной диаграммы;
4. Определение и оценка силы влияния данных причин на выявление проблемы (анализ силовых полей);
5. Определение приоритетных причин в зависимости от силы влияния на проблемы;
6. Определение задач для устранения приоритетных причин;
7. Определение способов и механизмов решения поставленных задач;
8. Утверждение критериев, по которым будут выполняться задачи: профилактическая направленность; равная социальная доступность медицинской помощи; соответствие

услуг здравоохранения потребностям населения; оптимальная территориальная доступность медицинской помощи; клиническая эффективность медицинской помощи; экономическая эффективность медицинской помощи; достаточная финансовая обеспеченность здравоохранения.

Все программы имеют обязательную структуру: цель, которую предстоит достигнуть, в виде определенных показателей цели; перечень мероприятий (действий), с помощью которых будет достигаться цель; исполнители мероприятий; время, в течение которого исполнители выполняют мероприятия; финансовые затраты, необходимые для выполнения мероприятий; порядок мониторинга показателей цели.

Определение стратегических целей — один из важнейших этапов формирования программы, от которого зависит степень реальности достижения целей. В ходе данного этапа разрабатываются прогнозные показатели целей на основе моделирования проектов конечных результатов изменений.

Таким образом, основными стратегическими направлениями повышения эффективности управления учреждениями сферы медицинских услуг являются: программно-целевой подход к развитию; рациональное использование ресурсного потенциала и совершенствование механизма повышения качества оказываемых медицинских услуг.

Литература:

1. Улумбекова, Г.Э. Система здравоохранения Российской Федерации: итоги, проблемы, вызовы и пути решения / Г.Э. Улумбекова // Вестник Росздравнадзора. – 2012. - №2 (Вып. 2). - С. 33-38.
2. Управление здравоохранением на современном этапе: проблемы, их причины и возможные решения / под ред. В.И. Стародубова, Д.В. Пивеня. – М.: ИД «Менеджер здравоохранения», 2006.
3. Тайгибова, Т.Т. Ресурсный подход к управлению учреждениями сферы медицинских услуг / Т.Т. Тайгибова // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №8 (49).- С. 611-613.
4. Тайгибова, Т.Т. Применение методики превентивной диагностики в управлении учреждениями сферы медицинских услуг в условиях кризиса / Т.Т. Тайгибова // Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. - 2014. - №3 (Том 34).- С. 129-137.

Timar I.V.

Senior teacher

Dnepropetrovsk National University named after Oles Honchar

HOSPITALITY SERVICES IN UKRAINE: CURRENT STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT

Тімар І.В.

старший викладач

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СФЕРА ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

In article we researched the dynamics of evolution and the current state of hospitality services, we revealed the problems and determined prospects for further development of the field of hospitality services in Ukraine.

Keywords: *hospitality services, places of temporary accommodation, hotels, similar accommodation.*

В статті досліджено динаміку розвитку та сучасний стан сфери готельних послуг, виявлено проблеми та визначено перспективи подальшого розвитку готельного бізнесу в Україні.

Ключові слова: *сфера готельних послуг, місця тимчасового розміщення, готелі, аналогічні засоби розміщення*

Готельні послуги як важлива складова індустрії гостинності являють собою системоутворюючий елемент сфери туризму, саме вони мають властивість генерувати мультиплікативний ефект впливу на суміжні галузі діяльності національної економічної системи. Готельний бізнес є важливим фактором розвитку не тільки туризму, але й економіки регіонів та країни в цілому. Готельний бізнес як вид економічної діяльності передбачає надання готельних послуг та організацію короткотермінового проживання в спеціалізованих закладах. Готельна послуга це діяльність виконавця, пов'язана з тимчасовим розміщенням споживачів на основі надання їм номерів або місць для ночівлі, а

також з надання інших послуг, що пов'язані з тимчасовим проживанням у готелях або аналогічних засобах розміщування.

В сучасних умовах в Україні засоби розміщування, які надають готельні послуги поділяють на колективні та індивідуальні. До колективних відносять готелі та аналогічні засоби розміщування (пансіонати, туристичні бази, мотелі, гостьові будинки, хостели кемпінги, тощо). Індивідуальні засоби розміщування представлені приватними об'єктами (приватне житло (квартири, будинки, котеджі, апартаменти), орендуємі приміщення, розміщування у рідних та близьких).

Останні роки світові тенденції розвитку сфери гостинності характеризуються динамічним ростом, постійно збільшується кількість готельних підприємств та місць розміщування, зростає завантаження готелів, розширюються готельні мережі. Досить динамічною є готельна сфера і в Україні.

Становлення та розвиток ринку готельних послуг в нашій країні виявило низку специфічних особливостей та проблем, пов'язаних з труднощами адаптації до нових умов господарювання. Динаміка кількості підприємств готельного типу за період з 1995 по 2010 роки представлена на рис. 1.

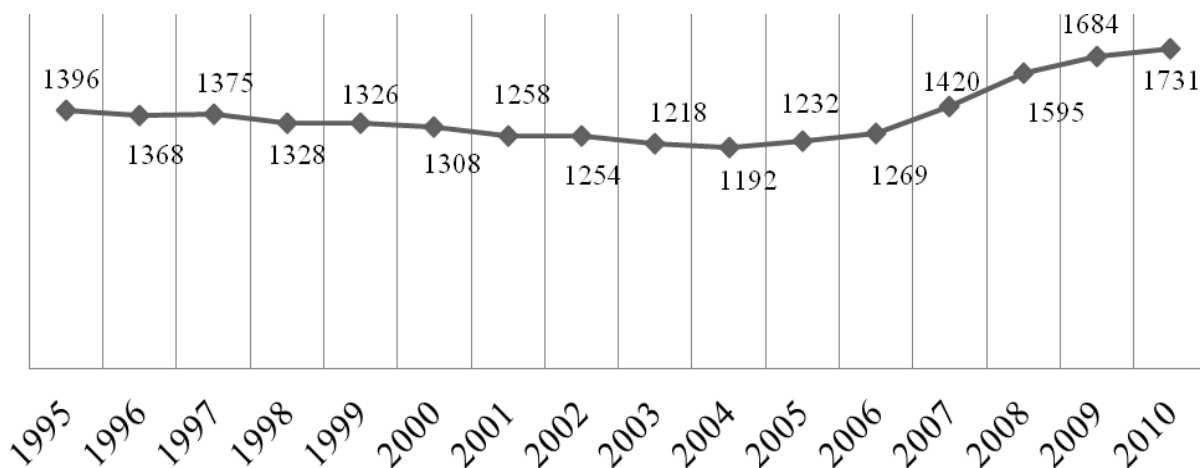


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств готельного типу в Україні
(побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [1])

Станом на кінець 2014 року в нашій країні функціонувало 57553 суб'єктів господарювання, що надавали послуги із тимчасового розміщування, з них юридичні особи складалі 7885 одиниць (або 13%), а фізичні особи-підприємці – 49668 осіб (або 86%). Тобто, специфікою вітчизняного ринку готельних послуг є широке застосування індивідуальної організаційно-правової форми ведення готельного бізнесу. Згідно з українським законодавством надавати готельні послуги можуть не тільки юридичні особи, а й фізичні особи-підприємці, які мають певні переваги у веденні бізнесу, пов'язані перш за все зі спрощеною системою оподаткування, ведення обліку та звітності. Кількість зайнятих в сфері тимчасового розміщування та харчування складала 213,2 тис. осіб, з них 101,5 тис. осіб (47,6%) працювали на підприємствах та 111,7 тис. осіб (52,4 %) у приватних підприємств. Було реалізовано послуг з тимчасового розміщування в обсязі 22684,6 млн. грн., з них підприємствами 14346,3 млн. грн. (63,2%), приватними особами-підприємцями – 8338,3 млн. грн. (36,8%). Тож, на одного зайнятого на підприємствах сфери гостинності припадало 141,34 тис. грн. реалізованих за рік послуг, а на одного зайнятого у приватних підприємств – 74,64 тис. За даними статистичної звітності 53% суб'єктів господарювання в даній сфері працювало прибутково, а 47% - збитково. В загальній кількості суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності кількість суб'єктів господарювання в сфері гостинності складала майже 3%, кількість зайнятих – 2,4% [1].

Динаміка кількості готелів та інших місць тимчасового проживання за 2011 – 2015 роки наведена в таблиці 1. Як бачимо з таблиці кількість колективних засобів розміщування

з 2011 по 2013 рік постійно зростала (загалом на 529 одиниць, або на 9%, але в 2014, 2015 роках відбулось скорочення кількості колективних засобів розміщування порівняно з 2013 роком на 1839 одиниць та 2070 одиниць відповідно. Порівняно з 2011 роком втрати склали 1310 та 1541 одиниць відповідно. Таке зменшення кількості суб'єктів господарювання в сфері гостинності пояснюється втратою суб'єктів на тимчасово окупованих територіях, та в Автономній республіці Крим.

Таблиця 1

Динаміка кількості колективних засобів розміщування в 2011-2015 рр. [1]

	Колективні засоби розміщування (шт.)		Загальна кількість місць, тис. шт.		Загальна кількість розміщених, тис.	
	усього	у тому числі готелі	усього	у тому числі у готелях	усього	у тому числі у готелях
2011	5882	3162	567,3	154,2	7426,9	4656,8
2012	6041	3144	583,4	162,8	7887,4	4983,9
2013	6411	3582	586,6	179,1	8303,1	5467,8
2014	4572	2644	406	135,5	5423,9	3814,2
2015	4341	2478	402,6	132,5	5779,9	4297,2

Нині в Україні в сфері готельного бізнесу функціонують готелі категорійністю від 1 до 5 зірок, різних форм власності (державні, приватні, колективні), різних організаційно-правових форм (акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, приватні підприємства, фізичні особи – підприємці).

Останні два роки на українському ринку готельних послуг спостерігались дві основні тенденції. По-перше, значне скорочення попиту на дорогі, фешенебельні готелі. По-друге, зростання попиту на недорогі, але якісні готелі, що найбільше відповідають співвідношенню ціна-якість. Тобто український ринок переорієнтовується з люксового сегменту на демократичний. На сьогодні, у Києві та інших великих містах відчувається надлишок п'ятизіркових готелів, основними клієнтами яких були іноземні туристи. У зв'язку із складною політичною ситуацією, проведенням АТО туристичний потік іноземців значно скоротився. Тож, головними клієнтами українських готелів стають внутрішні туристи, платоспроможність яких продовжує зменшуватися, що спонукає їх до пошуку якісних не дорогих послуг. Тож, досить гарні перспективи намічаються для розвитку бюджетних двох-трьох зіркових готелів.

Ще однією важливою тенденцією 2015-2016 років є перерозподіл туристичних потоків на південь (узбережжя Чорного та Азовського морів) та Західну Україну після анексії Криму. Ці напрямки експерти вважають найбільш перспективними для розвитку готельного бізнесу на найближчі декілька років[2].

В сфері готельних послуг України зберігається тенденція низького рівня наповнюваності готельних підприємств, що пояснюється не тільки скороченням попиту на даний вид послуг, а й розвитком тіньового ринку готельних послуг. Власники квартир та інших помешкань надають послуги з тимчасового розміщування, забезпечуючи не тільки надання основних послуг, а й широкого спектру додаткових (харчування, транспортні послуги, тощо), мають можливість гнучко оперувати ціноутворенням, підтримують високий рівень якості обслуговування та застосовують індивідуальні підходи до клієнтів. «Тіньовики» не сплачують податки, користуються зниженими тарифами на комунальні послуги, не додержуються вимог реєстрації та отримання дозволів, тож мають значно нижчий рівень витрат порівняно з тими суб'єктами господарювання, які працюють легально.

Дослідивши сучасний стан сфери готельних послуг в Україні можна дійти висновку, що для подальшого розвитку галузі недостатньо власних зусиль суб'єктів готельного бізнесу.

В сучасних умовах вкрай необхідно на державному рівні проведення заходів, направлених на:

- створення умов сприяння розвитку та підвищення ефективності діяльності готельного бізнесу;
- розвиток туристичної галузі, збільшення туристичних потоків.

Перший напрямок потребує, перш за все, вдосконалення діючого законодавства в частині регулювання діяльності суб'єктів, що надають готельні послуги. Це стосується процедур реєстрації та отримання дозволів на початок робіт, системи оподаткування, регулювання тарифів на комунальні послуги. На законодавчому рівні необхідно досягти умов за яких працювати у «тіні» було б не можливо та не вигідно. Обов'язкова сертифікація готельних послуг з одночасним впровадженням прозорої та зрозумілої системи отримання дозволів могла б стати запорукою детінізації ринку готельних послуг.

Окремою проблемою, особливо в рамках імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, постає питання перегляду діючих національних стандартів у сфері туризму та гостинності, та прийняття нових, що відповідають міжнародним вимогам. У зв'язку з цим потрібно впровадження нової системи категоризації готельних підприємств, яка б ґрунтувалась на європейській класифікації HOTREC.

Другий напрямок потребує державної підтримки в частині активізації зовнішнього та внутрішнього туризму, а саме: забезпечення іноземним туристам безпечних та комфортних умов проживання в Україні; провадження ефективної політики розвитку масового внутрішнього туризму; розвитку інфраструктури туризму; покращення стану, реконструкції туристичних об'єктів; спрощення візового режиму.

Проведене дослідження показало, що не дивлячись на досить динамічний розвиток в попередні роки, сфера готельних послуг в Україні зберігає тенденції росту в перспективі. Але для збереження та прискорення темпів зростання галузь потребує вирішення низки проблем на рівні суб'єктів готельного бізнесу та дієвої державної підтримки.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]: – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Гавриш О. Помпезные отели в Украине проигрывают битву за клиента/ О. Гавриш// Новое время [Електронний ресурс] - №3, 29.01.2016р. Режим доступу: <http://nv.ua/publications/pompezhnye-oteli-v-ukraine-proigryvajut-bitvu-za-klienta-94667.html>

Denysenko M. P.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Khaustova Y. B.

Ph.D, Associate Professor

Kiev National University of Technology and Design, Ukraine

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF INDIVIDUAL CAPITALIZATION UNDER SYSTEMATIZATION FEATURES OF CLASSIFICATION

Денисенко М. П.

д.е.н., професор

Хаустова Є. Б.

к.е.н., доцент

Київський національний університет технологій та дизайну, Україна

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОКРЕМИХ ВИДІВ КАПІТАЛІЗАЦІЇ НА ПІДСТАВІ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ОЗНАК ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ

The article singled out different approaches to the interpretations of the concept of "capitalization," which made it possible to make comparative characteristics capitalization kinds of enterprises, and on this basis to organize their classification signs: the objects manifestations and instruments (assessment methods).

Keywords: *real capitalization, capitalization of assets, capitalization of earnings, capitalization of intangible assets, marketing capitalization, corporate capitalization, market capitalization, fictitious capitalization*

В статті виокремлено різні підходи до трактувань поняття “капіталізація”, що надало можливість зробити порівняльну характеристики видів капіталізації в діяльності підприємств, та на цій підставі систематизувати ознаки їх класифікації: за об’єктами, формами прояву та інструментами (методами оцінки).

Ключові слова: *реальна капіталізація, пряма та зворотня капіталізація, капіталізація нематеріальних активів, маркетингова капіталізація, корпоративна капіталізація, риночна капіталізація, фіктивна капіталізація*

Метою капіталізації суб’єктів господарювання на сучасному етапі розвитку форм капіталів є максимізація ринкової вартості активів переважно за рахунок вартості інтелектуальних активів при дотриманні екологічних обмежень та умов соціалізації, а також пропорцій між реальним (власним) та фіктивним капіталом підприємств (компаній) через регламентування порядку обігу акцій на фондовому ринку та формування трудової акціонерної власності.

Багатогранність поняття “капіталізація” зумовлена об’єктивним зв’язком цього явища з соціально-економічним середовищем та намаганням пояснити його особливості з позицій різних наукових дисциплін та підходів. Тому проведене дослідження полягає в систематизації ознак класифікації видів капіталізації на підставі узагальнення підходів до трактування цього поняття та уточнення сутності окремих видів капіталізації.

Так, з точки зору В. Ф. Горячука, одні трактовки капіталізації виходять з минулого, розглядаючи капіталізацію як нагромадження капіталу (збільшення вартості власних активів або майна), інші — з сьогодення, оцінюючи рівень капіталізації в залежності від розміру отриманого прибутку, що спрямовується на збільшення власного капіталу, а треті — з майбутнього, розглядаючи капіталізацію як рівень майбутніх доходів [1].

З іншого боку, аналізуючи різні підходи до трактування поняття “капіталізація”, можна поділити їх та такі, що описують капіталізацію як процес або систему, відносини та стан (оцінку) майна. Більшість визначає капіталізації як процес, але існують погляд на капіталізацію як на систему із внутрішніми процесами [2,3,4]. Такий підхід властивий для розуміння капіталізації як макроекономічного явища.

Крім розуміння капіталізації як процесу в дослідженнях на мікроекономічному рівні зустрічаються визначення капіталізації як економічної категорії, що “окреслює сутність ... відносин між суб’єктами господарювання стосовно розподілу, оцінки і напрямів використання доходів і капіталів” [3], або, яка охоплює систему “відносин, що виникають у процесі нагромадження капіталу...”, зростання “обсягу авансованого (статутного) капіталу” [4].

Досить часто поняття «капіталізація» ототожнюється з поняттям стану або оцінки вартості капіталів окремого підприємства (групи підприємств або всіх суб’єктів господарювання в окремій країні). Зокрема, існують погляди на капіталізацію як узагальнюючий показник економічного стану суб’єкта [5] або їх групи. Крім того, слід зазначити, що капіталізація як оцінка вартості активів визначена у законодавчому полі професійної оціночної діяльності [6,7]. Виходячи з природи оцінка вартості активів (майна) та сутності її методів в управлінні капіталами підприємств, до застосування оцінки капіталів слід відноситися як до інструменту капіталізації з метою визначення рівня останньої.

Систематизація підходів до розуміння капіталізації дозволила уточнити характерні ознаки класифікації її видів. По-перше, капіталізацію можна спостерігати на різних рівнях: глобальному (за станом та розвитком світової концентрації форм капіталів та їх розміщенням), національному (за розвитком та обсягами різних форм капіталів в певній країні та її регіонах), на рівні окремих ринків капіталів (банківському, фондовому, страховому та товарному в окремій країні), корпоративному або на рівні суб’єкта господарювання (за рівнем ринковою або реальною капіталізації).

По-друге, етапами процесу капіталізації є концентрація ресурсів (на банківському, фондовому, страховому та сировинних ринках) та їх інвестування (направлення для споживання) з метою створення доданої вартості у вигляді прибутку, дивідендів, відсотків. Рішення щодо заощадження та використання ресурсів приймають суб’єкти капіталізації, яких в цілому можна поділити на групи:

перша група — прямі інвестори — власники, акціонери та інвестори, які придбали акції або інші цінні папери підприємств-емітентів при їх первинному (додатковому, повторному)

Таблиця 1

**Класифікація видів (підвидів) капіталізації за систематизованими ознаками
(об'єкти, форми прояву, інструменти або методи оцінки)**

Суб'єкти капіталізації та види капіталізації		Ознаки класифікації			
		Сутність	Об'єкти	Форми прояву	Інструменти (методи оцінки)
ВНУТРІШНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЯ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ (ДІЯЛЬНОСТІ, БІЗНЕСУ)	Зворотня	Нарощування чистих активів (власних) в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання з метою отримання у майбутньому економічних вигод	Додана вартість - прибуток суб'єкта господарювання	Нарощування власних активів за рахунок прибутку	Інвестиційна оцінка доцільності використання прибутку на нові або додаткові активи
	Пряма	Нагромадження капіталу в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання з метою отримання у майбутньому економічних вигод	Власні та залучені активи суб'єкта господарювання	Отримання прибутку в результаті використання власних та залучених активів	Оцінка вартості активів на підставі очікуваного доходу від їх використання (корисності) за умов постійності та рівномірності такого доходу
	Маркетингова	Нагромадження капіталу суб'єкта господарювання при його придбанні (об'єднанні, поглинанні) за рахунок вартості придбаного гудвілу, що є позитивною різницею між ринковою та реальною вартістю майна	Гудвіл, що формує власний капітал суб'єкта господарювання	Нарощування вартості майна через визнання гудвілу та вартості власного капіталу через прямі інвестиції	Облікова оцінка придбаного гудвілу як різниці між балансовою вартістю придбаного підприємства та ціною його придбання як цілісного майнового комплексу
	Корпоративна	Нагромадження статутного та додаткового капіталу при першому та додатковому розміщенні акцій, при перепродажу викуплених акцій власної емісії	Власні активи, що передані акціонерами в якості внесків до статутного капіталу	Нарощування чистих активів підчас формування статутного та додаткового капіталу — прямі інвестиції	Оцінка за справедливою (ринковою) вартістю активів, що отримані в якості внесків до статутного та додаткового капіталу
	Фіктивна	Нагромадження фінансового капіталу учасників вторинного ринку цінних паперів в результаті зростання цін при їх перепродажу, отримання дивідендів (відсотків) при їх утриманні, а також в результаті сек'юритизації	Доходи (вільні гроші) учасників фондового ринку, що витрачені на придбання цінних паперів	Отримання доходу за придбаними цінними паперами — портфельні інвестиції	Оцінка вартості вкладеного капіталу на підставі ринкових котировок акцій, дисконтованої суми можливих дивідендів та відсотків
КАПІТАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ДОХОДІВ УЧАСНИКІВ ВТОРИННОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	Реальна (об'єктивна)		Ринкова (у т.ч. номінальна)		

розміщенні; при цьому кошти від таких операцій направляються на збільшення власних активів та капіталів підприємства-емітента;

друга група — портфельні інвестори — учасники вторинного ринку цінних паперів, які здійснюють купівлю-продаж цінних паперів за ціною, що може не збігається з їх номінальною вартістю, тобто з реальною вартістю майна підприємства; при цьому збільшення активів та власного капіталу підприємства-емітента таких цінних паперів не відбувається.

Якщо суб'єкт капіталізації належить до першої групи, то відповідні прямі інвестиції пов'язані із внутрішньою капіталізацією суб'єктів господарювання як об'єкта інвестування, якщо до другої групи — відбувається капіталізація фінансових доходів учасників вторинного ринку цінних паперів через створення “портфеля інвестицій” (табл).

До внутрішньої капіталізації суб'єктів господарювання відносять найбільш поширену зворотню капіталізацію (Capitalization of earnings) у вигляді капіталізації: прибутку (спрямування певної його частини на розвиток діяльності — реінвестування прибутку); чистого грошового потоку від інвестицій (його повторне інвестування); суми депозитного відсотка (приріст депозитного внеску на суму нарахованих банком відсотків); капіталізацію дивідендів (шляхом здійснення дивідендних виплат у формі нових акцій) [8].

Від зворотнього виду пряма капіталізація відрізняється об'єктом, яким стають активи або майно, які нарощуються за кількістю або вартістю з метою отримання доданої вартості (прибутку) у майбутньому. В залежності від характеру активів, що капіталізуються, розрізняють матеріально-речову, нематеріальну, фінансову капіталізацію. Більш того, активи, що приймають участь у прямій капіталізації, можуть бути як власними, так й формуватися з числа залучених засобів (наприклад, за рахунок кредитних коштів у промислових компаній або за рахунок депозитних коштів у випадку з капіталізацією фінансових активів банківських установ).

Зворотня капіталізація прибутку та пряма капіталізація активів є видами реальної капіталізації. Реальний капітал суб'єкта господарювання формуватися з різних активів — матеріальних, інтелектуальних (у тому числі нематеріальних), фінансових, але дорівнювати власному капіталу компанії (організації) за даними фінансової звітності. Тому реальній капіталізації прибутку (зворотній капіталізації) передують збільшення реального або власного капіталу, реальній капіталізації активів (прямій капіталізації) збільшення як власних, так й залучених активів суб'єкта господарювання. Про маркетингову капіталізацію як вид ринкової справедливо говорити тільки при придбанні цілісного майнового комплексу (підприємства) при визнанні позитивного гудвілу та збільшенні власного (статутного) капіталу. Саме за таких умов національні та міжнародні стандарти обліку та фінансової звітності дозволяють капіталізувати маркетингові активи у вигляді гудвілу.

В разі негативного гудвілу балансова (реальна) вартість майна є вищою за ринкову ціну, яку сплачує новий власник. Така різниця відображається у фінансовій звітності як дохід разом із зменшенням вартості придбаного майна та капіталу [15], а відповідний процес розглядається як декапіталізація.

Деякі автори маркетингову капіталізацію пов'язують з нематеріальними активами, що використовуються в діяльності суб'єктів господарювання [16,17]. Дійсно, в сучасній економіці в отриманні прибутку підприємств (компаній) все більшого значення набувають нематеріальні ресурси, які тільки за умов облікової оцінки стають активами та відображаються в обліку (у фінансовій звітності) суб'єктів господарювання, що призводить до збільшення загальної вартості їх активів, власного капіталу та, як наслідок, реального капіталу.

Враховуючи сказане, необхідно відрізнити нематеріальну капіталізацію від маркетингової. Нематеріальна капіталізація — це один з видів реальної прямої капіталізації нематеріальних активів (прав використання природними ресурсами, та майном, прав на комерційні позначення та об'єкти промислової власності, авторських прав та суміжних з ними прав, тощо), що утримуються для отримання економічних вигід у майбутньому (нарощування власного капіталу). В той час маркетингова капіталізація як вид ринкової капіталізації пов'язана зі збільшенням вартості придбаного майна на вартість гудвілу та з одночасним нарощуванням власного капіталу через прямі інвестиції нового власника.

Досліджуючи практику ринкової капіталізації було встановлено інший її різновид — корпоративна. Корпоративна капіталізація спостерігається у суб'єктів господарювання з організаційно-правовою формою — акціонерне товариство — при первинному та додатковому розміщенні акцій, а також при їх перепродажу співвласникам (зокрема з емісійним доходом), коли формується або збільшується вартість власних активів (майна) та власного капіталу.

В наукових та публічних джерелах ринкову капіталізацію часто ототожнюють з фіктивною капіталізацією, яка формується на фондовому ринку як множення кількості акцій, що знаходяться в обороті, на їх курс (їх ринкову вартість) на дату придбання [4,5,12]. Загальновідомо, що фіктивна вартість може значно відрізнятись від реальної вартості бізнесу (майна). Якщо ринкова вартість компанії (вартість всіх акцій за котируваннями на фондовому ринку) дорівнює зареєстрованому статутному капіталу (загальній вартості всіх акцій за номіналом), то говорять про номінальну капіталізацію.

З точки зору проведеної систематизації ознак класифікації фіктивна капіталізація відрізняється від всіх інших видів тим, що відбувається по відношенню до доходів (вільних коштів) учасників вторинного фондового ринку, а інструментом такої капіталізації є оцінка вартості вкладеного капіталу на підставі біржових котирувань акцій (ринкової вартості фінансових інструментів) або дисконтованої суми майбутніх доходів (дивідендів, відсотків, маржі).

Таким чином, порівняльна характеристика видів капіталізації за наведеними ознаками класифікації (див. табл.) дозволяє констатувати, що:

- реальна капіталізація супроводжується збільшенням як власних, так й залучених активів (пряма), а також власного капіталу суб'єкта господарювання за рахунок внутрішніх джерел - реінвестування прибутку (зворотня); якщо збільшення вартості майна відбувається за рахунок власних або залучених нематеріальних (інтелектуальних) активів, то таку капіталізацію слід визнавати як реальну нематеріальну та вирізнити від маркетингової;
- маркетингова капіталізація як вид ринкової виникає тільки у покупця під час придбання цілісного майнового комплексу та пов'язана із збільшенням власного майна на вартість визнаного гудвілу (маркетингових активів, у т.ч. інтелектуальних) за рахунок інвестицій з боку нових співвласників або власника;
- корпоративна як різновид ринкової капіталізації передбачає нарощування власного капіталу та збільшення вартості власних активів за рахунок зовнішніх джерел інвестування — внесків корпоративних співвласників (акціонерів).

При цьому реальна вартість капіталу підприємства дорівнює вартості його власного капіталу (чистих активів), а ринкова вартість (крім фіктивної) — вартості власного та залученого капіталу з урахуванням вартості можливого гудвілу.

В свою чергу, природа сучасних світових фінансових криз визначає актуальність питань регулювання реальної фінансової капіталізації, головним чином на ринку фінансових позабіржових активів, та фіктивної капіталізації фінансових інструментів на фондовому ринку в контексті забезпечення пропорційного розвитку реального та фіктивного фінансового капіталу.

Література:

1. Горячук В. Ф. Системний аналіз процесу капіталізації економіки країни та визначення його як системи / В. Ф. Горячук // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип. 1. – С. 270-278. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2010_1_40.
2. Пронько Л. М. Сутність капіталізації, її види та напрями здійснення / Л. М. Пронько // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – №2 (53). – 2011. – С.84-88.
3. Методологічні основи оцінки рівня капіталізації суб'єктів господарювання: [монографія] / за наук. ред. д. е. н., проф. М. А. Козоріз ; НАН України, Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2008. – 290 с.
4. Капитализация экономики: проблемы и перспективы: материалы семинара (часть II) / Экономическая теория. – 2006. – № 6. – С. 90-102.
5. Малова Т. Капитализация в условиях российской экономики: Теоретические и практические аспекты / Т. Малова. – Изд.2-ое.-М.:ЛИБРОКОМ, 2009. – 208с.

6. Закон України від 11.12.2003 р. №1378-IV “Про оцінку земель” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>.
7. НС №1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав”, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003р. №1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003>.
8. Брюховецкая Н. Е. Развитие теоретических основ капитализации предприятий / Капитализация предприятий: теория и практика: моногр. / под. ред. д.э.н., проф. И. П. Булеева, д.э.н., проф. Н. Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с. – С. 7-29.
9. Капіталізація економіки України / [В. М. Гесць, А. А. Гриценко та ін.; під ред. В. М. Гейця]. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 220 с.
10. Капитализация предприятий: теория и практика: [монография] / под ред. д. э. н., проф. И. П. Булеева, д. э. н., проф. Н. Е. Брюховецкой ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
11. Гальцева Е. В. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости предприятий сферы услуг / Е.В. Гальцева: Дис. – М., 2005. – 337 с.
12. Гальчинський А.С., Ещенко П.С., Палкін Ю. І. Основи економічної теорії. – К.: Вища школа, 1995. – 436 с.
13. Гриценко А. А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе / А. А. Гриценко // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – Вип. 15. – 2009. – С. 191-195.
14. Гриценко А. А. Глобальный кризис как форма современной финансовой экономической динамики / А. А. Гриценко // Экономика Украины. – 2010. – № 4. – С. 37-46.
15. П(с)БО 19 “Об’єднання підприємств”, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. №163. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
16. Матвиенко П. Капитализация как действенный инструмент повышения надежности банковской системы Украины / П. Матвиенко // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 42-52.
17. Алексеева Е. П. Понятие маркетинговой капитализации современной компании / Е. П. Алексеева // Всероссийский журнал научных публикаций. – В.№7(8). – 2011. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-marketingovoy-kapitalizatsii-sovremennoy-kompanii>.

Chernyavskaya E.I.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Blium S.O.

Postgraduate

East Ukrainian national University named after Volodymyr Dahl, Ukraine

THE SPECIFICITY OF THE LABOUR MARKET IN THE CONDITIONS OF SOCIAL ECONOMY

Чернявська Е.І.

д.е.н., професор

Блюм С.О.

аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Україна

СПЕЦИФІКА РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

The article considers the specificity of the labour market in the conditions of social economy. The basic mechanisms influencing the development of the economy through the labour market, which is its integral part.

Keywords: labour market, social economy, wages, employment.

В статтє рассмотрена специфика рынка труда в условиях социальной экономики. Выделены основные механизмы, влияющие на развитие экономики через рынок труда, который является его составной частью.

Ключевые слова: рынок труда, социальная экономика, заработная плата, занятость.

В загальному плані ринок праці – це ринковий механізм забезпечення перш за все сфери економіки необхідною робочою силою. Головними елементами або інструментами ринку праці є пропозиція, попит і ціна на робочу силу (заробітна плата). Основою ціни робочої сили виступає її вартість, що визначається умовами її відтворення та розвитку. Теоретично розподіл і перерозподіл робочої сили по галузям і підприємствам економіки

здійснюється на підставі механізму вільного руху ціни на робочу силу (заробітної плати) навколо її вартості під дією факторів пропозиції і попиту.

На практиці вільний рух заробітної плати навколо вартості робочої сили, як правило, не відбувається. Заробітна плата в окремих випадках може дорівнюватися до її вартості, але, як правило, вона менше; в період кризових явищ заробітна плата значно менше вартості товару робоча сила. Причиною цього є монополізація засобів виробництва та фінансових ресурсів. Ринок праці є асиметричним і, природно, відноситься до ринків недосконалої конкуренції [1, с. 295]. Тому ефективне функціонування ринку праці в контексті ефективного функціонування ринкової економіки можливе лише за умов втручання держави в регулювання трудових відносин між найманими працівниками і роботодавцями.

Об'єктом регулювання при цьому може виступати низка параметрів: тривалість робочого дня, умови праці, рівень заробітної плати, звільнення, вихід на пенсію, відпустки й т. д. Але на першому місці в регулюванні трудових відносин між найманими працівниками і роботодавцями повинна бути заробітна плата, оскільки вона є формою підготовки особистого фактору виробництва до процесу праці в умовах ринкової економіки.

Зі становленням соціальної економіки роль і значення регулювання ринку праці зростає. Відзначимо, що в економічній літературі поняття соціальної економіки сьогодні є дискусійним. Але вже можна виокремити такі її риси:

- соціальна економіка – це економічна система, в якій економічне і соціальне визнаються не менше як рівноправними, тому при виборі стратегії соціально-економічного розвитку необхідно враховувати і економічні і соціальні цілі. Соціальне не можна приносити в жертву економічному, тому що соціальне є компонентом структури людини, вартості робочої сили;

- збалансування економічної і соціальної сторін можливе в формі узгодження інтересів різних прошарків населення, індивідів і суспільства, з демократичною стратегією на розвиток середнього класу. Дослідження показують, що порушення балансу інтересів завжди приводить до негаразд в розвитку робочої сили, її конкурентоспроможності, країни в цілому. У зв'язку з цим науковці звертають увагу на те, що Київська Русь загинула саме через егоїзм і «шкурницькі інтереси» правлячої еліти, не здатної на самопожертву заради безкорисливого патріотизму [2, с.18];

- узгодження інтересів може відбуватися на підставі різних механізмів, в різних формах, однак головну роль в цьому процесі може відігравати лише держава в рамках відповідної соціальної політики, яка охоплює всі головні сфери життя людини, в тому числі і розвиток економіки, зайнятість населення;

- соціальна економіка – це економіка, основу розвитку якої складають соціальні стандарти. Вони мають об'єктивний характер, відображають закономірності розвитку продуктивних сил та соціуму. Якщо суспільство в формі перш за все урядових рішень дотримується об'єктивних соціальних стандартів, тоді в суспільстві панує злагода і здійснюється соціально-економічний прогрес;

- сьогодні найбільш відповідною сучасною формою соціальної економіки є парадигма «соціальна ринкова економіка».

Виходячи зі сказаного можна стверджувати, що головною специфікою ринку праці в умовах соціальної економіки є його урегульованість. Ця урегульованість охоплює не тільки розподіл та перерозподіл робочої сили за визначеними ринковими правилами, але й її підготовку, починаючи з виховання дітей в дитячих садках, охорону здоров'я, вирішення питань заробітної плати, зайнятості та безробіття, пенсійного забезпечення й інші, тобто всі складові, що характеризують якість робочої сили, розвиток трудового потенціалу та життя вільної людини.

В Україні сьогодні перетворення ринку праці в механізм ефективного розвитку ринкової економіки пов'язано з вирішенням перш за все питань заробітної плати та зайнятості. Заробітна плата, по-перше, є основою відтворення робочої сили та розвитку трудового потенціалу суспільства і кожного громадянина країни, складає основу розвитку

особистого фактору виробництва; по-друге, вона формує платоспроможний попит на товари та послуги і тим самим впливає на масштаби вітчизняного виробництва. Зайнятість визначає розміри економічної діяльності, можливості створення валового національного продукту.

На передодні і після Революції гідності заробітна плата в Україні була і є однією із нижчих в Європі. Для цього розглянемо, наприклад, структуру операційних витрат. Так, за 9 місяців 2011 року структура операційних витрат із реалізованої продукції складалася: із матеріальних витрат - 29,3 %, вартості товарів і послуг, придбаних для перепродажу й реалізованих без додаткової обробки, - 51,2%, амортизації – 2,9 %, витрат на оплату праці – 6,0 %, соціальних відрахувань – 2,2 %, інших операційних витрат – 8, 4 %. Якщо частка заробітної плати у собівартості українських товарів становить 6%, то у країнах Західної Європи вона сягає аж 45 %. Водночас розмір ВВП України менший за внутрішній валовий продукт середньої європейської країни лише в 4 рази, тоді як заробітна плата менша в 5,6 – 19,7 разу [3].

Аналіз витрат українців також свідчить про низький рівень заробітної плати і доходів населення. Так, за статистичними даними у 2010 – 2014 рр. в середньому українська сім'я близько половини своїх доходів витрачала на їжу (51,9 % у 2014 році). Тоді як в країнах ЄС частка видатків на продукти харчування складає близько 10-15 % від усього обсягу сукупних доходів сімей. Залишок своїх доходів європейці витрачають на дозвілля, подорожі, комунікацію, якісну медицину, освіту, техніку та одяг. Друге місце у структурі споживчих видатків посідають видатки на оплату житла, води, електроенергії, газу та інших видів палива, що в середньому складає 9,5 %. Якщо ж порівняти цей показник з країнами ЄС, то в середньому він становить 6, 91 % [4].

Причин того, що в Україні заробітна плата є низькою, множина. Але головною причиною є порушення вимог закону вартості стосовно товару робоча сила в силу монополізації засобів виробництва. На ринках недосконалої конкуренції, до яких відноситься і ринок праці, ціни встановлюються в результаті домовленостей найпотужніших гравців. Змінити ситуацію можливо достатньо швидко, на підставі встановлення мінімальної заробітної плати за методикою МОП.

Зайнятість. В класичній ринковій економіці, тобто капіталізму вільної конкуренції, ринок праці – це сукупність відносин між найманими працівниками і роботодавцями, власниками засобів виробництва з приводу послуг праці. В рамках соціальної економіки ринок праці можна розглядати в якості специфічної економічної категорії, яка « ...охоплює оплачувану зайнятість, до якої належать претенденти на робоче місце і всі зайняті, крім тих, що навчаються, і домашніх працівників, які ведуть натуральне господарство» [5]. Наведене визначення зайнятості декілька відрізняється від визначення зайнятості, наведеного в Законі України «Про зайнятість населення». Воно є більш вузьким, охоплює занятість в сфері праці, економічній діяльності, але воно фіксує головну специфіку ринку праці в умовах соціальної економіки. Центром уваги стає не збалансованість між попитом і пропозицією на ринку праці, а зайнятість населення.

На сучасному етапі ринкових реформ в Україні в сфері праці та зайнятості населення головними проблемами є: високий рівень тіньової зайнятості; високий рівень економічно неактивного населення працездатного віку – майже 8 млн.; низького рівня зайнятих у співвідношенні до всього населення – 44 % при середньосвітових показниках 60,2 %; відставання якості робочої сили від потреб сучасної економіки; дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили практично за всіма групами професій [6]; безробіття, особливо серед молоді; брак висококваліфікованих робочих місць, висока міграція робочої сили, падіння престижу праці . Вирішення питань зайнятості лежить в площині двох груп мір: 1) підвищення якості робочої сили та збільшення заробітної плати відповідно до вимог закону вартості; 2) розвиток підприємництва, серед котрого особливе значення має розвиток корпорацій та приватно-державних цільових програм як форм розвитку виробництва, вирішення проблем зайнятості.

Таким чином, специфікою ринка праці в умовах соціальної економіки є його урегульованість в контексті вирішення проблем зайнятості.

Література:

1. Чернявська Є.І. Регіональний ринок праці: сучасні тенденції /Вісник СНУ ім. В.Даля.- Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2012. - № 12 (183). – Ч.1. – С. 292-298.
2. Коваленко О.М. Соціальна економіка: Конспект лекцій для студентів напряму 6.030505 «Управління персоналом і економіка праці» галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво» для студентів денної форми навчання/ О.М. Коваленко, Л.В. Мазник. – К.: НУХТ, 2013. – 170 с.
3. Павловський А. Чому в Україні найменша в Європі зарплата? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/3113/>
4. Кучеренко Є.В. Споживання та доходи домогосподарств України: структура, динаміка та вплив на соціально-економічний розвиток /Є.В. Кучеренко. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe
5. Ринок праці, основні поняття і проблеми. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/econ-teor/4026-rinok-pratsi-osnovni-ponyattya-i-problemi.html>
6. Караченцева І.О. Державна політика України в сфері зайнятості населення / І.О.Караченцева. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kbuara.kharkov.ua/e-book/...2/.../03.pdf

Esetova A. M.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Yahyaev M.J.

graduate student

Dagestan State Technical University, Russia

MAIN AREAS OF MODERN PRICE POLICY IN CONSTRUCTION

Эсетова А.М.

д.э.н., профессор

Яхьяев М.Я.

аспирант

Дагестанский государственный технический университет, Россия

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

The mechanism of the formation of the free (contractual) prices set as a customer and contractor on an equal footing with the conclusion of contract (contract) for construction works. It has been established that a free (to the agreement) is formed taking into account the demand and supply of construction products on the basis of the cost of having a preliminary nature and defined in the estimates of the customer.

Keywords: building products, pricing, availability, prices are negotiable

Раскрыт механизм формирования свободных (договорных) цен, устанавливаемых как заказчиком, так и подрядчиком на равноправной основе при заключении договора подряда (контракта) на выполнение строительных работ. Установлено, что свободная (договорная цена) формируется с учетом спроса и предложения на строительную продукцию на основе стоимости, имеющей предварительный характер и определенной в сметной документации заказчика.

Ключевые слова: строительная продукция, ценовая политика, свободные, договорные цены

Основным направлением ценовой политики в строительстве является расширение сферы применения свободных (договорных) цен на строительную продукцию.

Свободные (договорные) цены устанавливаются как заказчиком, так и подрядчиком на равноправной основе при заключении договора подряда (контракта) на выполнение строительных работ. Они формируются с учетом спроса и предложения на строительную продукцию, складывающихся условий на рынке труда, конъюнктуры стоимости материалов, применяемых машин и оборудования. Эти цены могут быть открытыми, т.е. уточняемыми в соответствии с условиями контракта в ходе строительства (начальные), или твердыми (окончательными).

Начальная цена определяется в установленном порядке с учетом прогнозируемого уровня изменения цен на ресурсы, применяется в строительстве в течение намечаемого срока

строительства объекта (выполнения работ) и используется при организации торгов или для обсуждения сметной стоимости работ и затрат в ходе переговоров.

Следует отметить, что твердая договорная цена определяется в результате переговоров или торгов и вносится в договор подряда цена (сметная стоимость) работы, с учетом стоимости всех ресурсов и размер которой не может быть изменен в соответствии с условиями договора в ходе его исполнения, за исключением случаев. При этом сторонами определяются потребительские характеристики объекта в соответствии с проектом и устанавливаются сроки строительства объекта (выполнения комплекса работ).

В результате совместного решения указанных сторон оформляется протокол согласования договорной цены, которая не может быть изменена одной стороной без согласия другой стороны.

Если проводятся подрядные торги (тендеры), т.е. конкурсная форма размещения контрактов на строительство, то свободная договорная цена стройки (или части ее) устанавливается тендерным комитетом после оценки и сопоставления предложений, предъявленных подрядчиками-претендентами. Для вновь начинаемых строек, финансируемых из федеральных источников, проведения подрядных торгов обязательно.

Свободные (договорные) цены формируются на основе стоимости, имеющей предварительный характер и определенной в составе сметной документации заказчика.

Для строящихся объектов жилищно-гражданского назначения, по которым имеются типовые проекты, предварительная стоимость определяется с использованием прейскурантных цен (стоимость 1 м^2 жилищной площади, 1 м^2 полезной площади и т.п.); объектов производственного назначения с элементами типизации – по укрупненным сметным нормами (УСН), для производственных объектов индивидуального характера – прямым расчетом по объемам работ и единичным расценкам.

Возможны случаи, когда строительная фирма ведет строительство объектов (чаще всего жилых, офисов) на правах собственника непосредственно для реализации на рынке. Такой законченный строительством объект является товаром на рынке недвижимости. Фирма, как правило, сама продажей не занимается, прибегая к помощи посредника. Естественно, в этом случае договорная цена отсутствует, продажная цена определяется на основе данных о производственных издержках с учетом конъюнктуры рынка.

Опыт заключения подрядных строительных договоров (контрактов) на основе конкурсного отбора подрядчиков показывает, что снижение стоимости строительства может достигать 10—25% по отношению к среднерыночным ценам. Примерно на столько же может быть сокращена и продолжительность строительства. Эти показатели в целом говорят о том, что подрядные торги, безусловно, заслуживают всяческой поддержки и дальнейшего внедрения в отечественной строительной отрасли, независимо от ведомственной принадлежности и форм собственности [2].

Сегодня уже очевидно, что заключение контрактов на конкурсной основе в строительстве становится нормой. Распространение этой формы заключения контрактов вызвано экономическими соображениями заказчиков и инвесторов. Заказчики (инвесторы) получили право определять для себя делового партнера-подрядчика, в наибольшей степени соответствующего его требованиям и собственным возможностям, а подрядчики в условиях жесткой конкуренции на подрядном рынке - невольный стимул к повышению производительности труда и качества не только строительной, но и проектной продукции.

Заключение контрактов на конкурсной основе сталкивается с проблемами, связанными с неизбежными процедурами организации и проведения подрядных торгов. Эти проблемы имеют различные природу, технико-экономическое содержание, степени сложности и способы их разрешения, что, в конечном счете, определяет эффективность реализации строительной продукции. Одной из актуальных проблем для заказчика является принятие решения о проведении торгов, т.е. проблема заключается в ответах на вопросы: является ли необходимостью заключение контракта на конкурсной основе; всегда ли торги

эффективны для заказчика; как устранить относительно высокую продолжительность конкурсных процедур?

На наш взгляд, обозначенная проблема решается в двух направлениях.

Во-первых, заказчик принимает решение об организации и проведении подрядных торгов на базе определения экономической эффективности заключения контракта на конкурсной основе, используя методику определения экономической эффективности заключения контрактов на конкурсной основе. Во-вторых, разрабатывается и внедряется в практику отбор претендентов-подрядчиков на участие в торгах и производится оценка ofert без экспертных систем, которые позволяют резко сократить продолжительность процедур по проведению тендеров и снижают возможности отдельных экспертов лоббировать нужные им результаты торгов. Это достигается за счет отказа от необходимости привлечения большого количества представителей заказчика (тендерного комитета) и экспертов со стороны.

Второй, не менее важной проблемой организации и проведения торгов является определение победителя торгов. Заказчик в составе тендерной документации выдвигает условия и требования к потенциальным предложениям, базируясь на своих потребностях и возможностях, как правило, изложенных в бизнес-плане. Сравнивая характеристики представленных предложений со своими условиями и требованиями, заказчик, таким образом, по своей методике определяет для себя потенциального делового партнера. Как правило, приоритетными показателями в такой оценке являются стоимость и продолжительность проектирования и (или) строительства, возможность обеспечения необходимого качества строительной продукции, опыт работы и т.д.

Другими словами, проводится определенный перерасчет (расчет бизнес-плана с другими исходными данными) эффективности инвестиционного проекта в строительстве. Поэтому после принятия предложения от соискателя как от победителя торгов заказчик вынужден вносить необходимые корректировки в содержание первоначального инвестиционного проекта (бизнес-плана).

Целью и задачами организации и проведения конкурсных торгов (тендеров) является поиск и выбор такого поставщика (подрядчика), строительная продукция, работы и услуги которого в наибольшей степени отвечают требованиям, условиям и возможностям заказчика. Из этого вытекает, что «проведение торгов» как процесс поиска и выбора поставщика (подрядчика) и собственно «торги» как способ заключения контракта имеют, с точки зрения экономической оценки, различную: природу и, следовательно, экономический смысл. В первом случае это экономическая оценка проведения торгов, во втором - экономическая оценка результатов торгов.

Поскольку проведение торгов - это процесс выбора поставщика (подрядчика) по критериям качества, стоимости, сроков и надежности предлагаемых им строительной продукции, работ и услуг, то и для экономической оценки проведения торгов необходимо использовать следующие показатели [1]:

1. Экономический эффект проведения конкурсных торгов - обобщающий показатель, характеризующий, с одной стороны, насколько подрядчик заинтересовался выдвинутыми требованиями и условиями заказчика и насколько он своей продукцией, работами и услугами им соответствует, а с другой - насколько цена представленного предложения заинтересовала заказчика и отвечает его требованиям, условиям и возможностям. Другими словами, это величина достигнутого обеими сторонами согласия, что, собственно, и является результатом процесса торгов. Показатель представляет собой разность между средней рыночной ценой продукции, работ и услуг и ценой, в наибольшей степени соответствующей требованиям, условиям и возможностям заказчика, т.е. ценой победителя торгов, с учетом величины некомпенсированных затрат заказчика на организацию и проведение торгов, и определяется формулой:

$$\mathcal{E}_{\text{пт}} = \mathcal{C}_{\text{ср}} - (\mathcal{C}_{\text{пт}} + \mathcal{Z}_{\text{пн}})$$

где $\mathcal{E}_{\text{пт}}$ – экономический эффект проведения конкурсных торгов;

$\Pi_{\text{ср}}$ - средняя рыночная цена продукции, работ и услуг или средняя цена представленных на конкурс продукции, работ и услуг (в рублях). Средняя рыночная цена может быть определена заказчиком приемлемым для него способом: ресурсным методом, экспертным, по объекту аналогу, методом анализа динамики цен на товарном рынке и др.

$\Pi_{\text{пт}}$ — цена продукции, работ и услуг, представленных победителем на конкурсных торгах (если цена в процессе заключения контракта изменилась, то принимается контрактная цена) (в рублях).

$Z_{\text{пн}}$ — величина некомпенсированных затрат заказчика (остаток затрат) на организацию и проведение конкурсных торгов (в рублях).

Минимальная величина $Z_{\text{пн}}$ может быть равна нулю, а максимальная (при отсутствии какой-либо величины компенсации) — некоторой величине $Z_{\text{пн}}$, равной величине фактических затрат заказчика на организацию и проведение конкурсных торгов, независимо, была какая-то компенсация или не было.

Экономический эффект проведения конкурсных торгов является абсолютным показателем, характеризующим итог процесса торгов. Достоинством этого показателя являются, прежде всего, явно выраженная наглядность и простота определения. Кроме того, показатель экономического эффекта проведения торгов, определенный таким образом, в одинаковой степени удобен при оценке эффекта проведения торгов, как на закупку продукции, так и на архитектурно-планировочное проектирование, профессиональное управление строительством, проектно-строительные работы, а также предметов торгов, материальная реализация (поставки, эксплуатация) которых имеет экономический, социальный, оборонный, научно-технический и другие эффекты.

2. Экономическая эффективность проведения конкурсных торгов - показатель, характеризующий экономию средств заказчика, которую дает один рубль затрат на организацию и проведение торгов, и определяется отношением экономического эффекта к затратам на организацию и проведение торгов с учетом компенсации этих затрат путем продажи конкурсной документации претендентам:

$$\mathcal{E}_{\text{пк}} = \mathcal{E}_{\text{пт}} / Z_{\text{пн}}$$

Выбор проектировщиков, подрядчиков, поставщиков технологического оборудования обычно осуществляется на конкурсной основе путем проведения конкурса (конкурс – способ выявления исполнителя работ, услуг в строительстве, обеспечивающего лучшие условия исполнения контракта).

Используя методику определения экономической эффективности заключения контрактов на конкурсной основе, можно оценить потенциального делового партнера строительного предприятия.

Решение о том, какую цену внести, зависит от умения подрядчика ориентироваться в ситуации, владеть информацией о потенциальных возможностях других соискателей на получение контракта. После тщательной оценки потенциала конкурентов подрядчик предлагает свою расчетную цену контракта. Цена контракта (Π) в общем виде определяется следующим образом [2]:

$$\Pi = Z + C$$

где Z — затраты на производство (стоимость работ);

C — сумма надбавки по капиталу данной организации.

Участники конкурса вправе получать от организатора открытого конкурса разъяснения положений конкурсной документации. Организатор открытого конкурса обязан ответить на любые полученные до истечения срока подачи заявок на участие в открытом конкурсе запросы участников о разъяснениях положений конкурсной документации. Организатор открытого конкурса должен направить участникам разъяснения положений конкурсной документации в сроки, позволяющие исполнителям своевременно подать заявки на участие в открытом конкурсе.

При оценке участников конкурса комиссия может использовать несколько методов оценки участников. Наиболее распространенными являются экономический и балльный

методы оценки. При использовании экономического метода оценки заявок предусматривается соизмерение показателей, влияние которых достаточно определенно может быть выражено в стоимостном выражении: предлагаемая цена предмета конкурса; экономические эффекты от принятия альтернативных предложений участника конкурса по изменению графика и срокам платежей, по снижению эксплуатационных затрат, по сокращению срока исполнения контракта. На основе перечисленных показателей определяется интегральный показатель «расчетная стоимость по предмету конкурса». В случае, когда условиями конкурса не предусматривается представление претендентами альтернативных предложений по графику платежей, уровню эксплуатационных затрат, срокам исполнения контракта, экономическая оценка ограничивается экспертизой предложенной цены предмета конкурса, сравнения ее с рассчитанной организатором конкурса предполагаемой рыночной стоимостью (начальной ценой) предмета конкурса и с ценовыми предложениями других участников конкурса.

При использовании экономического метода оценки минимальное значение интегрального стоимостного показателя является критерием выбора победителя конкурса. Если экономическая оценка ограничивается только экспертизой предложенной цены предмета конкурса, то критерием выбора победителя становится минимум предложенной цены или максимальная уступка по отношению к объявленной начальной (стартовой) цене.

При использовании балльного метода оценки осуществляется установление условиями конкурса конкретного перечня и базисной весомости оценочных показателей (сумма весомостей используемого перечня показателей составляет 100%), назначение экспертами по каждому показателю оцениваемой заявки числа баллов по 10-балльной шкале, определение произведения весомостей показателей на число назначенных баллов и суммирование указанных произведений по всем показателям, включенным в их перечень [3]. При использовании балльного метода оценки максимальное значение суммы произведений весомости рассматриваемых показателей на оценочное число баллов по каждому показателю является критерием выбора победителя конкурса. Победителем открытого признается участник, в заявке которого по экспертной оценке конкурсной комиссии предложены лучшие условия выполнения работ.

С учетом этого, приоритетными показателями, лежащими в основе ценовой политики строительного предприятия, являются стоимость и продолжительность проектирования и (или) строительства; возможность обеспечения необходимого качества строительной продукции; возможность реализации продукции наименее защищенным слоям населения и другим гражданам приобрести жилье на условиях льготного кредитования.

Литература:

1. Зинченко Н.В., Левицкий Т.Ю. Стратегическое позиционирование строительной продукции на конкурентном рынке// Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. – 2015.- № 37. – С. 124-131.
2. Экономика строительства: Учебное пособие для вузов/ под ред. Ю.Ф.Симионова, - Москва: ИКЦ «МарТ, Ростов-н/Д: Изд. Центр «МарТ», 2003.
3. Эсетова А.М., Эльдаров Э.М., Тагиров М.Т., Омаров О.А. Повышение эффективности управления оборотными средствами строительного предприятия Махачкала: Формат, 2006. – 107 с.

4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Maslyhan Elena,

Candidate of Economic Sciences, associate professor, Department of truism and recreations

Kampov Nadiya,

teacher, Department of truism and recreations

Mukachivo state university

THE ECONOMICS FOUNDATIONS OF RECREATIONAL NATURE USAGE

Маслиган О. О.,

к.е.н., доцент кафедри туризму та рекреації

Кампов Н. С.,

викладач кафедри туризму та рекреації,

Мукачівський державний університет

ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

The article says about the current problem tourism and recreation nature usage and the result of analysis environmental and economic and socioeconomic index of effectiveness of development the territorial recreation systems.

Keywords: *the recreational resources; the nature usage process.*

В статті розглянуто актуальні питання туристично-рекреаційного природокористування, проаналізовано еколого-економічні та соціально-економічні показники ефективності розвитку територіально-рекреаційної системи,

Ключеві слова: *рекреаційні ресурси, природокористування.*

Рекреаційне природокористування є складовою частиною загальної системи природокористування, яка заснована на врахуванні соціально-економічних та екологічних законів. Створення оптимального режиму використання ресурсів навколишнього природного середовища вимагає формування та реалізацію ефективних організаційно-економічних і фінансових доктрин цілеспрямованого впливу на природокористувачів з метою досягнення заздалегідь визначених завдань та орієнтирів. Констатуємо, що серед основних механізмів охорони оточуючого середовища важливе місце належить планово-економічному, який передбачає вибір оптимального варіанту багатоцільового природокористування та механізму платного природокористування, в основі якого лежить принцип компенсування втрат при природокористуванні. Однак проблемою їх використання є відсутність надійних вартісних оцінок природних ресурсів, особливо тих, що використовуються для нематеріального, зокрема й рекреаційного природокористування.

Оцінка території для організації рекреаційної діяльності є комплексною, що впливає з множини чинників, що детермінують ступінь придатності природних комплексів для певного виду освоєння, й інтегральною за змістом, оскільки повинна враховувати сукупність вимог двох суб'єктів рекреаційного природокористування. Процедура оцінки передбачає вирішення двох блоків завдань – визначення психофізіологічної і технологічної комфортності природних комплексів та їх стійкості до рекреаційних впливів. При вирішенні першого блоку завдань виникають труднощі з визначенням «внеску» кожного з природних чинників у створенні комфортності.

Економіко-рекреаційна оцінка території інтегральна, охоплює систему оцінок: залежно від мети: загальна – стосується всіх можливих видів рекреаційного освоєння; спеціальна – належить окремому виду рекреаційної діяльності [2]. Результати економічної оцінки природних ресурсів можуть бути використані як базові рівні еколого-економічних і соціально-економічних показників ефективності розвитку територіально-організаційної системи. Ці показники розглядаються як наслідок [3, с. 290]: системного аналізу результативності функціонування різноманітних видів рекреаційних об'єктів; створення різноманітних сценаріїв і вибір оптимальних варіантів освоєння лісових, земельних площ для розміщення об'єктів невиробничої сфери; удосконалення механізму інвестицій. При цьому складність оціночних робіт зумовлюється особливістю рекреаційного природокористування.

Рекреаційна діяльність пов'язана з використанням кількох природних чинників. Тому правомірніше говорити про економіко-рекреаційну оцінку території [1, С. 7-21].

Аналізуючи питання ефективної організації рекреаційного господарства, слід зазначити, що необхідність оцінки території породжується проблемою вибору оптимального рішення з множини варіантів, що зумовлюється: 1) обмеженістю ресурсів. Так, існуюча система господарювання не стимулює раціональне використання природних ресурсів; 2) проявом фундаментальних властивостей рекреаційного середовища. Відсутність дієвих економічних важелів і стимулів не зацікавляє туристично-рекреаційні підприємства і організації комплексно і раціонально використовувати природні ресурси, що надаються їм. Основою для формування нового економічного механізму щодо забезпечення розширеного відтворення природних ресурсів, їх охорони, регулювання раціонального використання є принцип платного природокористування, що передбачає встановлення конкретних вартісних параметрів усіх природних ресурсів, які мають рекреаційну цінність. Визначення вартості природного ресурсу певного виду базується на застосуванні методик його економічної оцінки. Під економічною оцінкою природних ресурсів слід розуміти набір процедур, кінцевою метою яких є відображення рівня їхньої суспільної корисності у вартісному еквіваленті. Економічна оцінка природних благ залежить від цілого ряду чинників і критеріїв, при цьому її необхідність незаперечна, адже вона є фактором оптимізації процесів природокористування і забезпечення належних умов для його збалансування.

Економічна оцінка рекреаційних природних ресурсів є важливою складовою рекреаційного господарювання і проводиться на основі застосування типових методик і технологій, при цьому від її адекватності залежить достовірність даних про величину рекреаційного потенціалу конкретної території, а отже і про її здатність до самостійного соціально-економічного розвитку.

Платежі за користування природними ресурсами є формою реалізації економічних відносин між державою або іншим власником природних ресурсів, з одного боку, і суб'єктами господарської діяльності, що здійснюють їх експлуатацію, з іншого. Такі платежі є засобом вилучення частини доходу природо користувачів та складаються з фіксованих відрахувань від вартості одержаної продукції чи послуг, а також відрахувань, пов'язаних з диференціальною рентою. При цьому стимулююча роль плати за рекреаційні ресурси для територіальних органів управління полягає в тому, що вона обов'язково повинна залежати від якості природних ресурсів.

Платне природокористування як інструмент охорони природи засноване на платі за використання природних ресурсів у цілях рекреації, яке реалізується на двох рівнях: рекреаційних підприємств, що здійснюють відрахування за користування природними рекреаційними ресурсами; споживачів, що сплачують за рекреаційні послуги, які виробляються з використанням природних рекреаційних ресурсів. Згідно з Постановою КМУ «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися бюджетними установами природно-заповідного фонду» оплата передбачена за послуги які можуть надаватися установами природно-заповідного фонду (ПЗФ): 1) згідно з їх функціональними повноваженнями, зокрема послуги пов'язані із: забезпеченням провадження рекреаційної діяльності на території установ ПЗФ; організацією та проведенням освітньо-виховних і природоохоронних заходів; науково-дослідницькою діяльністю з охорони, відтворення та раціонального використання природних ресурсів, проведенням експертизи; 2) у сфері господарської діяльності, зокрема послуги пов'язані із: створенням умов для організованого туризму, відпочинку та інших видів рекреаційної діяльності в природних умовах з додержанням режиму територій та об'єктів ПЗФ; фото послуг, послуги з проведення громадянами та організаціями відео -, кіно - та телевізійних зйомок у межах територій ПЗФ; перевезення туристів та ін.

Грошові оцінки об'єму послуг широко використовуються в практиці планування. Для прикладу візьмемо цінову політику відвідування туристами НПП «Синевир» (табл. 1, 2). Слід зазначити факт заниження цін на рекреаційні ресурси. Особливо велика різниця в оплаті

за відвідування дорослими і школярами/студентами. Як правило, ціна повинна бути меншою вдвічі.

Таблиця 1

Плата, яка утримується при відвідуванні території НПП «Синевир»

Найменування послуг	Од. виміру	Вартість послуги
За відвідування території в ур. Чорна Ріка (оплата здійснюється на КП «Остріки»)		
- для дорослих	1 особа	9,00
- для школярів та студентів	1 особа	3,00
При в'їзді на автотранспорті (додаткова оплата за автотранспорт)		
- на мотоциклі	1 в'їзд	6,00
- на легковому автомобілі	1 в'їзд	15,00
- на мікроавтобусі	1 в'їзд	30,00
- на автобусі та вантажному автомобілі	1 в'їзд	51,00

Вартість проїзду автомобілів повинна, залежати від кількості осіб в ньому та об'єму двигуна. Зазвичай, ціни визначаються без урахування ренти природних ресурсів, ступеня розвиненості і освоєності рекреаційної території, місце розташування рекреаційної установи. Необхідно враховувати в ціни квитка і корисний ефект, що отримується від використання того або іншого природного ресурсу.

Оцінка природного рекреаційного ресурсу повинна залежати, зокрема, і від сезону (табл. 2). Проте, з прейскуранта цін цього не спостерігається, хоча рекреаційне навантаження під час святкових та вихідних днів зростає.

Таблиця 2

Плата, яка утримується при відвідуванні території НПП «Синевир»

Найменування послуг	Од. виміру	Вартість послуги
За відвідування території озера Синевир (оплата здійснюється на КП «Красний»)		
- для дорослих	1 особа	12,00
- для школярів та студентів	1 особа	3,00
При в'їзді на автотранспорті (додаткова оплата за автотранспорт)		
- на мотоциклі	1 в'їзд	6,00
- на легковому автомобілі	1 в'їзд	30,00
- на мікроавтобусі до 8 чоловік	1 в'їзд	30,00
- на мікроавтобусі більше 8 чоловік	1 в'їзд	75,00
Плата за розбивку одного намету	1 намет	15,00
Розкладання вогнища у спеціально відведених місцях	1 місце	12,00
За дозвіл на відео- та фотозйомки природних ландшафтів в комерційних та рекламних цілях	дозвіл	510,00
За надання послуг гіда-екскурсовода групам до 20 чоловік	за 1 год.	30,00
За надання послуг гіда-екскурсовода більше 20 чоловік	за 1 год.	54,00
За надання послуг гіда-екскурсовода по стежках	1 маршрут	150,00
За супровід і надання спеціалістом науково-практичної інформації (за попередньою домовленістю)	за 1 год.	60,00
За послуги, пов'язані з проведенням екскурсій маркованими маршрутами, екологічними стежками:		
- для дорослих	1 особа	6,00
- для школярів та студентів	1 особа	3,00
Користування альтанками біля озера	за 1 год.	30,00
Користування колибою біля озера	за 1 год.	120,00
За користування платним туалетом	1 особа	3,00
Прогулянка на конях по екологічних стежках по маршруту (з розрахунку за 1 особу)		
- 1-й маршрут 1 км	1 маршрут	24,00
- 2-й маршрут 2 км	1 маршрут	36,00
Фото на конях	1 фото	6,00
За відвідування території парку власним гужовим транспортом для проведення екскурсій відпочиваючим	за 1 особу	6,00
За проведення екскурсії з КП «Красний» до озера Синевир гужовим транспортом НПП «Синевир»	за 1 особу	12,00

Вивчення проблем економічного регулювання використання природних рекреаційних ресурсів дозволить: сформулювати практичні висновки щодо цілей і можливостей економічних методів оцінки природних рекреаційних ресурсів; визначити рекреаційний потенціал та ефективність використання рекреаційних ресурсів в окремих районах; забезпечити перехід на територіально диференційовані методи планування і управління, платність рекреаційних ресурсів, стимулювати їх раціональне використання та ін.

Література:

1. Крачило Н.П. Вопросы типологии рекреационных ресурсов и комплексной экономико-географической оценки территории / Н.П. Крачило, Н.Г. Игнатенко // Рекреационные ресурсы и охрана природы Украинских Карпат: Сб. статей. – Ленинград, 1976. – С. 7-21
2. Мухина Л.И. Принципы и методы технологической оценки природных комплексов. – М.: Наука, 1973. – 95 с.
3. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Кулаковский Ю.П. Економіко-правове регулювання природокористування: монографія. – К.: Кондор, 2004. – 524 с.

Mokiy A.I.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Zaporozhye Institute of Economy and Information Technology (ZIEIT)

Antonyuk D.A.

Ph.D., Associate Professor

Zaporizhzhya Chamber of Commerce (ZPTPP)

Naumenko N.S.

Ph.D., Associate Professor

Eastern National University named after L. Ukrainian

INSTITUTIONAL INTEGRATION OF REGIONAL INFRASTRUCTURE BUSINESS EU COUNTRY: UKRAINIAN-POLISH COOPERATION

Мокій А.І.

д.е.н., проф.

Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій (ЗІЕІТ)

Антонюк Д.А.

к.т.н.,

Запорізька торгово-промислова палата (ЗПТПП)

Науменко Н.С.

к.е.н., доц.

Східноєвропейський національний університет імені Л. Українки

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА З КРАЇНАМИ ЄС: УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКЕ СПІВРІБІТНИЦТВО

The article stated theoretical and methodological principles of strengthening Ukrainian-Polish cooperation through the mechanism of institutional integration of regional infrastructure business.

Keywords: institutional integration, regional infrastructure business, foreign trade statistics, investment exchange, business environment.

В статті сформульовані теоретико-методологічні засади посилення українсько-польського співробітництва через механізм інституціональної інтеграції регіональної інфраструктури підприємництва.

Ключові слова: інституціональна інтеграція, регіональна інфраструктура підприємництва, зовнішньоторговельна статистика, інвестиційний обмін, бізнес-середовище.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси стали невід'ємним елементом системи міжнародних відносин у політичній, економічній, освітній, інформаційній і інших сферах людської діяльності. Обраний Україною шлях Європейської інтеграції, штучні торгові бар'єри з боку країн Митного Союзу, призводять до необхідності розширення ринків збуту (до країн ЄС, Сходу, Африки), особливо підприємств східних регіонів, створення умов для пошуку торгових партнерів, участі в міжнародних коопераційних ланцюгах, захисту інтересів бізнесу тощо.

Однією з ключових країн-партнерів, що виступає своєрідними «брамами» на шляху до європейської політичної і економічної інтеграції України, є Республіка Польща. Досвід українсько-польського співробітництва свідчить про непропорційність параметрів зовнішньої торгівлі, низьку інвестиційну активність регіонів та наукомісткість міжрегіональних програм [1], що, на нашу думку, можна покращити завдяки розвитку інституціональної інфраструктури міжнародного співробітництва, а також інтеграції регіональних інститутів інфраструктури підприємництва з країнами ЄС.

Практичне висвітлення вищезазначених критеріїв знайшло своє вираження у наступних показниках двостороннього зовнішньоторговельного та інвестиційного співробітництва.

Республіка Польща є найбільшим торговельним партнером України серед країн Центрально-Східної Європи та займає за результатами 8 місяців 2014 року четверте місце, за результатами 2013 року – четверте, та 2012 року - п'яте місце серед країн світу. За 8 міс. 2014 року обсяги зовнішньої торгівлі товарами України з Республікою Польща склали 3 863,2 млн. дол. США та у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року зменшились на 6,8%. При цьому рівень українського експорту до РП становив 1 890,7 млн. дол. США, та у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року збільшився на 18,5%. Рівень польського імпорту до України склав 1 972,5 млн. дол. США, та у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року зменшився на 22,6%. Від'ємне сальдо у зовнішній торгівлі з РП за 8 міс. 2014 року склало 81,8 млн. дол. США. Обсяги зовнішньої торгівлі послугами України з Республікою Польща за результатами II кв. 2014 року (дані публікуються на кварталній основі) впали на 4,3% від аналогічного рівня 2013 року і склали 176,6 млн. дол. США. Рівень українського експорту послуг до РП за II кв. 2014 року склав 104,9 млн. дол. США (зростання на 3,3%), а рівень польського імпорту послуг до України – 71,7 млн. дол. США (зменшення на 12,4%).

За попередніми даними Міністерства економіки Республіки Польща, за результатами 8 місяців 2014 р. обсяги зовнішньої торгівлі товарами України з Республікою Польща склали 3 181,7 млн. євро (4 237,9 млн. дол. США). Обсяги українського експорту до РП склали 1 179,7 млн. євро (1 571,3 млн. дол. США) та збільшились на 12,2 % у порівнянні до аналогічного періоду минулого року. Обсяги польського імпорту в Україну склали 2 002,0 млн. євро (2 666,6 млн. дол. США) та зменшились на 28,6% по відношенню до аналогічного періоду минулого року. Від'ємне для України сальдо торговельного балансу склало 822,3 млн. євро (1 095,3 млн. дол. США).

Більш докладніше результати зовнішньоторговельних показників представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Польщею

(млн. дол. США)

Рік	Польська статистика			Українська статистика			Розбіжність в обсягах торгівлі в Україну	Розбіжність в обсягах торгівлі в Польщу	Розбіжність в обсягах ЗТО, млн. дол. США	Розбіжність в обсягах ЗТО, %
	Імпорт в Україну	Експорт в РП	Взаємний товарообіг	Імпорт в Україну	Експорт в РП	Взаємний товарообіг				
2010	3939,8	1827,5	5767,3	2788,8	1787,2	4576,0	-1151,0	-40,3	-1191,3	26,0
2011	4457,7	2642,3	7100,0	3183,3	2794,1	5977,4	-1274,4	151,8	-1122,6	18,8
2012	5377,6	2591,6	7969,2	3567,1	2576,2	6143,3	-1810,5	-15,4	-1825,9	29,7
2013	5908,0	2290,0	8198,0	4068,7	2547,8	6616,5	-1839,3	257,8	-1581,5	23,9
8м.2014	2,666,6	1571,3	4237,9	1972,5	1890,7	3863,2	-694,1	319,4	-374,7	8,8

Джерело: Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Польщею. 106 Економічний бюлетень Посольства Республіки Польща, жовтень 2014 р. [2, с. 17].

У першій половині 2014 р. обсяги польських інвестицій в Україні становили 826,7 млн. дол. США, що складає 1,7% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну.

Певне зменшення польських інвестицій, зафіксоване в першому півріччі 2012 року, було зупинено вже в третьому кварталі минулого року, після чого відслідковувалося

поступове відновлення позитивної динаміки до 1 липня 2013 року, коли була зафіксована їх величина на рівні 945,3 млн. дол. США. За даними Держкомстату України, за результатами 2013 року обсяги польських інвестицій в Україні зменшилися на 71,0 млн. дол. США, а за I квартал 2014 року ще на 42,0 млн. дол. США. Найвагомішими польськими інвестиціями в Україні є: фабрика будівельної кераміки «Церсаніт», фабрика паркету «Барлінек», меблева фабрика «Новий Стиль», фабрика упаковки «Кен-Пак», фабрика автозапчастин «Інтер-Гроклін», фабрика металообробки «Полімекс-Мостосталь», банк «Кредобанк», «Плюс-банк», кластерне утворення «Агромісто».

За даними Державного комітету статистики України, обсяги українських інвестицій в польській економіці станом на 01.07.2014 р. склали 56,1 млн. дол. США, що становить 0,9% від загального обсягу українських інвестицій за кордоном. За наявною інформацією, обсяг реальних українських інвестицій в РП, які з різних причин не зараховуються українською статистикою, перевищує 1 млрд. дол. США. У Польщі наразі діє щонайменше один десяток підприємств з українським капіталом. Так, українськими інвестиційними проектами в РП є: металургійний комбінат «Гута Ченстохова» (інвестор - «ІСД»), суднобудівельний завод «Сточне Гданське» (інвестор - «ІСД»), «Гута Покуй» (інвестор - «Приват»), завод освітлювальних приладів «Геліос» (інвестор - «Іскра»), плодопереробний завод «Т.В.Fruit Dwikozy» (інвестор - компанія «Т.В.Fruit» (власник торгівельної марки «Яблуневий дар»), Мазовецький сироварний завод «Ostrowia» (інвестор - Група компаній «Milkiland»).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів економічних інтеграційних процесів присвячені праці І. Ансоффа, І. Бураковського, Б. Гарретта, І. Гурової, П. Друкера, Е. Кемпбелла, Р. Лоуренса, В. Маштабея, А. Михайлушкіна, Г. Немирі, О. Павлюка, Я. Тінбергена, В. Харламової, В. Шевчука, О. Шумило та інших.

Разом із тим, теоретичні аспекти інтеграції інститутів інфраструктури підприємництва розглянуті повною мірою ще не були. Розглядаючи проблему з практичної точки зору, слід зазначити, що в Україні створені двосторонні торгові палати (українсько-французька, українсько-угорська, українсько-італійська, українсько-німецька, Американська тощо), функціонують представники економік країн ЄС, Японії, Китаю, Туреччини, діють міжнародні агенції і коопераційні бюро, проте підтримка бізнесу у питаннях співробітництва з торговими партнерами з інших країн залишається недостатньою. Це свідчить про інституційну недосконалість інфраструктури підприємництва щодо питань імплементації нормативних інститутів та розширення мережі інформаційно-комунікаційних і бізнесових інституцій міжнародної співпраці.

Мета статті полягає у формулюванні теоретико-методологічних засад посилення українсько-польського співробітництва завдяки інституціональній інтеграції регіональної інфраструктури підприємництва; визначення передумов, організаційного механізму, форм і інструментів інфраструктурної інтеграції.

Результати дослідження. Проаналізуємо питання інтеграції регіональної інфраструктури підприємництва з точки зору інституціонального підходу, а саме теорії угод та трансакційних витрат. При укладанні угод суб'єкти підприємницької діяльності враховують як вигоди, так і трансакційні витрати. Величина останніх при здійсненні міжнародних операцій є досить високою через існування штучно створених обмежень у вигляді тарифних і нетарифних бар'єрів, квот, інших форм захисту внутрішніх ринків, витрат на валютні операції і, найголовніше, – через різницю у формальних і неформальних інститутах країн, завдяки чому суб'єкти господарювання вимушені інвестувати ресурси у збирання інформації та освоєння нових правил торгівлі [3, с. 21]. Завдяки економічній інтеграції ринків мінімізується більша частина трансакційних витрат, однак останні (збирання інформації та освоєння нових правил торгівлі), величина яких може досягати 50-70% вартості угоди, можливо зменшити завдяки міжнародній і міжрегіональній інтеграції інфраструктури підприємництва.

Кооперація елементів інституціональної інфраструктури підприємництва різних країн у міжнародні інтегровані інститути і інституції зменшує трансакційні витрати на міжнародні

угоди, що значно збільшує можливості бізнесу для розвитку торгівельних зв'язків. Ефективність функціонування таких інтеграційних утворень залежить як від специфіки та інституціональної структури інституту, так і від ступеня та можливості консолідації інтересів бізнесу країн і регіонів, що входять до цього утворення.

Однією з найважливіших особливостей інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва є те, що «інтегруючою силою» виступають не лише і не стільки державні інституції, які створюють мережу формальних угод і інститутів, а й недержавні гравці: асоціації, союзи, інформаційні центри, неформальні торговельні мережі та недержавні джерела норм і правил. Адже ефективність діяльності таких об'єднань буде більшою через взаємну зацікавленість всіх елементів процесу: підприємницького середовища з одної та іншої (чи інших) країн (регіонів) – через мінімізацію трансакційних витрат на пошук партнерів і реалізацію угоди, інтегруючої інституції чи інституту – через отримання сплати за реалізацію угоди.

При цьому такі елементи інфраструктури підприємництва необхідно розглядати як організації, які створюють умови для інтеграції бізнесу двох або більше країн, виступаючи національними чи регіональними об'єктами інфраструктури підприємництва, так і в якості інфраструктурних елементів, сформованих за рахунок інтеграційних процесів. Відповідно до цього, дискусійним постає питання першопричини появи інфраструктури підприємництва, коли її розвиток призводить до активізації підприємницької діяльності в середині країни і за її межами чи підприємницька діяльність створює умови для формування та модернізації нових елементів інфраструктури.



Рис. 1. Структурна схема інституціональної інтеграції елементів інфраструктури підприємництва

З одного боку, встановлення та розширення міжнародних торговельних зв'язків нині є неможливим без функціонування елементів інформаційно-консультаційної (інструментів Інтернет-комунікацій та Інтернет-торгівлі, інформаційних агенцій, коопераційних бюро), фінансово-кредитної інфраструктури (банківські та небанківські установи, страхові компанії, інвестиційні фонди), інфраструктури просування та передачі продукції (оптових ринків,

бірж, аукціонів, виставково-ярмаркових заходів, коопераційних зустрічей), тобто підприємництво є першопричиною. З іншого боку, елементи інноваційної інфраструктури (бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні фонди) сприяють створенню нових суб'єктів підприємницької діяльності, в тому числі з метою реалізації міжрегіональних і міжнародних проектів. Проміжну позицію, на нашу думку, займають елементи експертно-технічної інфраструктури (суб'єкти оціночної діяльності, експертні організації, що займаються інжинірингом, геологією, геодезією, технічними випробуваннями, підбором персоналу, охоронною діяльністю тощо), які супроводжують торгові операції і створюють умови для появи нових бізнес-одиниць.

Незалежно від цього, інституціональна інтеграція інфраструктури підприємництва (рис. 1.) можлива за наявності спільних інтересів в бізнес-середовищах (підприємств, галузей чи регіонів) двох або більше країн, інституціональної бази (інтеграції існуючих елементів інфраструктури чи створення нового інтеграційного елементу інфраструктури підприємництва) та наявності лідера.

Не залежно від типу інфраструктурного елементу, доцільно виділити різновиди інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва: односторонні (рис. 2, а), обопільні (рис. 2, б), мережеві (рис. 2, в) та вищого рівня (рис. 2, г).

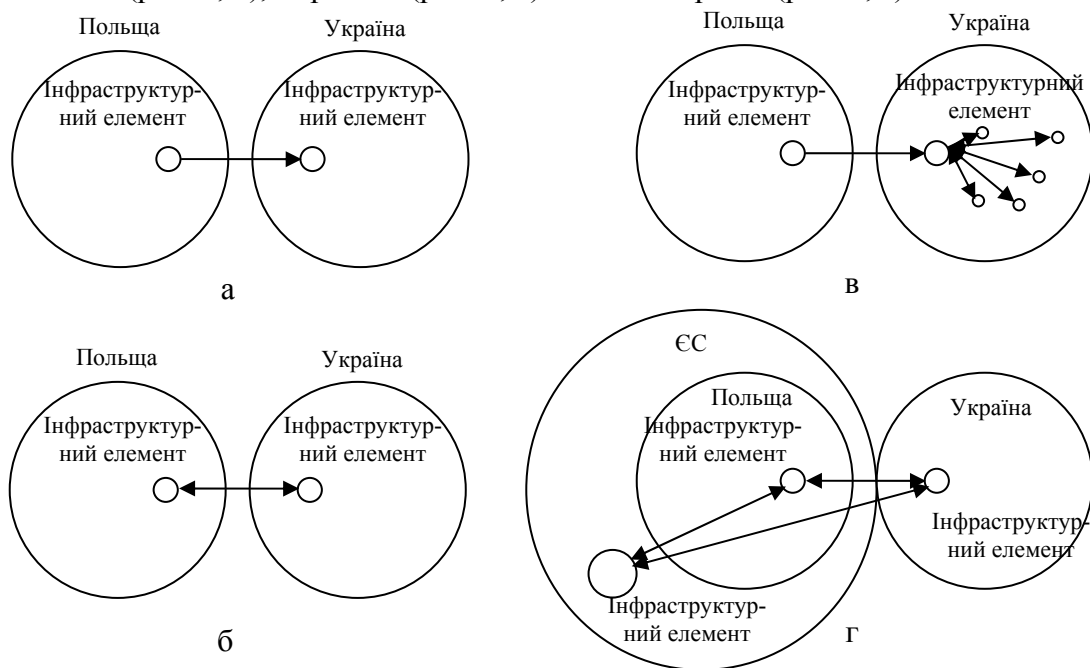


Рис. 2. Схематичне зображення моделей інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва: а) односторонні, б) обопільні, в) мережеві, г) вищого рівня

Одностороння модель передбачає зацікавленість однієї зі сторін інтеграційного об'єднання, з боку якої концентрується відповідна бізнес-група, яка бере на себе зобов'язання щодо організаційної і фінансової підтримки інфраструктурного елементу. На відміну від цього, обопільна модель передбачає спільну зацікавленість підприємницького середовища обох регіонів чи країн. Мережева структура має на меті залучити до роботи подібні інфраструктурні елементи з інших міст чи регіонів країни, а модель високого рівня передбачає інтеграцію інфраструктурних елементів, які вже входять до складу інтегрованого об'єднання, наприклад в межах ЄС.

До функціоналу інтеграційних об'єктів інфраструктури підприємництва слід віднести:

- інформаційний обмін з питань торгівлі товарами та послугами – одна з найпоширеніших функцій інфраструктурних елементів, яка спрямована на інформаційне супроводження зовнішньоекономічної діяльності в частині аналізу певних ринків, конкурентного середовища, інформування щодо правил торгівлі в країні, організація зустрічей, коопераційних бірж тощо;

- сприяння формуванню коопераційних зв'язків – діяльність, метою якої є забезпечення участі в певному виробничому ланцюзі;
- забезпечення представницької функції – представлення інтересів компанії на ринку певної країни під егідою інфраструктурного елементу;
- захист і лобіювання інтересів бізнесу за рахунок участі у об'єднаннях інфраструктурних елементів (наприклад, бізнес-асоціацій), самостійного представлення та лобіювання позиції бізнесу.

Розглянемо деякі форми інституційної інтеграції інфраструктури підприємництва, які зможуть позитивно вирішити поставлену проблему.

1. Ділові ради – добровільні неполітичні громадські об'єднання, дієва і ефективна форма двостороннього економічного співробітництва, що сприяє розвитку підприємництва, просуванню українських товарів та послуг на ринки зарубіжних країн. Ділові ради виступають у ролі консультативно-дорадчих органів, які виявляють проблеми, що перешкоджають розвитку міжнародного економічного співробітництва, сприяють налагодженню ділових зв'язків, служать місцем зустрічі підприємців України й відповідних країн. Нині створено більше 30 спільних ділових рад з партнерськими організаціями багатьох країн світу. Основний їх недолік – незначний масштаб діяльності та концентрація на вирішенні проблем вузького кола підприємців.

2. Двосторонні торгові палати – неурядові ініціативи, засновані на членській системі, метою яких є сприяння торгівельній і інвестиційній діяльності між Україною та іншою країною. В Україні функціонують: канадсько-українська торгова палата, американська торгова палата в Україні, угорсько-українська торгово-промислова палата, торгово-промислова палата Італії в Україні, французько-українська торгова палата, польсько-українська господарча палата, спільна українсько-чеська змішана торгова палата тощо.

3. Коопераційні бюро – спільні проекти, які розвивають та поглиблюють торговельні контакти між підприємствами з України та партнерами з інших країн. Відомі українсько-німецьке бюро ZIEL, українсько-німецьке коопераційне бюро (м. Запоріжжя), українсько-французьке коопераційне бюро (м. Дніпропетровськ) тощо.

4. Спільні навчально-освітні центри.

5. Інноваційні кластери.

6. Транскордонні технопарки.

Висновки. Інтеграція елементів інституціональної інфраструктури підприємництва України з іншими країнами збільшує можливості бізнесу для розвитку торгівельних, коопераційних і інформаційних зв'язків. Ефективність функціонування таких інтеграційних утворень залежить як від специфіки та інституціональної структури інституту, так і від ступеня та можливості консолідації інтересів бізнесу країн, що входять до цього утворення. Цей напрям потребує подальшого дослідження.

Література:

1. Бабець І.Г. Шляхи розвитку міжрегіонального українсько-польського співробітництва / І.Г. Бабець, В.В. Борщевський, Ю.В. Мігушенко // Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/Babets.pdf>.
2. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Польщею. 106 Економічний бюлетень Посольства Республіки Польща, жовтень 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://poland.mfa.gov.ua/ua/ukraine-pl/trade>
3. Либман А. Модели экономической интеграции: мировой и постсоветский опыт / А. Либман // MPRA Paper No. 19434. – 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/19434/>.

Olvinskaya J. O.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Odessa National Economics University, Ukraine

DYNAMICS OF INDICATORS OF HUMAN DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article discusses the need for the Human Development Index as an integral indicator. The methodology of

calculating the index of human development. The dynamics of the human development indicators in Ukraine. The factors affecting the level of human development in Ukraine.

Keywords: Human Development Index, the level of Literacy of the population, the average life expectancy, per capita GDP.

For a long time the main indicator of development of the countries was considered the economic growth. It was believed that sustained economic growth automatically leads to progress in human and social development, and an increase in total production increases welfare. Because all efforts were made to increase the gross national income. However, the man himself, for which was carried out the development, remained aloof.

Despite the important role of economic growth, it is only a means of social development. The greatest wealth of any country is the people. Growth of income is important only if it leads to an improvement in people's lives. On the human development position, the quality of economic growth is just as crucial as his quantitative characteristic [1, p. 26]. Economic growth can be accompanied by job cuts, by reduction in living standards, by deterioration of living conditions and quality of life. Such growth is not conducive to human development [1, p. 27]. The realization that economic growth is not synonymous with human development, the interests of researchers shifted toward the study of the mechanism of interaction of economic and social development. The result of this rethinking was the concept of human development, developed in 1990 by the UN experts.

According to this concept of human development is necessary to create an environment in which people can develop their full potential and lead productive creative lives in accord with their needs and interests.

A look at the development of the economic system through the lens of human development is not something new. Aristotle believed that the device of any society must be judged by how it contributes to the development of human values. The theme of man's role in the economy is also evident in the scientific works Petit, A. Smith, D. Ricardo and Marshall, J. M. Keynes, Marx, etc. Human development is studied in Ukraine by V. Gerasimenko, A.A. Grishnova, E.M. Libanova, L.S. Lisogor and other [2; 3;4].

Despite the fact that in recent years interest in the problems of human development greatly increased, however many aspects of human development have not been studied and require in-depth analysis.

The level of human development concentrates in itself achieve a certain degree of economic, socio-political, demographic and intellectual development of the country as a whole. According to the concept of human development, the main goal of any society is to create conditions for a healthy and long life, education and access to resources that will provide a decent standard of living. These components are used in the calculation of the human development index.

The Human Development Index (HDI) is a general indicator of well-being of the country, which is calculated as the average of three indicators: life expectancy, the average level of education, average income levels [5, p. 41].

$$I_{HD} = \sqrt[3]{I_{ale} \times I_{ed} \times I_{GDP}} \quad (1)$$

The human development index takes values ranging from 0 to 1. In determining the levels of development of countries there is the following index gradation [5, p. 42]:

- Very high level (above 0.9)
- High level (0.8 - 0.9);
- The average level (0.5 - 0.8);
- Low level (less than 0.5).

Thus, from 1990 to 2000 a leader in the field of human development has been Canada (with the exception of 1991 and 1993, when on the first place was Japan). Since 2001 the leader is Norway. In 2015, among the 188 countries of the world a very high level of human development is inherent in such countries as Norway, Australia, Switzerland, Denmark, the Netherlands, Germany, Ireland, USA, Canada, New Zealand. At the same time, 44 countries have a low level of human development, including Burundi, Chad, Central African Republic, Eritrea, and Niger [6].

Ukraine throughout the analyzed period is in the group of countries with medium human development (fig. 1).

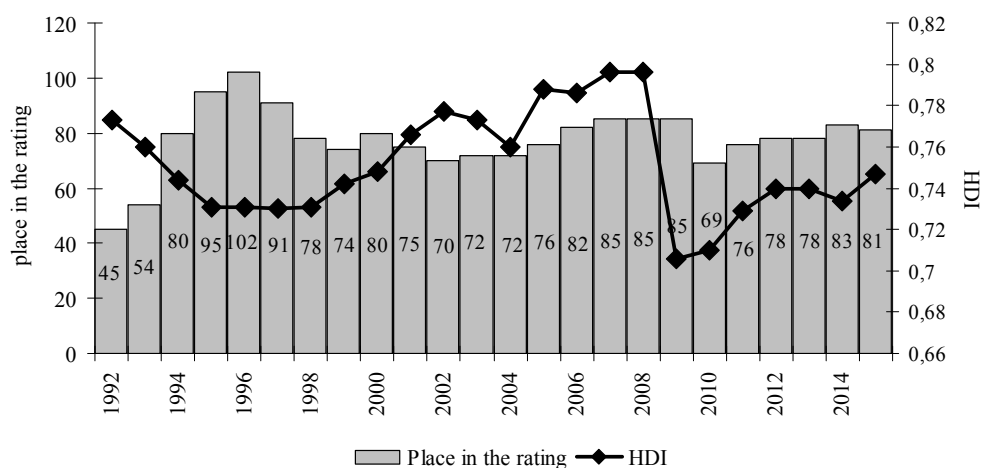


Fig. 1. Dynamics of the index of human development in Ukraine

If we analyze the individual components of the index, it becomes clear that the greatest value of all is education index, but by other indicators (especially life expectancy), Ukraine is considerably inferior to countries with a similar level of development.

Adult literacy index of the population of Ukraine is traditionally high, recent years, it is at the level of 99.6%, and is the result of sustained attention to education in our country. At a high level is an aggregate indicator of the proportion of students. From 1992 to 1994, this figure dropped slightly, but since 1995, is growing steadily in the 2000s, reached a level of 84%, which corresponds to the average level of developed countries.

The greatest decline in the human development indicators in Ukraine was observed in 1994 - 1997 years, and in 2009. The sharp deterioration of human development conditions in the 90 years have been caused by transients that have occurred in Ukraine and the deep social and economic crisis. However, the transition to a market economy was carried out and the other countries with which Ukraine has had a common past and about the same starting conditions, but the loss in the level of human development, they have far less. For example, in Russia in the early 2000s, the HDI was equal to 0.795 (57 place in the rating), in Belarus - 0.790 (62 place), in Estonia - 0.853 (36th) [7, p. 12].

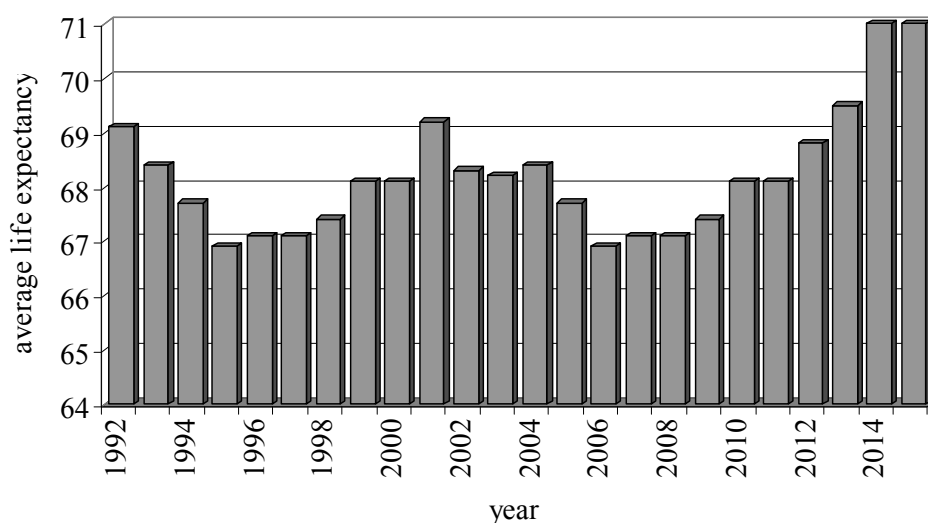


Fig. 2. Dynamics of average life expectancy for Ukrainian people

Poland, which in the beginning of the transitional period was, in terms of human development behind Ukraine, was able to improve the situation for the past decade and overtake

Ukraine. In 2002, Poland has occupied 37 place on the level of human development in the world, and in 2015 the HDI was equal to 0.843 (36th place) [6].

Among the individual components of the human development index, the worst is value measure of the average life expectancy. During the period of 1992-1995 life expectancy in Ukraine decreased by 3.2% (fig. 2).

This was due to the increase in economic and psychological burden of the transition period, by decline in living standards, by rising levels of poverty and destitution. All this contributed to the development of negative phenomena such as increased morbidity, alcohol poisoning, drug abuse, increased accidents, suicides, etc.

Since 1996, life expectancy began to increase. In 2014, life expectancy was 71.4 years, the maximum value for all history of independent Ukraine. Despite the positive trend to an increase in life expectancy, Ukraine lags far behind European countries [8, p. 20]. In Europe the highest life expectancy in Switzerland and Italy – 83 years (fig. 3).

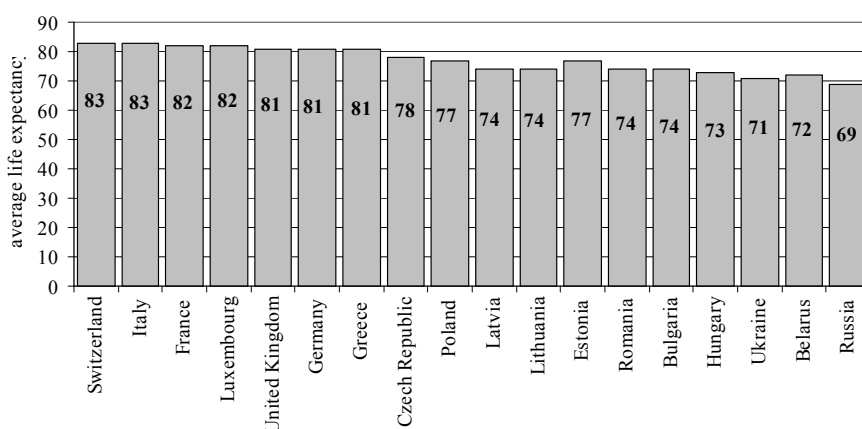


Fig. 3. Average life expectancy in Europe in 2015

It should also be noted that the average life expectancy for men almost 11 years less than the life expectancy of women (fig. 4).



Fig. 4. Dynamics of average life expectancy for men and women in Ukraine

One of the features of mortality in Ukraine is super mortality of men. Aged between 25 and 60 years of age male mortality exceeds female mortality 3 or more times [9, c. 5].

An even greater extent Ukraine lags behind in terms of per capita GDP. It should be noted that during the analyzed period there are periods of time during which this indicator increased (fig. 5).

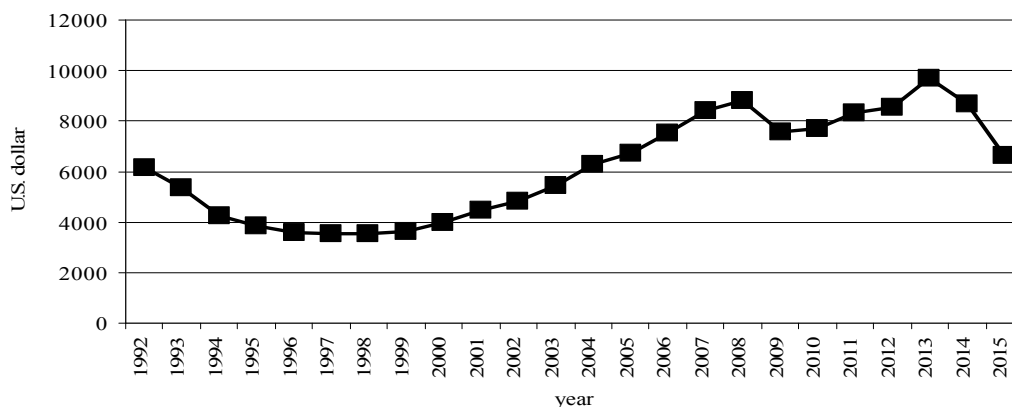


Fig. 5. Dynamics of GDP per capita in Ukraine

So, for the period 2000-2008, the per capita GDP increased by almost 2.5 times, but then there was a decline in 2009 and 2014 by 15% and 10%, respectively. And in 2015 the level of GDP declined further by 23.5% compared to 2014 year. Experts predict this trend will continue in subsequent years.

The analysis shows that in Ukraine there is a negative trend to lower human development indicators. The current state of human development in Ukraine is characterized by low living standards, by unfavorable demographic situation, by the poor state of health of the population, by the prevalence of anti-social phenomena, by unfavorable socio-psychological climate [10]. With this in mind, it becomes particularly relevant in-depth analysis of the specific reasons for the deterioration of human development indicators in Ukraine as a whole and in individual regions.

References:

1. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. Учебное пособие под общей редакцией проф. В.П. Колесова, 2-е издание, доп. и переработанное. – Москва: Права человека, 2008. – 636 с.
2. Грішнова О. А. Людський розвиток: навч. посібн. / О. А. Грішнова. // – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
3. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / За ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 327 с.
4. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна монографія) / За ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2010. – 496 с.
5. Ольвінська Ю.О. Соціальна статистика: навчальний посібник / Ю.О.Ольвінська, О.В.Самотоєнкова. – Одеса, 2009. – 102 с.
6. Human Development Reports [Electronic resource] – available at: <http://hdr.undp.org/>
7. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна монографія) / За ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2010. – 496 с.
8. Ольвінська Ю. О. Проблеми соціально-економічного розвитку країн ЄС / Ю. О. Ольвінська // Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях: Міжнародна науково-практична конференція (22-23 квітня 2015). – Одеса, 2015. – С. 18-21
9. Підгорний, А. З. Демографічна складова сучасного соціально-економічного розвитку України. Статистичні методи оцінки соціально-економічного розвитку країни і регіонів [Текст] / А. З. Підгорний // Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікрорівнях : міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 квітня 2014 р. : матер. конф., Одеса, ОДЕУ. – С. 4-7.
10. Ольвінська Ю. О. Диференціація регіонів України за рівнем людського розвитку / Ю. О. Ольвінська // Economics, management, law: problems and prospects: Collection of scientific articles. - United Kingdom: Agenda Publishing House, 2015.- Vol. 1. – P. 350-353.

5. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Blagoycheva H.V.

Ph. D., Associated professor

University of Economics - Varna, Bulgaria

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY BETWEEN THE PROFIT AND SOCIAL WELFARE

The idea of corporate social responsibility emerged in the middle of the twentieth century and has since been the subject of extensive discussion. On one side are the supporters of the classical view that reject it as harmful to the main purpose of business, i.e. to generate profit for its owners. On the other side are the proponents of the stakeholders theory, demanding that managers need to make corporate policies compliant also with the interests of their employees, partners, the environment and society.

The aim of this paper is to find the intersection in the discussion and justify the impact of CSR on the overall social welfare. Emphasis is on the theory of shared value, bringing benefits both for society and for the financial position of companies in the long term.

Key words: corporate social responsibility, profit, social welfare, shared value

The concept of corporate social responsibility (CSR) emerged around the middle of the twentieth century when the idea that businesses owe to society something more than the pursuit of profit started to spread in the USA [8]. Howard Bowen was the first to devise a comprehensive approach to CSR. In his book, *Social Responsibilities Of The Businessman*, he launched the idea that the social responsibilities of a business comprise the responsibility of the businessman to follow such policies, to take such decisions and to pursue such lines of action that are desirable in terms of aims and values of the whole society [1]. Terms such as honesty, fairness, dignity and improving social welfare were then introduced for the first time.

Social welfare is an important part of people's welfare in society. Significant factors in its creation are the possibilities for integration in the labor market, family and other communities, the individual's capacity to use social protection, and many other intangible aspects of life. It is a broad concept expressing "end state in which basic human needs are met and people are able to coexist peacefully in communities with opportunities for advancement. This end state is characterized by equal access to and delivery of basic needs services (water, food, shelter, and health services), the provision of primary and secondary education, the return or resettlement of those displaced by violent conflict, and the restoration of social fabric and community life" [19]. Social welfare is a broader concept that the "living standard" and encompasses the quality of life of the population, including a high-quality environment, access to social inclusion, value system, traditions, etc.

However, ever since its introduction, the concept of CSR has been widely disputed [17], above all as regards its practical implementation. The different views concerning the role of businesses in society are related to the debate "shareholders - stakeholders". On one side are the interests of the owners (classical theory), according to which the involvement of companies with social responsibility activities is considered to be harmful in terms of free enterprise and private property. Solving social problems is the responsibility of the state and it is the state that has to deal with such issues. Managers should use corporate resources only with a view to increasing the wealth of the company [14]. In 1973 Friedman went so far as to state that a business's only responsibility is towards its owners and wrote: "in my book *Capitalism and Freedom*, I have called it a "fundamentally subversive doctrine" in a free society, and have said that in such a society, "there is one and only one social responsibility of business – to use it resources and engage in activities designed to increase its profits so long as it stays within the rules of the game, which is to say, engages in open and free competition without deception or fraud." [11] Although Friedman's ideas are deemed to be more popular, actually it was Levitt who put the view forward ahead of him [16]. Already in 1958 he argued that companies need to deal with improving production and increasing profits by acting honestly and in good faith, while social problems are the responsibility of the state and it is the state that should take care of them.

On the other side is the stakeholders view point, claiming that there are other groups or individuals affected by the activities of a company besides shareholders (such as employees or the

local community) and their interests should also be considered when making management decisions [9], [10]. The adherents to the stakeholder theory claim that: "managers create shareholder value by creating products and services that customers are willing to buy, offering jobs that employees are willing to fill, building relationships with suppliers that companies are eager to have, and being good citizens in the community" [10, p. 366]. According to Porter and Kramer [18, p. 58], there are two implicit assumptions in Friedman's arguments, i.e. that the social and economic goals are separate and different and that by achieving social goals companies do not provide a greater benefit than if that was done by individual donors.

Where do controversies actually stem from? The main difference between the two theories lies in the question of distinction or unity between economic and ethical consequences and values. Proponents of the stakeholders theory reject the idea of distinguishing between ethics and economics. They see a moral dimension to business [3, p. 35]. In fact the antagonism between the economic and social goals is unacceptable because companies do not exist in isolation from the society in which they operate. Moreover, the single focus on maximizing profits for owners excludes the identification of all factors involved in the formation of values in the company: employees, suppliers, customers, government regulations and the environment. Ignoring this fact and failure to account for the social status of the population can lead to distortions in consumption and at a subsequent stage, to pressure on the overall economic development in the form of insufficient demand, which would be to the detriment of owners themselves. Therefore, the use of company resources for socially responsible activities, and from there, for the general social welfare, does not necessarily harm the benefit of shareholders.

The very concept of CSR, in its essence, is extremely dynamic. Its content evolves and expands over time, and this is reflected in its various definitions, which are further expanded and improved. For that reason there is still no consensus on one definition. Basically, CSR is a voluntary initiative originated as a form of responsiveness to societal issues and the power of moral action, consistent with the basic moral principles of humanity. However, in the 1980s, the discussion takes a direction towards responsibility and fairness [7, p. 136]. After 1990 corporate social responsibility has become an object of increasing interest on the part of a number of national and international programmes. "The notion of CSR is now applied to a wide range of social issues, ranging from environmental sustainability to human rights and labour market inclusion". [2, p.1] The business is increasingly expected to be involved in public affairs [4] through the combination of profits, business goals and measures to enhance the social welfare of society. CSR is already regarded as: "a commitment to improve community well-being through discretionary business practices and contribution of corporate resources" [15, p. 3].

Naturally, any business is initially created with the idea of profit and forming added value for its owners. It can not therefore be expected that a business operating for profit will itself decide to restrict these opportunities at the expense of society. However, since 2011, Porter and Kramer's idea of shared value has come to the fore, i.e. the relationship between economic benefit of businesses and social benefit to society. According to the latter authors, corporations can realize their social responsibility by creating *shared value*. The basic principle of shared value is for businesses to create economic value in a way that simultaneously creates value for society. In other words, these are "policies and operating practices that enhance the competitiveness of a company while simultaneously advancing the economic and social conditions in the communities in which it operates." [18]. Defined in this way, shared value is not just social responsibility or philanthropy; it is rather a new way to achieve economic success and to increase both the welfare of owners and that of society.

Initially, the European Commission defined CSR in its Green Book as „a concept whereby companies integrate social and environmental concerns in their business operations and in their interaction with their stakeholders on a voluntary basis” [5].

In 2011 the Commission redefined CSR as „the responsibility of enterprises for their impacts on society”[6]. The main goals of CSR are maximizing the creation of *shared value* and minimizing the adverse impacts of business on the environment, that is, the emphasis is on the responsible

behaviour itself and not on the origins of such behaviour.

In this connection it is already important to make a clear distinction between CSR and charity or sponsorship. A socially responsible business should not be equated with just donating money to charitable causes. CSR is part of a comprehensive management approach to create added value not only for the company but also for all stakeholders - inside and outside the company: a cleaner environment, more efficient use of resources, meeting the needs of consumers to a greater extent and many other activities for a better society.

A good example in this respect is the initiative of American Express in 1983 to raise funds for the restoration of the Statue of Liberty in the USA. In that campaign American Express would allocate 1 cent to the cause every time a client used their credit card. The funds raised amounted to USD 1.7 m. At the same time, the number of new clients increased by 45% in the course of the campaign, while the frequency of using credit cards increased by 28%. [12]

Provided strategies in the area of CSR are properly used, they could create also competitive advantages [13, p. 61]. Significant benefits occur with respect to the company's reputation and return on investment, as well as the motivation and loyalty of employees. CSR can contribute to the strengthening of valuable partnerships. Moreover, nowadays business activity is evaluated not only on the economic results obtained, but also according to criteria such as employee satisfaction, customer satisfaction, etc. Corporate values, among which maximizing profits used to be the dominant one until 15 years ago, today are increasingly focused on improving social welfare.

Another fact to take into account is that CSR is something to be evaluated by others. A survey of consumers around the world shows that 86% of people polled believe that companies need to devote the same amount of attention to their public and their business interests. 67% of polled consumers point out that they would rather shop from companies that share their values. 76% of consumers believe that the most successful and profitable businesses would be the ones that rely on sustainable and responsible practices [20]. It has become evident that, with regard to the activities of a company, owners are not the only stakeholders; included in the group are members of society who are concerned with the company's activities.

Based on everything mentioned above, two arguments can be formulated for the implementation of corporate social responsibility in business. First, from *amoral standpoint*, a business can not exist in isolation from the society in which it operates as it needs social infrastructure, workforce, customers and other external factors. Secondly, from an *economic standpoint*, actions on the implementation of CSR throughout the organization can be a factor for differentiation and competitive advantage on which to build future success.

The new business reality determines the success of those companies that achieve both profit and an increased social value. It could even be claimed that CSR is an investment improving the long-term performance of the company and even more so if the company can convert social problems into profitable opportunities.

From the perspective of the financial interests of the corporation owners, the implementation of the corporate social responsibility activities harms their profits in the short term. However, in a long-term CSR can lead to increased profits for the business. It could even be determined as a business strategy that includes activities of immediate relevance to the company's business operations when considering the fact that by manifesting ethical responsibility to society, a company can pursue a higher primary strategic goal, i.e. sustainable development and social welfare. To achieve this objective, corporations can "sacrifice" part of their profits to finance environmentally and socially significant projects which will improve their image and increase customer confidence in them in the long term.

References:

1. Bowen, H. (1953) *Social Responsibilities of the Businessman*, Harper, New York.
2. Brejning, J. (2012) *Corporate Social Responsibility and the Welfare State*, Ashgate Publishing Company, Burlington,
3. Carroll, A. B. (2000) Ethical Challenges for Business in the New Millennium: Corporate Social Responsibility and Models of Management Morality, *Business Ethics Quarterly*, Vol. 10 No. 1, pp. 33-42.

4. Chrisman, J. J., Carroll, A. B. (1984). SMR forum: Corporate responsibility—reconciling economic and social goals. *Sloan Management Review*, 25(4), 59-65.
5. COM(2001) 366 final. Green Paper “Promoting a European framework for corporate social responsibility”, Brussels.—<http://eur-lex.europa.eu>.
6. COM(2011) 681 final. A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility, Brussels, pp.3-6 – <http://ec.europa.eu>.
7. Frederick, W. C. (1986). Toward CSR3: Why ethical analysis is indispensable and unavoidable in corporate affairs. *California Management Review*, 28(4), 126-141.
8. Frederick, W.C. (2006) Corporation, Be Good! The story of Corporate Social Responsibility, Dog Ear Publishing, Indianapolis, IN.
9. Freeman, R. E. (1984) Strategic management: a stakeholder approach. Pitman Series in Business and Public Policy.
10. Freeman, R. E., Wicks, A. C., Parmar, B. (2004) Stakeholder Theory and The Corporate Objective Revisited, *Organization Science*, Vol. 15 No. 3, pp. 364-369.
11. Friedman, M. (1970) The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits, *The New York Times Magazine*, September 13.
12. Fritz, J. (2014) Cause-Related Marketing: What You Need to Know - <http://nonprofit.about.com/od/fundraising/a/causemarketing.htm>.
13. Husted, B. W., Allen, D. B. (2001) Toward a Model of Corporate Social Strategy formulation. Proceedings of the Social Issues in Management Division at Academy of Management Conference, Washington D.C., Washington
14. Jensen, M. C. (2001) Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function, *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 14 No. 3, pp. 8-21.
15. Kotler, R., Lee, N. (2005) Corporate social responsibility. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
16. Levitt, T. (1958) The dangers of Social Responsibility, *Harvard Business Review* (Sept./Oct.), pp. 41-50.
17. Okoye, A. (2009) Theorising Corporate Social Responsibility as an Essentially Contested Concept: Is a Definition Necessary? *Journal of Business Ethics*, November, Volume 89, Issue 4, pp. 613-627.
18. Porter, M., Kramer, M. Creating Shared Value. How to reinvent capitalism—and unleash a wave of innovation and growth// *Harvard Business Review*, 89 (1/2), 2011, pp. 62-77. - <https://hbr.org/2011/01/the-big-idea-creating-shared-value>
19. United States Institute of Peace - <http://www.usip.org/guiding-principles-stabilization-and-reconstruction-the-web-version/10-social-well-being>.
20. www.capital.bg/biznes/2014/04/07/2277073_krizata_presia_istinskite_ot_chisto_marketingovite_kso/.

Gaidukovich D.S.

PhD, Senior Lecturer

Odessa National Economic University, Ukraine

THE CREDIT ACTIVITY OF BANKS IN UKRAINE: CHALLENGES AND PROSPECTS FOR IMPROVEMENT

Гайдукович Д.С.

к.е.н., старший викладач

Одеський національний економічний університет, Україна

КРЕДИТНА АКТИВНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ

The article discusses the impact of key factors on the credit activity of banks. Analyzed indicators characterizing the credit activity of banks in Ukraine. We characterize the main directions of the credit activity of banks at the macroeconomic and microeconomic levels.

Keywords: credit activity, the bank credit market, credit, interest rate policy.

У статті розглянуто питання впливу основних чинників на кредитну активність банків. Проаналізовано показники, що характеризують кредитну активність банків України. Охарактеризовані основні напрямки підвищення кредитної активності банків на макроекономічному та мікроекономічному рівнях.

Ключові слова: кредитна активність, банк, кредитний ринок, кредитування, процентна політика.

Основною економічною функцією банків є кредитування їх клієнтів. Від того, наскільки добре банки реалізують свої кредитні функції, багато в чому залежить економічний стан регіонів, що ними обслуговуються. Банківські кредити сприяють появі

нових підприємств, збільшенню кількості робочих місць, будівництву об'єктів соціального та культурного призначення, а також забезпечують економічну стабільність.

Кредити становлять близько 60 % всіх активів банку і забезпечують 2/3 усіх доходів. Вони є найбільш прибутковою, але й найбільш ризиковою частиною банківських активів.

Актуальність питання підвищення кредитної активності банків посилюється необхідністю забезпечення реального сектору економіки фінансовими ресурсами для сталого його розвитку. Сьогодні проблема управління кредитним ризиком у банку залишається однією з найактуальніших. Досвід свідчить, що з часом рівень ризикованості банківської діяльності дедалі зростатиме. Для потреб практики необхідні чітко сформульовані рекомендації, що являють собою результат наукового дослідження. Тому побудова комплексної системи підвищення кредитної активності банків є однією з основних складових компонент економічного зростання в державі.

Дослідженню проблеми забезпечення ефективної кредитної діяльності банків приділяють велику увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема наукові праці Я. Андрєєвої [1], О. Дзюблюка [2], Л. Кузнецової [3], В. Коваленко [4], М. Семенової [5], Дж. Сінікі [6], Н. Шульги [7] та ще значна когорта науковців займається даною проблемою.

Про те, залишається проблемою підвищення кредитної активності банків в сучасних умовах структуризації банківського сектору та невизначеності поведінки реальних споживачів кредитних продуктів.

Мета статті – визначити фактори та провести оцінку кредитної активності банків України.

Кредитна активність сучасних банків знаходиться на значно низькому рівні, що викликано певними умовами їх функціонування. По-перше – це зниження обсягів кредитування та нарощування простроченої кредитної заборгованості у банківському секторі (рис. 1). Як видно із представлених даних на рис. 1, обсяги наданих кредитів в абсолютному вираженні мають тенденції до зменшення, і у 2015 р. зменшилися у порівнянні з попереднім періодом на 4,1 %.

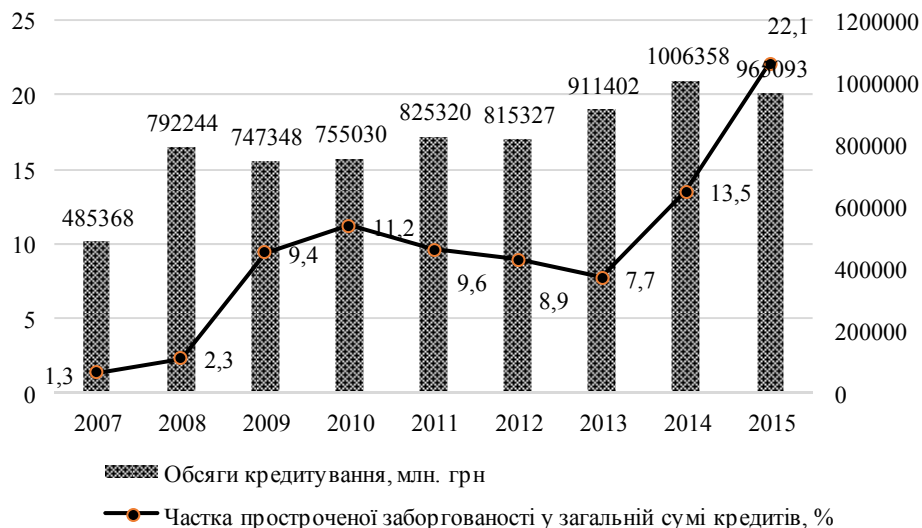


Рис. 1. Динаміка обсягів наданих кредитів та простроченої заборгованості за період 2007-2015 рр.

Джерело: Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798. – Офіційний сайт Національного банку України

Рівень простроченої заборгованості за кредитами у 2015 р. зріс на 8,6 %. Зазначене обґрунтовується накопиченою простроченою заборгованістю за кредитами наданими попередньо в АР Крим та території Донбасу.

По-друге. Проблема нарощування резервів на покриття кредитних ризиків та зменшення капіталу банків, який би його покривав (табл. 1).

У табл. 1 представлені показники, що характеризують стан кредитної сфери та рентабельності банківської діяльності.

Необхідно звернути увагу на те, що з метою відновлення фінансового стану банків після кризи 2008–2009 рр. НБУ ще в 2013 р. суттєво пом'якшив правила розрахунку резерву під ризики кредитних операцій, в тому числі і за рахунок зміни обліку розмірів вартості забезпечення, введених в дію постановою НБУ № 23.

При цьому зниження розміру сформованих резервів в 2013-2015 рр. не відбулося, а навпаки спостерігається їх значне зростання до +56,4 %.

Таблиця 1

Динаміка показників кредитної діяльності та рентабельності банків України за період 2010-2015 рр.

Назва показника	Період					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	176	176	176	180	163	117
Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями), млн грн	1 090 248	1 211 540	1 267 892	1 408 688	1 520 817	1 571 411
Активи банків, млн грн	942 088	1 054 280	1 127 192	1 278 095	1 316 852	1254385
Кредити надані, млн грн	755 030	825 320	815 327	911 402	1 006 358	965 093
Темп приросту, %	1,03	9,31	-1,21	11,78	10,42	-4,10
Резерви за активними операціями, млн грн.	148 839	157 907	141 319	131 252	204 931	321303
Темп приросту, %	22,00	6,09	-10,50	-7,12	24,64	56,78
Співвідношення сформованих резервів до сукупного кредитного портфеля банків, %	19,71	19,13	17,33	14,40	20,36	33,29
Капітал, млн грн.	137 725	155 487	169 320	192 599	148 023	103 713
Витрати, млн грн.	149 875	150 486	145 550	167 452	263 167	265 793
Темп приросту, %	-17,40	0,41	-3,28	15,05	57,16	0,99
Фінансовий результат діяльності банків, млн грн.	-13 027	-7 708	4 899	1 436	-52 966	-66 600
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

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. – Офіційний сайт Національного банку України

Розрахований коефіцієнт співвідношення розміру резерву до сукупної позичкової заборгованості банків демонструє суттєве зростання з 20,36 % до 33,29 % ресурсів, що відволікаються банками на страхування кредитного ризику. Варто відзначити, що, як і після кризи 2008–2009 рр., рентабельність активів і капіталу по банківській системі має негативні значення.

По-третє. Присутність асиметрії інформації при проведенні операцій кредитування. Асиметрія інформації може проявлятися як на етапі укладання кредитного договору, так і на етапі реалізації умов договору (табл. 2).

Отже, банк при наданні кредиту в завершальний момент підписання угоди має неповну інформацію про позичальника. Банки шляхом ретельного вивчення кредитної історії клієнта, довідок про зарплатню та інших документів прагнуть ліквідувати цю інформаційну асиметрію. Проте позичальники схильні прикрашати свою спроможність до погашення кредиту, оскільки, чим вища ймовірність в нього щодо своєчасного повернення кредиту, тим

нижчу відсоткову ставку запропонує банк. Банки намагаються точніше визначити не тільки кількісні, але і якісні характеристики майбутніх позичальників.

Таблиця 2

Прояви асиметрії інформації на кредитному ринку

Використання асиметрії інформації	Перед укладанням кредитної угоди	Період дії кредитної угоди	
	Несприятливий вибір	Моральний ризик	Вимоги
Кредитором (банками та небанківськими кредитними установами)	Приховування реальної вартості позички (процентної ставки + комісії). Недобросовісна реклама	Навмисний характер значної кількості банкрутства кредитних установ	Вимоги кредитора купувати супутні банківські продукти (комплексне обслуговування)
Позичальниками (юридичними та фізичними особами)	Представлення позичальником свідомо спотвореної інформації про можливість отримати позичку. Неадекватна оцінка позичальником рівня кредитного ризику об'єктів, що кредитуються	Нецільове використання кредитних ресурсів позичальником; не повернення позичок позичальником	Прохання позичальника: переглянути умови договору; кредитування позичальників за пільговими процентними ставками

Джерело: систематизовано автором за матеріалами [1;3;7]

По-четверте. Несприятливі макроекономічні умови для встановлення привабливих процентних ставок за кредитними продуктами банків (рис. 2).

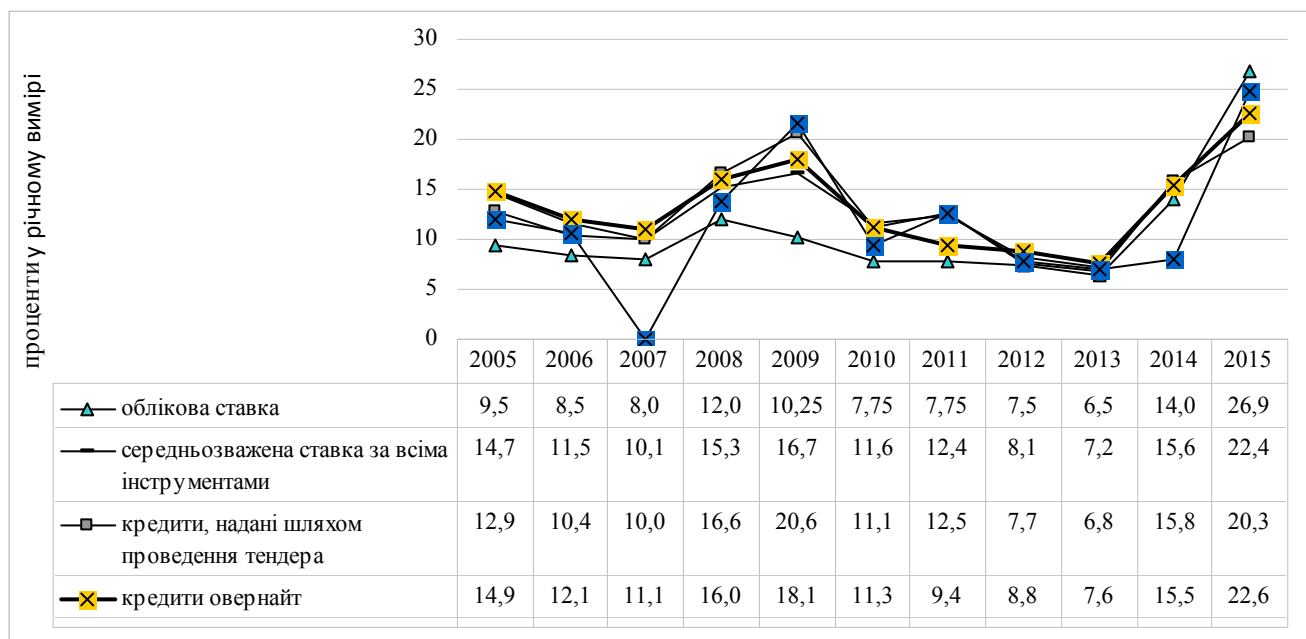


Рис. 2. Процентні ставки рефінансування у річному вимірі за період 2005-2015 рр, %

Джерело: розраховано автором за матеріалами: Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578. - Офіційний сайт Національного банку України

Виходячи із представлених даних основні відсоткові ставки за операціями рефінансування НБУ мають тенденції до зростання, що не дає можливості бакам встановити виважену процентну політику за кредитними операціями.

Таким чином, основними напрямками підвищення кредитної активності банків повинні стати заходи макроекономічного та мікроекономічного спрямування.

До заходів макроекономічного спрямування слід віднести в першу чергу подальшу стабілізацію кредитного ринку України. Ефективне функціонування кредитного ринку та його структурних елементів значною мірою залежить від організації регулювання та нагляду

за кредитними установами. Важливою передумовою цього є розробка стратегії розвитку кредитного ринку щодо його інституціональної структури.

Для захисту прав вкладників та користувачів фінансових послуг доцільним є створення окремого інституту Фінансового омбудсмена, в функції якого входить досудове вирішення суперечок та скарг між фінансовими установами та їх клієнтами – фізичними особами.

Ключове місце в інфраструктурі кредитного ринку мають займати кредитні бюро як ланка, яка допомагає кредитним установам коректно оцінити платоспроможність майбутніх позичальників. Задля ефективного розвитку кредитних бюро необхідне спрощення процедури ідентифікації клієнта та надання дозволу для обробки даних.

Врегулювання функціонування колекторських компаній, які необхідні для виконання умов кредитних договорів при банкрутстві позичальника. Задля ефективного функціонування ринку та приведення його до європейських норм необхідно остаточно закріпити статус колекторських компаній [7, с. 81-82].

До заходів мікроекономічного спрямування повинні стати: на рівні взаємовідносин «банк-клієнт», з точки зору підвищення ефективності кредитних операцій і поліпшення схеми надання позик; на рівні НБУ, з точки зору удосконалення діючого механізму рефінансування; на рівні самого комерційного банку, з точки зору вдосконалення відповідних аспектів фінансового менеджменту, що охоплюють продукування кредитних послуг і підтримання стабільності банківської системи шляхом мінімізації ризиків та оптимального управління портфелем кредитних вкладень загалом.

Література:

1. Андреева Я. С. Транспарентність кредитної діяльності банків: необхідність, сутність, властивості / Я. С. Андреева // Науковий вісник Хмельницького технологічного університету. – 2014. – № 7. – С. 47–53.
2. Дзюблюк О. В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки : монографія / О. В. Дзюблюк, О. Л. Малахова. – Тернопіль : Вектор, 2008. – 324 с.
3. Діяльність банків на кредитному ринку в умовах асиметрії інформації: монографія / [Л.В. Кузнецова, Я.С. Андреева, Л.В. Жердецька та ін.]; за ред. д-ра економ. наук, проф. Л.В. Кузнецової. – Одеса: ОНЕУ, 2015. – 289 с.
4. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія / за ред. Професора В.В. Коваленко. – Одеса: Видавництво «Атланат», 2015. – 217 с.
5. Семенова М. В. Набеги вкладчиков и издержки получения информационных сигналов / М. В. Семенова // Журнал новой экономической ассоциации. – 2011. – № 10. – С. 31–52.
6. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки (мл.); пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
7. Шульга Н. П. Вплив інформаційної прозорості діяльності банків на їх ринкову дисципліну // Н. П. Шульга, К. А. Бусько // Ринок цінних паперів України. – 2014. – № 8. – С. 3–10.
8. Коваленко В.В. Кредитний ринок України: проблеми та перспективи розвитку / В.В. Коваленко // Регіональна економіка та управління. – 2015. – № 6. – С. 79-82.

Ganzyuk S.M.

Ph.D., Associate Professor of Finance and Accounting

Kovalchuk D.D.

Student of the Department of Finance and Accounting,

Moskalenko N.V.

Student of the Department of Finance and Accounting,

Dneprodzerzhinsky State Technical University, Dneprodzerzhinsk, Ukraine

FEATURES OF FUNCTIONING PRIVATE PENSION FUNDS IN UKRAINE

Ганзюк С.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,

Ковальчук Д.

студентка кафедри фінансів та обліку,

Москаленко Н.

студентка кафедри фінансів та обліку,

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

In the article the peculiarities of the modern state pension funds in Ukraine, studied their types and mechanisms of taxation. The dynamics of changes in the number of pension funds and their members in Ukraine in recent years.

Keywords: private pension funds, pension insurance, pension payments, pension assets and pension contracts.

У статті розглянуто сучасні особливості функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні, досліджено основні їх види та механізм оподаткування. Проаналізовано динаміку зміни кількості недержавних пенсійних фондів та їх учасників в Україні.

Ключові слова: недержавні пенсійні фонди, пенсійне страхування, пенсійні виплати, пенсійні активи, пенсійні контракти.

Недержавні пенсійні фонди (НПФ), як відомо, являють собою непідприємницькі, тобто створені не з метою розподілення прибутку між засновниками (учасниками), товариства і створюються відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення», що вступив в дію 1 січня 2004 року [1]. Взагалі, недержавні пенсійні фонди у вигляді господарчих товариств існували ще з 90-х років, але керувалися в своїй діяльності загальним законодавством, яке не враховувало особливостей та тонкощів такого соціально значущого сегменту фінансового ринку, як недержавні пенсійні фонди, що створювало ґрунт для фінансових махінацій. Будь-який НПФ створюється з єдиною метою: накопичення пенсії для своїх учасників, і ніякої іншої мети мати не може. Але відмінності між ними існують [2].

Так, всі НПФ в Україні поділяються на три види:

1. Відкриті – недержавні пенсійні фонди, засновниками яких можуть бути будь-які одна або кілька юридичних осіб (крім установ, фінансованих з державного бюджету), а учасниками – будь-які фізичні особи незалежно від місця і характеру їхньої роботи.

2. Корпоративні – недержавні пенсійні фонди, засновниками яких можуть бути юридичні особи-роботодавці і до яких можуть приєднуватися роботодавці-платники. Учасниками таких фондів можуть бути винятково фізичні особи, що перебувають у трудових відносинах з роботодавцями-засновниками і роботодавцями-платниками цього фонду

3. Професійні – недержавні пенсійні фонди, засновниками яких можуть бути об'єднання юридичних осіб-роботодавців, об'єднання фізичних осіб, включаючи професійні союзи (об'єднання професійних союзів), або фізичні особи, пов'язані за родом їхньої професійної діяльності. Учасниками такого фонду можуть бути винятково фізичні особи, пов'язані за родом їхньої професійної діяльності, визначеної в статуті фонду [2].

Сучасне податкове законодавство України звільняє учасників НПФ від оподаткування вкладів аж до моменту одержання пенсійних виплат. Учасник НПФ (вкладник фонду на свою користь) у будь-який момент може перевести кошти в інший недержавний пенсійний фонд, у страхову організацію або на банківський пенсійний депозитний рахунок. Пенсійний вік, після досягнення якого учасник має право на одержання пенсійних виплат, він визначає самостійно. Цей вік може відрізнятися від пенсійного віку, визначеного в системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, та не більш ніж на 10 років, тобто від 50 до 70 років – для чоловіків, від 45 до 65 – для жінок [3].

Основною метою інвестування пенсійних активів є отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат разом із забезпеченням дохідності пенсійних активів вище рівня інфляції та залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації економіки [4].

Станом на 31.03.2015 в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 76 недержавних пенсійних фондів та 23 адміністратори НПФ (для порівняння: станом на 31.03.2014 у Державному реєстрі налічувалось 81 НПФ та 27 адміністраторів) [4]. Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ недержавні пенсійні фонди зареєстровано у

9 регіонах України (рис.1). Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 57, або 75,0% від загальної кількості зареєстрованих НПФ.

Станом на 31.03.2015 адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 55,7 тис. шт. пенсійних контрактів, що менше на 9,1% (5,6 тис. шт.) порівняно зі станом на 31.03.2014 [4].

Структура пенсійних контрактів станом на 31.03.2015 представлена наступним чином [4]:

- з вкладниками – фізичними особами – 47,8 тис. шт.;
- з вкладниками фізичними особами-підприємцями – 0,1 тис. шт.;
- з вкладниками – юридичними особами – 7,8 тис. шт.

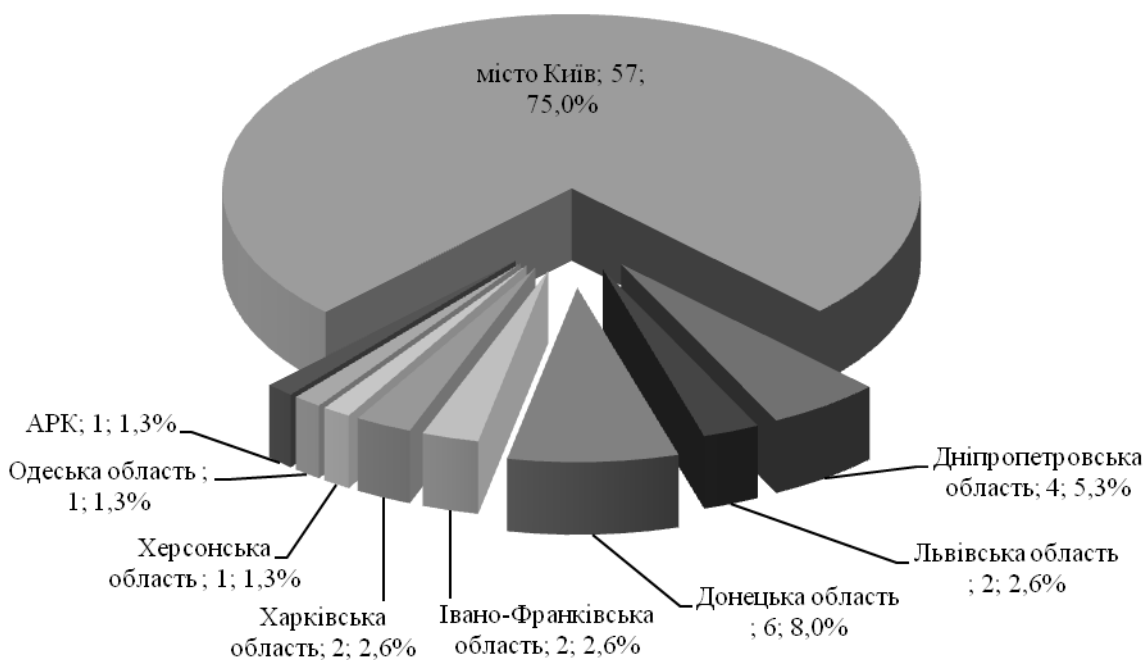


Рис.1. Територіальний розподіл НПФ в Україні у 2015р., [4] (шт.)

Зменшення кількості пенсійних контрактів пов'язане, в першу чергу, зі зменшенням пенсійних контрактів з юридичними особами.

Кількість вкладників станом на 31.03.2015 зменшилася порівняно з аналогічним періодом 2014 року на 1,2% (0,6 тис. вкладників) та станом на 31.03.2014 порівняно з аналогічним періодом 2013 року кількість вкладників зросла на 2,0% (1,0 тис. вкладників) [4]. Зменшення кількості вкладників за період з 31.03.2014 по 31.03.2015 відбулося за рахунок зменшення кількості вкладників фізичних осіб на 1,0% та юридичних осіб – на 4,2%.

Станом на 31.03.2015 загальна кількість учасників НПФ становила 833,6 тис. осіб (станом на 31.03.2014 – 849,6 тис. осіб) (рис. 2).

У 2015 році переважну більшість учасників НПФ становили особи віком від 25 до 50 років, а саме 63,7%, та особи вікової групи від 50 до 60 років, що становили 25,6%. Частка учасників НПФ вікової групи старше 60 років становила 6,9%, вікової групи до 25 років – 3,8% [4]. Пенсійні виплати (одноразові та на визначений строк) станом на 31.03.2015 становили 467,4 млн. грн., що на 47,2% більше в порівнянні з аналогічним періодом 2014 року (рис.6), при цьому одноразові виплати зросли на 43,3%, пенсійні виплати на визначений строк – на 95,7%[4].

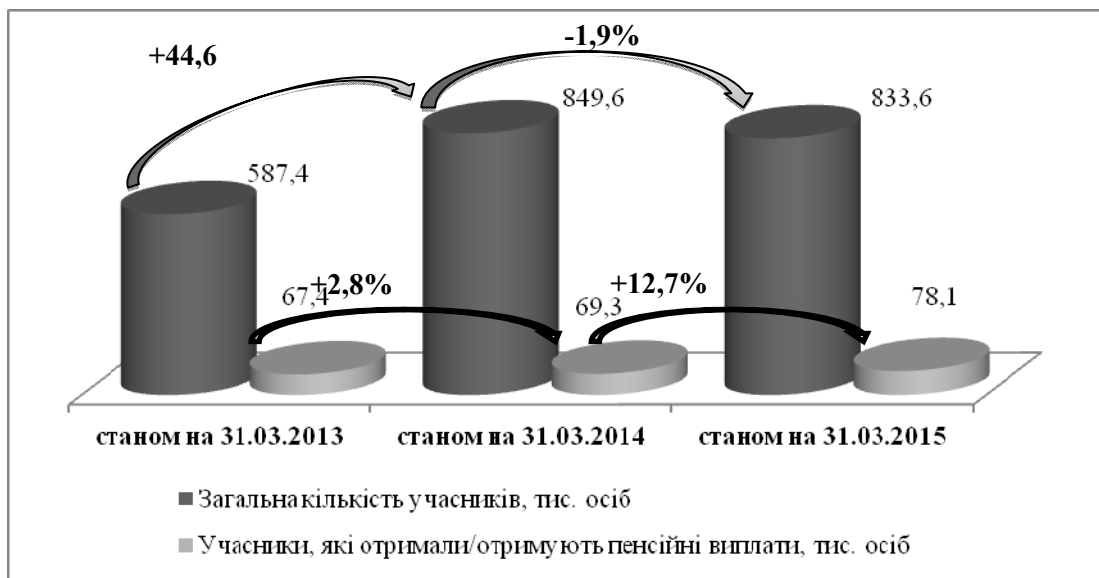


Рис. 2. Динаміка зміни кількості учасників НПФ, [4]

Середній розмір одноразової пенсійної виплати на одного учасника НПФ, який отримав/отримує пенсійну виплату одноразово, у I кварталі 2015 року становив 25,4 тис. грн. (I кварталі 2014 року – 14,1 тис. грн., I кварталі 2013 року – 6,5 тис. грн.) та середній розмір пенсійної виплати на визначений строк на одного учасника НПФ, який отримав/отримує пенсійну виплату на визначений строк, становив 3,1 тис. грн. (у I кварталі 2014 року – 3,0 тис. грн., у I кварталі 2013 року – 2,6 тис. грн.) [4].

На сьогодні лише незначна частка працездатного населення України стала учасниками недержавного пенсійного фонду. Водночас, спостерігаються позитивна динаміка у зростанні кількості НПФ та збільшення їх учасників протягом останніх років. Фахівці прогнозують, що при стабільній соціально-економічній ситуації в країні НПФ стануть популярними вже найближчим часом, оскільки НПФ при здійсненні недержавного пенсійного забезпечення мають істотні переваги перед іншими фінансовими установами, які надають аналогічні послуги [5].

Література:

1. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
2. Адміністратор пенсійного резерву [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://18-60.com.ua/nakopichuvalne-pensijne-zabezpechennja/nederzhavni-pensijni-fondi.html>
3. Офіційний сайт Пенсійного консультанту [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://pensia.ua/ua/gazeta/articles/item/1571-pensiini-porady>
4. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.03.2015 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html>
5. Мельник Т. Сучасний стан та перспективи діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні / Т. Мельник // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. - № 127.- 2011.- С. 20-25.

Glushchenko O.V.

PhD in Economics, Associate Professor

Vasyl Karazin Kharkiv National University, Ukraine

ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE OF THE EXPECTATIONS CHANNEL OF MONETARY TRANSMISSION MECHANISM OF UKRAINE

Глущенко О.В.

к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ КАНАЛУ ОЧІКУВАНЬ МОНЕТАРНОГО ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УКРАЇНИ

The article focuses on the main features of the expectations (trust) channel of the monetary transmission mechanism of Ukraine. Its assessment in the present conditions has been made. There has been considered the formation of the economic behaviour of the economic agent in the context of its inflation expectations taking into account currency exchange, inflation and interest rate risks as well as and risk of capital and profit loss. The thesis of crossing the channels of monetary transmission mechanism which greatly complicates financial architectonics and makes it impossible to apply one-dimensional instruments for inflation targeting.

Keywords: channel expectations, confidence, inflation, monetary transmission mechanism, financial architectonic, dollarization indices, channels of monetary transmission mechanism, inflation targeting.

У статті розкрито основні характеристики каналу очікувань (довіри) монетарного трансмісійного механізму України, здійснено його оцінку у сучасних умовах. Розглянуто формування типу економічної поведінки економічного агента у контексті його інфляційних очікувань з урахуванням валютного, інфляційного та процентного ризиків, а також ризику втрати капіталу та прибутків. Обґрунтовано тезу про перетинання каналів монетарного трансмісійного механізму, яке значно ускладнює фінансову архітектоніку та не дає можливість застосовувати одновимірні інструменти під час інфляційного таргетування.

Ключові слова: канал очікувань, довіра, інфляція, монетарний трансмісійний механізм, фінансова архітектоніка, індекси доларизації, канали монетарного трансмісійного механізму, інфляційне таргетування.

Актуальність теми дослідження. Вступ. Подолання наслідків глибокої фінансово – економічної кризи вимагає пошуку шляхів та механізмів стабілізації фінансової системи. Фінансова система України є банкоцентричною – банки є основними системоутворюючими інститутами, які взяли на себе основний тягар кризи.

Необхідність визначення тенденцій у очікуваннях економічних агентів наразі є важливим завданням вітчизняної фінансової науки та практики управління та адміністрування грошово-кредитної сфери, що обумовило вибір теми, актуальність, мету та практичну значущість статті.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Першість введення у сферу наукових досліджень вчених-економістів поняття «трансмісійний механізм» належить Дж. М. Кейнсу (John Maynard Keynes) [1]. Ряд світових науковців присвятили свої праці дослідженню трансмісійних механізмів: М. Ченіч (Maruška Čenić) [2], З. Караджа (Zeynal Karaca) [3], Ж. Буавен (Jean Boivin) [4], А. Лолейт [5], М. Чічареллі (Matteo Ciccarelli) [6], А. Бейер (Andreas Beyer) [7]. Розбудова банківської системи будь-якої країни вимагає визначення структури побудови її монетарного трансмісійного механізму та визначення каналів, якими здійснюється передавання рушійних імпульсів до економічних агентів. Адаптація світового досвіду монетарного регулювання до особливостей своїх країн була здійснена у роботах: Аскар'я (Ascarya) [8], О. Коршуном [9].

Ряд представників української та закордонної фінансової науки висвітлюють питання розбудови вітчизняного монетарного механізму та аналізують його дієвість, зокрема слід відмітити роботи: Є. Алімпієва [10; 11], В. Пачинського (Wojciech Raczynski) [12].

Метою статті є оцінка ефективності функціонування каналу очікувань, шляхом визначення його деформацій, які спричинені кризою.

Результати дослідження. Канал очікувань монетарного трансмісійного механізму є непрямим показником, що свідчить про довіру до інститутів фінансово – кредитної системи суспільства. Для розуміння відносин довіри скористаємось її категоріальним визначенням, що було зроблено А. Гриценком: «...як систему норм, правил та установ, що визначають міру впевненості у відповідності поведінки об'єкта довіри уявленням суб'єктів про образ без актуалізації належних основ такої впевненості» [13, с. 5].

У широкому розумінні канал очікувань відображає довіру економічних агентів до здатності фінансових інститутів зменшувати ризики втрати прибутків та капіталу під час здійснення фінансово-кредитних операцій.

Дотепер, під час дослідження монетарного трансмісійного механізму вважалося, що канали монетарної трансмісії не перетинаються, тобто діють паралельно один одному. Існує потреба у зміні базової гіпотези, оскільки різняться тільки вихідні імпульси - у фінансовому та реальному секторі сигнали можуть мультиплікуватися, підсилюючи один одного, або взаємогаситися. Феномен перетинання каналів монетарного трансмісійного механізму особливо яскраво простежується на прикладі каналу очікувань, який перетинається з

процентним каналом та каналом обмінного курсу. Інфляційні очікування економічних агентів змушують їх зважувати на ризик під час вибору своєї поведінки. Перетинання каналів монетарного трансмісійного механізму деформує фінансову архітектуру руху фінансових потоків у фінансовій системі, призводить до появи неочікуваних ефектів, зменшує загальну керованість та передбачуваність відгуків фінансової системи на імпульси трансмісійного механізму.

Вичерпний неофіційний індекс доларизації, який дорівнює відношенню суми індексу доларизації МВФ та індексу валютного заміщення до суми широкої грошової маси та індексу валютного заміщення.

Індекс валютного заміщення та вичерпний неофіційний індекс доларизації досить складно розрахувати, оскільки достовірних статистичних щодо кількості іноземної валюти, яка перебуває в обігу в Україні немає, бо це не тільки валюта, що знаходиться у фінансових корпораціях, а й валюта з тіньового сектору, яка не проходить офіційними каналами.

Індекс доларизації МВФ та індекс заміщення активів цілком можливо розрахувати за офіційними даними НБУ, вони відобразять показники довіри та преференцій економічних агентів на користь відповідної валюти. Подамо вихідні дані, розрахуємо відповідні індекси (табл.1).

Таблиця 1

**Індекс доларизації МВФ, індекс заміщення активів та складові їх розрахунку
з 2005 по 2014 рр.***

Період	Депозити			Грошовий агрегат МЗ	Індекс доларизації МВФ (депозити у іноземній валюті/ МЗ) (%)	Індекс заміщення активів (депозити у іноземній валюті / загальний обсяг депозитів) (%)	Індекс інфляції за рік (%)	Офіційний курс НБУ гривні до долару США, середній за період
	Усього	У національній валюті	У іноземній валюті					
2005	134 754	87 769	46 985	194 071	24,21	34,87	110,3	5,1247
2006	185 917	115 102	70 814	261 063	27,13	38,09	111,6	5,05
2007	283 875	192 298	91 577	396 156	23,12	32,26	116,6	5,05
2008	359 740	201 835	157 905	506 223	31,19	43,89	122,3	5,2672
2009	334 953	173 091	161 862	479 240	33,77	48,32	112,3	7,7912
2010	416 650	239 302	177 348	590 620	30,03	42,57	109,1	7,9356
2011	491 756	280 440	211 316	677 024	31,21	42,97	104,6	7,9676
2012	572 342	320 268	252 074	762 147	33,07	44,04	99,8	7,991
2013	669 974	421 754	248 220	895 142	27,73	37,05	100,5	7,993
2014	675 093	365 454	309 638	945 327	32,75	45,87	124,9	11,8867

* Джерело: складено та розраховано за даними статистичної звітності [14; 15]

Виходячи з даних табл.1 слід зробити висновок, що у кризові періоди, зокрема у 2009 р. та у 2014 р. індекси доларизації зростають, що є свідченням зменшення довіри до національної валюти на користь іноземної.

Кризовий стан банківської системи, втрата платоспроможності значною кількістю банківських закладів призводить до затримки повернення депозитів клієнтами банків. Банкрутство банків та визнання їх неплатоспроможними унеможлиблює повернення певної частини депозитних вкладів.

Висновки. Проведені у статті дослідження дали змогу здійснити оцінку каналу очікувань монетарного трансмісійного механізму України. Визначено, що основним чинником, який формує поведінку економічних агентів є динаміка валютного курсу, яка обумовлює інфляційні очікування економічних агентів. Загальна динаміка індексу інфляції повторює тенденції валютного курсу з затримкою у 3 місяці.

Встановлене перетинання каналів монетарного трансмісійного механізму, що значно деформує фінансову архітектуру руху фінансових потоків та робить головуючим канал обмінного курсу.

В Україні домінують негативні очікування щодо темпів інфляційного знецінення та обмінного курсу національної валюти. Припинення діяльності значної кількості банків підривають довіру до банківської системи у цілому.

У подальших наукових розвідках необхідно висвітлити встановлений феномен перетинання каналів монетарного трансмісійного механізму та визначити його вплив на національний добробут.

Література:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. - Москва: Гелиос АРВ, 2002. - 352 с.
2. Čenić M. Monetary Transmission Mechanisms in Transition Economies / M. Čenić // Anniversary of the Institute of Economics. - 2004. - № 65. - PP. 685-697.
3. Karaca Z. A Supply Side Limited Participation Model of Monetary Transmission Mechanism / Z. Karaca. - Ankara: The Department of Economics Bilkent University, 2001. - 23 p.
4. Boivin J. How Has the Monetary Transmission Mechanism Evolved Over Time? / J. Boivin, M. T. Kiley, F. S. Mishkin // Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board. - 2010. - № 26. - PP. 1-70.
5. Лолейт А.С. Совершенствование канала ожиданий трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики России на современном этапе: автореф. дисс. на соиск. науч. ст. канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Анна Сергеевна Лолейт. - Москва, 2011. - 26 с.
6. Ciccarelli M. The Transmission Mechanism Of European Monetary Policy: Is There Heterogeneity? Is It Changing Over Time? / M. Ciccarelli, A. Rebucci. - Madrid : Banco de Espana, 2001. - 62 p.
7. Beyer A. Identifying the Monetary Transmission Mechanism using Structural Breaks / A. Beyer, R. E. A. Farmer // Working paper of European Central Bank. - 2003. - № 275 (September). - PP. 1-49.
8. Ascarya. Transmission Channel and Effectiveness of Dual Monetary Policy in Indonesia / Ascarya // Bulletin of Monetary Economics and Banking. - 2012. - № 1. - PP. 269-298.
9. Коршун А. Выбор оптимального правила монетарной политики в Беларуси / Александр Коршунов. - Минск: Исследовательский центр ИПМ, 2010. - 10 с.
10. Алімпієв Є. В. Державне регулювання фінансово-монетарної трансмісії в українській економіці: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. доктора экон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Євгеній Володимирович Алімпієв. - Київ, 2015. - 37 с.
11. Алімпієв Є. Інституційна довіра як чинник ефективності фінансово-монетарної трансмісії в післякризовій економіці / Є. Алімпієв // Галицький економічний вісник. - 2012. - №4(37). - С. 96-103.
12. Paczynski W. Monetary Transmission Research in Europe: Lessons for Ukraine / W. Paczynski // CASE Reports. - 2005. - № 63. - PP. 67-76.
13. Інститут довіри в координатах економічного простору-часу: монографія / [А.А. Гриценко, Т.І. Артьомова, Т.О. Кричевська та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України А.А. Гриценка; НАН України. Ін-т экон. та прогнозів. - К., 2012. - 212 с.
14. Статистичний Бюлетень (електронне видання) Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – <http://www.bank.gov.ua/> Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195
15. Офіційний сайт фінансового порталу Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/> – Заголовок з екрану : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>

Kovalenko V.M.

Candidate of Economic Sciences, Docent

Kovalenko O.V.

Candidate of Economic Sciences

Lviv National University of Ivan Franko, Ukraine

Pidgirna V.S.

Postgraduate

Chernivtsi National University of Yuriy Fedkovych, Ukraine

**MAKROECONOMIC ROLE OF PROFIT IN THE FORMATION AND USING
OF THE RESOURCES IN FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE**

Коваленко В.М.

кандидат економічних наук, дцент

Коваленко О.В.

кандидат економічних наук

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

Підгірна В.С.

аспірант

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна

МАКРОЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ПРИБУТКУ У ФОРМУВАННІ ТА ВИКОРИСТАННІ РЕСУРСІВ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

The macroeconomic analysis of profit impact on the formation and use of financial resources of the main actors of the financial system in Ukraine are conducted. Revealed a stable tendency to increase the part of income, there is a subject to reallocation between the actors of the financial system, which greatly impairs the entity's financial position and its investment opportunities. The necessity of improving the management of the formation and use of profit entities in the context of improving the financial system of Ukraine as a whole are proved.

Key words: profit, profit management, entities, financial system, subjects of financial system.

Проведено макроекономічний аналіз впливу прибутку на формування і використання фінансових ресурсів основних суб'єктів фінансової системи України. Виявлено стійку тенденцію щодо зростання частки прибутку, яка підлягає перерозподілу між суб'єктами фінансової системи, що суттєво погіршує фінансовий стан суб'єктів господарювання та їх інвестиційні можливості. Доведено необхідність удосконалення управління формуванням та використанням прибутку суб'єктів господарювання у контексті удосконалення фінансової системи України в цілому.

Ключові слова: прибуток, управління прибутком, суб'єкти господарювання, фінансова система, суб'єкти фінансової системи.

Вступ. Подальший розвиток економіки та фінансової системи фактично не можливий без практичної перевірки теоретичних напрацювань (категорійного апарату, моделей, схем, конструкцій), оцінки загального стану та окремих тенденцій, аналізу структури та динаміки доходів і видатків як у цілому по системі, так і в розрізі її окремих складових, зокрема, в частині формування та використання прибутку суб'єктів господарювання, що в умовах ринку є найбільш бажаним джерелом приросту фінансових ресурсів.

Винятково важлива роль прибутку у формуванні та використанні певної частини суспільного продукту та фінансових ресурсів суб'єктів господарювання ні в кого не викликає заперечення. В той же час надвисокі частки тіньової економіки та збиткових підприємств, і наднизькі рівні рентабельності та незначні фінансові результати прибуткових підприємств не можуть не викликати сумнівів та заперечень щодо обґрунтованості економічної політики держави та суб'єктів господарювання щодо формування і використання такої важливої складової доданої вартості якою є прибуток. Це, у свою чергу, викликає гостру потребу у пошуку нових поглядів та підходів до формування і використання прибутку, що особливо важливо в умовах зростання відкритості національної економіки та посилення глобалізаційних процесів.

Постановка завдання. Дослідження економічної природи прибутку та особливостей його практичного застосування у різних економічних умовах було предметом дослідження не одного покоління вчених, як в Україні так і далеко за її межами, оскільки це одна із ключових економічних категорій товарного способу виробництва, що відіграє надважливу роль у формуванні, розподілі та використанні фінансових ресурсів економіки.

У новітній історії України значний внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів формування і використання прибутку суб'єктів господарювання зробили вітчизняні вчені, зокрема: М.Д. Білик, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, І.В. Зятковський, О.Р. Квасовський, Г.О. Крамаренко, М.І. Крупка, В.Г. Лінник, В.О. Мец, В.М. парін, О.О. Орлов, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Н.М. Ткаченко, В.М. Шелудько та ін.

Тим не менше, сучасна практика засвідчує гостру необхідність подальших досліджень даного економічного явища, підтвердженням чого є хронічна нестача коштів, практично в усіх секторах фінансової системи України, та незадовільний фінансовий стан значної

частини суб'єктів господарювання, що є також свідченням неналежної організації управління фінансами на мікро- та макrorівнях економіки. У даному випадку управління прибутком, на різних рівнях економіки, не повинно носити неузгоджений, отже суперечливий характер, а органічно взаємодоповнюватись. Таким чином, аналіз формування та використання прибутку на макrorівні економіки стає метою даного дослідження та отримує своє економічне обґрунтування.

Виклад основного матеріалу. Зазвичай прибуток розглядають як найважливішу фінансову категорію, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності суб'єктів господарювання, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяги та якість виробленої продукції, рівень витрат та продуктивність праці, відіграє провідну роль у системі управління фінансами [4, с.120].

Він формується під впливом значної кількості зовнішніх та внутрішніх чинників, що мають для останнього як позитивні так і негативні наслідки.

Серед зовнішніх чинників виділяють: місткість ринку, економічні умови господарювання, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності суб'єктів господарювання, вплив глобалізації тощо.

До внутрішніх чинників належать: обсяг виробленої продукції, витрати виробництва, рівень цін та асортимент реалізованої продукції тощо. Особливе значення мають рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що вони визначають стабільність одержання прибутку. Внутрішні чинники прямо залежать від організації роботи самого підприємства та можуть впливати на формування прибутку підприємства безпосередньо й опосередковано [2, с.196].

Безпосередній вплив тих чи інших чинників на фінансові результати, у кожному конкретному випадку, залежить від мистецтва управління в цілому та фінансами зокрема, яке може сприяти або, навпаки, запобігати їх дії.

Під управлінням, як процесом діяльності, розуміють сукупність прийомів, форм та методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей [1, с.40]. Щодо управління прибутком то його розглядають як процес розробки і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання [1, с.48].

Крім того, управління прибутком на рівні суб'єктів господарювання суттєво доповнюється управлінням на рівні макроекономіки, що знаходить своє відображення у русі фінансових ресурсів та макроекономічних показниках. Такі показники представлені для загалу службою статистики України з початку 90-х років і мають широке застосування у світовій практиці.

Стан та рух фінансових ресурсів між суб'єктами фінансової системи у найбільш узагальненому вигляді відображають показники ВВП за категоріями доходу та використання. ВВП вважається основним макроекономічним показником результатів економічної діяльності, використовується для порівняльного аналізу на міжнародному рівні, оцінки ефективності економіки тощо. Крім того, це один з основних показників системи національних рахунків. Він характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць на економічній території країни.

Структура ВВП за категоріями доходу в розрізі заробітної плати, прибутку та податків свідчить про первинний розподіл ресурсів між економічними суб'єктами (населенням, суб'єктами господарювання та державою), про потенційні можливості подальшого споживання та нагромадження.

Структура ВВП за категоріями доходу представлена в табл. 1.

Наведені у табл. 1 дані свідчать про суттєві зміни, які відбувалися протягом більш як двадцяти років в економіці України. Особливо значними були зміни протягом 1990-1995 рр., що можна пояснити початком переходу економіки України на ринкові умови ведення господарства, отже, відсутністю досвіду в органів управління та іншими чинниками. Різке падіння частки заробітної плати при одночасному зростанні частки податків та прибутків,

особливо у 1993-1994 рр., свідчить про фізичне падіння виробництва та зростання ролі цінового фактора у формуванні доходів таких економічних суб'єктів, як держава та суб'єкти господарювання. Крім того, падіння доходів населення, основну частину якого складає заробітна плата, та зростання податків на продукти супроводжувалось падінням курсу національної грошової одиниці та надвисокою інфляцією, особливо у 1992-1994 рр.

Таблиця 1

Структура ВВП України за категоріями доходу у 1993-2014 рр., (у %)

Показники ВВП	Роки					
	1993	1995	2000	2005	2010	2014
ВВП всього, у т. ч.:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата праці найманих працівників	38,5	43,5	42,3	49,1	48,0	46,3
Подати за виключенням субсидій на виробництво та імпорту з них:	7,6	19,1	16,8	12,7	11,8	12,9
- на продукти	0,6	10,6	15,2	12,0	11,6	12,9
- інші, пов'язані з виробництвом	7,0	8,5	1,6	0,7	0,2	-
Валовий прибуток, змішаний дохід	53,9	37,4	40,9	38,2	40,2	40,8

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [3]

Динаміка показників за 1995-2005 рр. свідчить про перманентні зміни, що мали місце в економіці та фінансовій політиці держави. При цьому, спостерігалася тенденція до зростання частки прибутків при одночасному скороченні частки податків, що можна розглядати, за певних умов, як позитивне явище. Разом із тим, скорочення можливостей держави в інноваційно-інвестиційній сфері ніхто замінити не зміг. Період з 2005 по 2014 рр. можна назвати періодом стабілізації доходів держави та суб'єктів господарювання при одночасному скороченні доходів населення. Як ці ресурси були використані, тобто як фінансово-економічна політика держави протягом майже двадцяти років була реалізована на практиці, свідчить структура показників ВВП за категоріями кінцевого використання (табл. 2).

Таблиця 2

Структура ВВП України за категоріями використання у 1993-2014 рр. (%)

Показники ВВП	Роки					
	1993	1995	2000	2005	2010	2014
ВВП всього, у т.ч.:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Кінцеві споживчі витрати, з них:	64,0	76,4	75,2	76,5	83,2	90,1
- домашні господарства	44,0	49,7	54,3	57,2	63,0	70,6
- некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	4,0	5,4	2,3	1,1	0,8	0,8
- сектор загального державного управління	16,0	21,3	18,6	18,2	19,4	18,7
Валове нагромадження основного капіталу	24,3	23,3	19,7	22,0	17,0	14,2
Зміна запасів матеріальних оборотних коштів	11,8	3,3	0,0	0,6	3,8	-0,8
Придбання за виключенням вибуття цінностей	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Експорт товарів і послуг (+)		47,1	62,4	51,5	47,1	48,6
Імпорт товарів і послуг (-) *	- 0,3	- 50,2	- 57,4	- 50,6	- 51,1	- 52,1

* У 1993 р. чистий експорт товарів і послуг.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [3].

Наведені у табл. 2 показники свідчать про напрями використання фінансових ресурсів суб'єктами фінансової системи протягом 1993-2014 рр.

Вони відображають ряд стійких тенденцій, що мали місце в економіці України протягом тривалого періоду часу, зокрема, зростання споживчих витрат та скорочення нагромадження.

Для порівняння, у 1990 році в Україні 26,4 % ВВП (23,0 % + 3,4 %), спрямовувалось на розвиток матеріально-технічного забезпечення економіки, інші 73,6 % представляли собою кінцеве споживання. Співвідношення між споживанням та нагромадженням, при якому останнє становить $\frac{1}{4}$ частину ВВП, можна вважати прийнятним за самих різноманітних обставин (як при підйомі економіки, так і при її спаді). Проблема лише в

якості споживання та, особливо, нагромадження. В Україні таке нагромадження досить часто протягом тривалого часу здійснювалось заради самого нагромадження. Підприємства, які вкладали кошти у придбання основних засобів, звільнялись на величину таких вкладень від сплати податку на прибуток. Маючи легальну змогу не платити даний податок, підприємства охоче її використовували, проте втрачали на ефективності використання своїх активів, оскільки придбані досить часто наперед, про запас, або на всякий випадок, основні засоби не використовувались у виробничому процесі.

У період з 1990 по 1993 рік мала місце тенденція до зростання частки нагромадження, яке за умов падіння виробництва використовується не в повній мірі, що погіршує фінансові результати. У 1993 році вона становила 24,3 %, після чого спостерігається поступове їх скорочення до 2014 року включно.

Особливо суттєвих змін зазнають запаси матеріальних оборотних коштів, обсяги яких безпосередньо пов'язані зі зміною обсягів виробництва та ефективністю їх використання.

В цілому по економіці вкладення коштів суб'єктами господарювання у нагромадження основного капіталу та зростання запасів матеріальних оборотних коштів має тенденцію до зростання.

Проте, незважаючи на абсолютне зростання нагромаджень, їх частка у структурі ВВП постійно скорочується, а натомість зростає частка споживання, особливо населення (домогосподарств) та держави. Такі тенденції скорочують матеріально-технічну базу розвитку економіки та є наслідком: наднизького рівня ВВП (що суттєво скорочує можливості заощадження); суперечливих умов економічної діяльності (нерівномірне податкове навантаження, вибіркові преференції тощо); дії багатьох інших чинників (як об'єктивного так і суб'єктивного характеру).

Загальну картину пропорцій розподілу та руху фінансових ресурсів країни на рівні основних економічних суб'єктів можна побачити шляхом порівняння показників структури ВВП за категоріями доходу та використання (табл. 3).

Таблиця 3

**Структура ВВП України за категоріями доходу та використання
протягом 1990-2014 рр. (%)**

Показники	Роки						
	1990	1993	1995	2000	2005	2010	2014
ВВП всього, у т.ч.:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Населення:							
- дохід	53,1	38,5	43,5	42,3	49,1	48,0	46,3
- використання	57,1	48,0	55,1	56,6	58,3	63,8	71,4
- відхилення (+;-)	4,0	9,5	11,6	14,3	9,2	15,8	25,1
Держава:							
- дохід	8,4	7,6	19,1	16,8	12,7	11,8	12,9
- використання	16,5	16,0	21,3	18,6	18,2	19,4	18,7
- відхилення (+;-)	8,1	8,4	2,2	1,8	5,5	7,6	5,8
Суб'єкти господарювання:							
- дохід	38,5	53,9	37,4	40,9	38,2	40,2	40,8
- використання	26,4	36,1	26,6	19,7	22,6	20,8	13,4
- відхилення (+;-)	-12,1	-17,8	-10,8	-21,2	-15,6	-19,4	-27,4
Придбання, за виключенням вибуття цінностей	1,0	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Сальдо експорту (+) та імпорту (-)		-0,1	-3,0	+5,1	+0,9	-4,0	-3,5

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [3].

Представлені у табл. 3 макроекономічні показники, виражені у відсотках структури ВВП, відображають частку населення, держави та суб'єктів господарювання у процесі формування та використання фінансових ресурсів країни на всіх етапах економічного процесу. Доходи відображають первинний розподіл ВВП між названими суб'єктами економіки, що має місце у процесі виробництва товарів та надання послуг, а використання –

перерозподіл вартості суспільного продукту в результаті подальшої економічної діяльності (виконання зобов'язань, обміну, споживання та нагромадження). Величина відхилення вказує на щорічні обсяги ресурсів, що підлягали перерозподілу між економічними суб'єктами в результаті їх подальшої економічної діяльності. Загалом представлені у табл. 3 показники представляють собою щорічний баланс руху фінансових ресурсів між економічними суб'єктами у рамках ВВП. Як видно з даних таблиці, в окремі роки збалансування ресурсів досягалося в результаті експортно-імпортних операцій.

Динаміка змін у структурі ВВП, що мали місце в результаті перерозподільчих процесів між економічними суб'єктами у 1990-2014 рр., мала наступний вигляд (рис. 1).

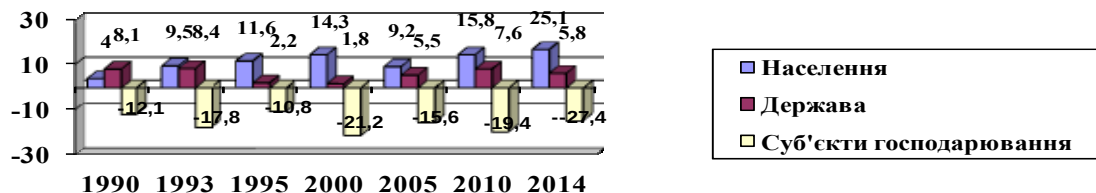


Рис. 1. Фінансові ресурси суб'єктів фінансової системи у складі ВВП протягом 1990-2014 рр. (у відсотках)*

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [3].

Як видно на рис. 1, у процесі перерозподілу ВВП випереджаючими темпами зростає частка населення, що є свідченням загального процесу децентралізації фінансових ресурсів та вказує на необхідність розробки й реалізації державою економічної політики, яка буде враховувати як можливості, так і інтереси населення (домогосподарств) як рівноправного економічного суб'єкта та партнера у сфері економіки загалом та інвестицій зокрема. Можливості дрібних інвесторів, особливо в умовах нестачі коштів, не повинні жодним чином обмежуватись. Це, у свою чергу, сприятиме росту конкуренції на фінансовому ринку та, відповідно, здешевленню фінансових ресурсів, вартість яких в Україні протягом тривалого часу суттєво завищена.

Висновки. В цілому, можна зробити загальний висновок, що перерозподіл ВВП протягом 1990-2014 рр. мав стійку тенденцію на користь населення (домогосподарств) та держави з подальшим його використанням на потреби споживання. Очевидно, первинний розподіл не забезпечує належне формування ресурсів даним суб'єктам фінансової системи. Натомість суб'єкти господарювання не використовують свої потенційні можливості стосовно нагромадження основного та оборотного капіталу, отже, можливості модернізації та росту виробництва. Для прикладу, у 2010 році доходи суб'єктів господарювання у складі ВВП становили 433 637 млн. грн., а їх використання на інвестиції – 225 296 млн. грн., тобто 52,0 %. У 2014 році аналогічні цифри становили 647 781 млн. грн. та 212 591 млн. грн., або 32,8 % інвестицій, що свідчить про суттєве скорочення внутрішнього фінансування виробництва. У зв'язку з цим необхідно вносити зміни у стратегію і тактику управління економікою та фінансовою системою.

Література:

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Изд-во “Ника-Центр”, 2007. – 768 с.
2. Гладка Л.І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л.І. Гладка, М.О. Домащенко, М.В. Ковальова // Економіка і регіон : Наук. вісник Полтав. техн. ун-ту ім. Ю. Кондратюка. – 2012. – №1(32). – С. 195 – 198.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики - <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / за ред. д-ра економ. наук, проф. М.І. Крупки – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. – 440 с.

Mandra N.G.

Candidate of Economic Sciences
Azov State Technical University

INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION OF INSURANCE SERVICES: GENESIS, DEVELOPMENT TRENDS

Мандра Н.Г.

кандидат экономических наук
Приазовский государственный технический университет

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ: ГЕНЕЗИС, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

The article clarified some concepts of insurance services as a scientific practical direction. The stages of the development process of the international integration of the insurance companies, their characteristics. The basic tendencies of development of the market of insurance services.

Keywords: *insurance, reinsurance, insurance services, international economic integration,*

В статье уточнены некоторые понятия страховых услуг как научно практического направления. Представлены этапы развития процесса международной интеграции страховых компаний, их характеристика. Выявлены основные тенденции развития рынка страховых услуг.

Ключевые слова: *страхование, перестрахование, страховые услуги, международная экономическая интеграция,*

Согласно обзору исследовательской группы «Swiss Re» на глобальном рынке страхования в 2014 г. премии выросли на 3,7% до \$4,8 трлн. [1]

В настоящее время все более важным фактором, определяющим развитие национальной экономики, выступает международная экономическая интеграция, являющаяся объективным и закономерным процессом, которого не избежать ни развитой, ни развивающейся экономике. Возросшее в последние десятилетие взаимопроникновение финансовых услуг различных стран затронуло и рынок страхования.

Не смотря на то, что теоретические исследования содержания современного процесса международной интеграции страховых рынков, определение принципов, форм и методов международной страховой интеграции осуществляли отечественные и зарубежные экономисты [1-8], актуальны исследования, посвященные генезису страхования в Украине и тенденциям его развития, как научно-практического направления процесса международной интеграции страховой деятельности.

Современный национальный рынок страховых услуг осуществляется посредством [2,3]: проведения согласованной политики различных государств по вопросам функционирования национальных страховых рынков; тесной кооперацией уполномоченных регулирующих органов и неправительственных профильных организаций; создание межгосударственных объединений для решения совместных задач и достижение общих целей; открытие наднациональных страховых рынков для иностранных страховых компаний.

Многими экономистами подчеркивается [4,5], что одним из условий развития процесса международной экономической интеграции являются страховые услуги. Движение капиталов в условиях финансовой интеграции и либерализации стимулирует формирование страхового рынка, который должен обеспечить покрытие международных социально-экономических рисков. При выходе на международные рынки, корпорации сталкиваются с определенными угрозами – новыми видами и масштабами страховых рисков. В условиях международной экономической интеграции возникает неукоснительная необходимость соблюдения всех законодательных требований, наблюдается ужесточение страхового и налогового надзора. Крупные корпорации, осуществляющие международную деятельность, в современный момент повышают требования к страховщикам, которые для привлечения своих клиентов, разрабатывают комплексные страховые программы [2,5,6]. Страхование крупных корпоративных рисков способствует качественному развитию и повышению конкурентоспособности страховщиков.

В условиях интеграции украинского страхового рынка в международное пространство растет объем перестраховочных премий, передаваемых за рубеж. Согласно исследованиям [2,7,8], роль страхования и перестрахования в процессе международной экономической интеграции как финансовой системы, заключается: в управлении рисками движения капитала и в обеспечении финансовой безопасности международных торговых сделок; в осуществлении компенсации последствий природных, техногенных, кредитных и политических рисков; в объединении финансового национального рынка; в сокращении рисков инвесторов; в стимулировании экономической интеграции путем комплексного обслуживания.

Развитие сегмента международного перестрахования ведет к росту объема страхования торговых кредитов, экспортных поставок и политических рисков. Страховое покрытие этих рисков сделает возможным заключение многих крупных предпринимательских и международных сделок. При этом, как отмечено в работе [2], страхование стимулирует объединение экономических и финансовых национальных рынков через конвергенцию регулятивных норм и формирование общепринятых условий страхования. В качестве примера, во многих работах, посвященных этому направлению исследования, приводится пример создания единого страхового рынка ЕС, где страхование сократило риски и затраты инвесторов и стимулирует международную экономическую интеграцию путем предоставления комплексного покрытия рисков корпораций.

Международную интеграцию страховых рынков рассматривают как объективный процесс создания общего страхового рынка на пространстве сторон, осуществляемого в экономических интересах страховых компаний, страхователей и государств. Объединение национальных страховых рынков будет способствовать упрощению трансграничного пространства представления страховых услуг, а также будет сопровождаться гармонизацией страхового законодательства и выработкой единых норм правового и финансового регулирования. Периодизация процесса международной интеграции страховых компаний представлена в табл.1.

Таблица 1

Этапы развития процесса международной интеграции страховых компаний и их характеристика

Этапы	Характеристика
1-й этап, начальный (интернационализация национальных страховых компаний)	Осуществляется путем создания филиалов страховыми компаниями и представительств за рубежом в процессе предоставления услуг международными компаниями. Необходимость страхового сопровождения своих клиентов в процессе их деятельности на внешних рынках.
2-й этап, (трансграничная страховая деятельность)	Развитие деятельности транснациональных страховых компаний, которые осуществляют прямой или косвенный контроль над активами других страховых компаний, расположенных в странах, отличных от страны юридической регистрации контролирующей фирмы.
3-й этап (создание глобального страхового пространства)	Переход национальных страховых компаний в транснациональные и либерализация торговли страховыми услугами в рамках региональных союзов государств. Современная форма международной интеграции рынков страхования, характеризуется усилением взаимосвязи национальных страховых рынков. Процесс осуществляется посредством установления идентичных норм и условий ведения страховой деятельности на пространстве многих стран. Особенности: концентрация страхового капитала в результате сделок по слиянию и поглощению страховых перестроочных компаний; альянсы между страховыми компаниями, банками, инвестиционными компаниями и образование на этой основе финансовых конгломератов; использование сетей Интернета для продажи.

Анализ табл. 1 и использование результатов работ[1-8], посвященных глобализации мирового страхового рынка позволили выявить основные тенденции развития рынка страховых услуг: а) концентрация страхового и перестраховочного капиталов в виде массовых слияний и поглощений страховых и перестраховочных обществ на мировом страховом рынке и формирования на этой основе транснациональных страховых компаний;

б) сращивание страхового, банковского и финансового капиталов в международных масштабах, приводящее к формированию транснациональных финансовых групп; в) концентрация на рынке страховых посредников, проявляющаяся в формировании крупнейших международных страховых брокеров путем слияния и приобретения мелких и средних обществ; г) конвергенция традиционных форм и видов страховых и финансовых услуг и появление на этой основе альтернативного страхования и перестрахования; д) секьюритизация как форма управления страховыми рисками; ж) изменение рыночной среды в условиях полной компьютеризации потребителей страховых услуг и использования сети Интернет для их продажи; з) расширение доступа иностранных страховщиков на ранее «закрытые» рынки стран Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки, Азии под влиянием политических изменений, создания Всемирной торговой организации, Международной ассоциации страховых надзоров.

Мировой рынок страхования в настоящий момент еще только формируется, однако, уже сейчас можно выделить рынки трех регионов: Америка (в основном США, Канада), ЕМЕА и рынок АТР (в основном Япония), на которых действуют национальные и транснациональные страховые компании. Выявлены факторы, ограничивающие формирование и развитие комплексной системы страхования крупных корпораций [2]. В качестве экзогенных факторов учитываются: риск признание договоров недействительными в принимающих странах; регулятивные ограничения страховых механизмов; риск неплатежеспособности страховых цедентов; институциональные барьеры и различия в принципах ведения бизнеса; наличие косвенных налогов на страховые премии. Эндогенные факторы: отсутствие централизованного контроля страховой защиты; расхождение в объемах страховых покрытий подразделений; вероятность двойного страхования; неоперативный процесс урегулирования убытков и оплаты страховых премий и другие.

Выводы. Выявлено, что мировое страховое хозяйство представляет собой совокупность общественных отношений в области страхования, связанных с производством, распределением, продажей и потреблением страховых услуг. Формируется единое страховое пространство и единообразное национальное страховое законодательство. Представлен генезис страхования как научно-практическое направление процесса интеграции международной страховой деятельности, определены тенденции ее развития.

Литература:

1. Адамчук Н.Г. Обзор страховых рынков ведущих стран Азии (Китай и Япония) / Н.Г. Адамчук, Р.Т. Юлдашев. Издательство «Анкил», 2012. 177 с.
2. Голышева Е.Ю. Международная интеграция страховых рынков. Автореф. к.э.н. 08.00.10. СПб.21.
3. Гармонизация законодательства Украины и международная интеграция: внешнеэкономическая деятельность: сб. науч. тр. / НАН Украины, Ин-т экон.-прав. исслед.; отв. ред. В. К. Мамутов. - Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2007. - 378 с. fnehf
4. Мустафина А.Р. Тенденции глобализации мирового страхового рынка / А.Р. Мустафина // Финансовый бизнес. 2014. № 2. С. 56-60.
5. Розвиток соціально-економічного потенціалу галузевого страхування в Україні: монографія / Пласкієнко Валерій Якович, Чкан Ірина Олександрівна; Тавр. держ. агротехнол. ун-т. - Мелітополь: Вид. будинок Мелітоп. міськ. друк., 2013. - 176 с.
6. Економіко-математичне моделювання в розвитку страхування та управлінні страховими тарифами: монографія / В. М. Олійник. - Суми: Університетська книга, 2014. - 366 с.
7. Інверсійний тип формування та особливості розвитку страхового ринку в умовах глобалізації: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08 / Нечипорук Людмила Володимирівна; Держ. установа "Ін-т економіки та прогнозування Нац. акад. наук України". - К., 2011. - 384
8. Supervision of insurance operations: An introductory training manual for staff of insurance supervisory authorities / UNCTAD, International Association of Insurance Supervisors. - 2nd ed. - New York; Geneva: UN, 2003.

Mandra N.G.

Candidate of Economic Sciences
Azov State Technical University

ENGINEERING INSURERS, MANAGEMENT

Мандра Н.Г.

кандидат экономических наук

Приазовский государственный технический университет

ТЕХНИЧЕСКИЙ РИСК СТРАХОВЩИКА, УПРАВЛЕНИЕ

The article clarified the concept of "technical risks of the insurer, TRI", it revealed that TRS has a significant impact on the financial stability of the insurance company. Specification of the classification of the technical risk components. The problems hindering the development of the reinsurance market segment in Ukraine.

Keywords: insurance, reinsurance technical risks of the insurer, management

В статье уточнено понятие «технический риск страховщика, ТРС», выявлено, что ТРС оказывает большое влияние на финансовую устойчивость страховой организации. Уточнена классификация компонентов технического риска. Выявлены проблемы, препятствующие развитию сегмента рынка перестрахования в Украине.

Ключевые слова: страхование, перестрахование, технический риск страховщика, управление

Страховые компании, принимающие риски других субъектов за определенную договором страховую премию вынуждены постоянно осуществлять контроль возникающего в результате основной деятельности риска недостаточности страховых премий и адекватности страховых резервов для оплаты происходящих убытков. Уход с рынка украинских страховщиков связан с их неплатежеспособностью. Одним из важнейших методов снижения риска страховщика является перестрахование, которое позволяет часть технического риска страховщика (ТРС) переложить на других страховщиков или перестраховщиков [1,2,10]. Подход к перестрахованию как к страхованию специфического риска страховой компании позволяет значительно более четко определить его функции, особенности различных форм и видов, а главное дает возможность выбора и оптимизации структуры перестраховочной защиты, как ключевого способа управления финансовой устойчивостью страховых компаний и украинского рынка в целом.

Анализ теоретических исследований [11] показал, что при перестраховании имеет место не возникновение новой услуги, а ее экстраполяция, т.е. передача застрахованного риска от страховщика к перестраховщику. Это соответствует теории, согласно которой сущность страхования и заключается в переносе риска. При первичном страховании риск переходит от страхователя к страховщику, а при перестраховании данный риск переходит от страховщика к другому страховщику-перестраховщику.

Недостаточность исследований, посвященных механизму защиты страховщика от технического риска, является актуальным направлением для дальнейшего развития сегмента перестрахования.

Анализ работ [3,4], посвященных определению технического риска показал следующие особенности: а) технический риск страховщика («ТРС»), в отличии от остальных рисков, которым подвержены страховщики, воздействует только на страховые компании; б) технический риск присущ не только совокупному портфелю страховщика, но и отдельным субпортфелям –однородным группам рисков внутри совокупного портфеля. Каждый конкретный договор страхования также является носителем данного риска; в) на реализацию технического риска влияет именно нетто- убыток, т.е. итоговый убыток за вычетом полученных регрессов, суброгаций, перестраховочного возмещения; г) реализация технического риска происходит в случае превышения суммы рисковой премии, а не всей нетто премии, взимается как раз для покрытия технического риска и не должна учитываться при сопоставлении премий и убытков для оценки реализации технического риска. К техническим рискам страховщика относятся[5,10]: риски недостаточности тарифов; риск недостаточности средств по индивидуальным рискам; риск отклонения фактических

значений страховых параметров; риск неадекватности расчета технических резервов; риск перестрахования; риск превышения операционных издержек; риск слишком большого индивидуального ущерба; кумулятивный риск; риск, обусловленный организационно-правовой формой страховщика.

Исследования позволили представить классификацию компонентов технического риска [3,4,10]: а) риск ошибки (вероятность нежелательного отклонения нетто-убытка от своего ожидаемого значения из-за ошибочной оценки математического ожидания). Этот риск является первым, т.к. возникает в процессе сбора статистической информации, т.е. в течении прошлых периодов; б) риск изменчивости – вероятность негативного отклонения нетто-убытка от своего ожидаемого значения из-за изменения математического ожидания во времени. Этот риск действует с момента получения статистической информации и прошлых периодов до окончания будущего периода. Таким образом, на момент анализа портфеля и прогноза будущего периода он уже действует; в) риск случайности – вероятность отклонения нетто-убытка от своего ожидаемого значения из-за вероятности природы математического. Этот риск возникает только с началом будущего периода и является, таким образом, последним по времени возникновения.

Таблица 1

Классификации факторов по влиянию на величину перестраховочного тарифа и по происхождению возникновения ТРС

<i>Факторы, влияющие на величину перестраховочного тарифа</i>		<i>Компоненты ТРС</i>
5.Факторы, отражающие возможность включение рисков в перестраховочное покрытие	5.1.Потенциальная возможность перестрахования;	5.1. Риск ошибки
	5.2.История убытков;	5.2. Риск ошибки
	5.3.Конъюнктура страхового и перестраховочных рынков.	5.3. Риск ошибки
	5.4.Срок действия договора перестрахования;	5.4. Риск ошибки
		5.5. Риск ошибки
<i>Происхождение фактора</i>	<i>Факторы, определяющие ТРС</i>	<i>Компоненты ТРС</i>
1.Особенности страховщика	1.1.Новый вид бизнеса	1.1.Риск ошибки
	1.2.Количество рисков в портфеле	1.2.Риск ошибки /риск случайности
	1.3.Размер собственного капитала	1.3.ТРС в целом
	1.4.Доля одного вида страхования в портфеле	1.4.ТРС в целом
2.Вид страхования	2.1.Уникальность риском	2.1.Риск ошибки
	2.2.Новый вид страхования на рынке	2.2.Риск ошибки
	2.3.Вероятность неполной информации	2.3.Риск ошибки
	2.4.Подверженность изменениям	2.4. Риск изменчивости
	2.5.Количество рисков в портфеле	2.5.Риск ошибки /риск случайности
	2.6. Однородность в портфеле	2.6.Риск случайности
	2.7.Вероятность кумуляции рисков	2.7. Риск случайности
	2.8.Подверженность катастрофическим событиям	2.8. Риск случайности
3.Портфель страховщика	3.1.Вероятность неполной информации	3.1.Риск ошибки
	3.2. Количество рисков в портфеле	3.2.Риск ошибки /риск случайности
	3.3.Вероятность кумуляции рисков	3.3.Риск случайности
	3.4. Однородность в портфеле	3.4.Риск случайности
	3.5.Подверженность катастрофическим событиям	3.5.Риск случайности
4.Внешняя среда	4.1. Новый вид страхования на рынке	4.1.Риск ошибки
	4.2. Экономическая и политическая нестабильность	4.2. Риск изменчивости

Исследование работ отечественных экономистов позволили уточнить понятие «ТРС» - риск, характерный только для страховой деятельности, заключающийся в негативном отклонении оплаченного нетто-убытка по совокупности договоров страхования

от ожидаемого значения, выражающегося в его превышении над полученной нетто – премией. Выявлено, что ТРС оказывает большое влияние на финансовую устойчивость страховой организации. Уточнение понятия «перестрахования», показало, что это механизм защиты страховщика от технического риска, путем его передачи другому субъекту, при этом перестраховщик представляет собой систему обеспечения финансовой устойчивости страховой компании.

Анализ работ отечественных экономистов позволил выявить, что «риск ошибки» и «риск изменения» могут эффективно быть снижены только за счет квотного перестрахования, либо перестрахования на базе эксцедента убыточности. «Риск случайности» может быть уменьшен при помощи перестрахования на базе эксцедента сумм или эксцедента убытка. Данное различие позволило выявить возможности для взаимного дополнения различных видов перестрахования в рамках построения перестраховочной защиты. Анализ исследований [4-10] позволил классифицировать факторы по влиянию на величину перестраховочного тарифа и представить классификацию по происхождению возникновения ТРС (табл.1).

Анализ методов управления рисками показал, что одной из групп этих методов может быть трансформация рисков, которая включает следующие методы: отказ от риска; снижение частоты ущерба; снижение величины ущерба; разделение риска; аутсорсинг риска. Интерес представляет такая группа современных методов управления техническими рисками как аутсорсинг риска. Аутсорсинг риска: метод аутсорсинга рисков заключается в передаче ответственности за возникновение неблагоприятного события сторонней организации. Этот метод применяется тогда, когда можно четко определить опасность.

Вывод. Уточнено понятие «технический риск страховщика, ТРС», выявлено, что ТРС оказывает большое влияние на финансовую устойчивость страховой организации. Уточнена классификация компонентов технического риска. Выявлены проблемы, препятствующие развитию сегмента рынка перестрахования в Украине: недостаточная емкость для совершения сделок по перестрахованию; активная экспансия в Украину зарубежных страховых компаний; отсутствие у большинства украинских страховых компаний международных рейтингов; использование активной демпинговой стратегии страховыми компаниями; отсутствие исследований зарубежной практики для цели применения в условиях Украины.

Литература:

1. Економіко-математичне моделювання в розвитку страхування та управлінні страховими тарифами: монографія / В. М. Олійник. - Суми: Університетська книга, 2014. - 366 с.
2. Актуарна математика: навч.-метод. посіб. / М. В. Негрей; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. - Л.: Піраміда: ЛНУ ім. І. Франка, 2013. – 207.
3. Страховое дело в стране и за рубежом: метод. указания по изучению курса для студ. спец. 6.300400 "Международная информация" / сост. В. И. Ермоленко; ЧВУЗ "Международный Славянский ун-т. Харьков". Факультет экономический. Кафедра экономики и финансов. - Х., 2006. - 25 с.
4. Розвиток соціально-економічного потенціалу галузевого страхування в Україні: монографія / Плаксієнко Валерій Якович, Чкан Ірина Олександрівна; Тавр. держ. агротехнол. ун-т. - Мелітополь: Вид. будинок Мелітоп. міськ. друк., 2013. - 176 с.
5. Банківсько-страхова інтеграція в забезпеченні розвитку фінансового сектору економіки: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Багмет Ксенія Вікторівна ; Нац. банк України, Держ. вищ. навч. закл. "Укр. акад. банк. справи Нац. банку України". - Суми, 2012. - 258 арк.
6. Інверсійний тип формування та особливості розвитку страхового ринку в умовах глобалізації [Текст]: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08 / Нечипорук Людмила Володимирівна; Держ. установа "Ін-т економіки та прогнозування Нац. акад. наук України". - К., 2011. – 384.
7. Supervision of insurance operations: An introductory training manual for staff of insurance supervisory authorities / UNCTAD, International Association of Insurance Supervisors. - 2nd ed. - New York; Geneva: UN, 2003.
8. Довідник інфраструктури страхового ринку [Текст] / А. С. Шолойко. - Київ: НУБіП України, 2014. - 116 с.
9. Ринок перестрахування в період глобальної рецесії: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Прокоф'єва Олена Володимирівна; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. - Київ, 2014. - 20 с.

10. Мажоров А.А. Рисксовая надбавка как механизм формирования резерва на покрытие технического риска страховщика. ж. Финансы, 2015 г. №3.
11. Лобанов С.Ю. Роль надзорного процесса в развитии перестрахования в зарубежной практике//Ученые записки. Сборник научных трудов. Выпуск XXX. «Наука и образование», 2013 г.

Romenska K.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate professor
University of customs affairs and finances, Ukraine

THE PRIORITIES OF USING LOCAL BUDGETS FUNDS IN UKRAINE

Роменська К.М.

к.е.н., доцент

Університет митної справи та фінансів, Україна

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

In the article the problems of using local budget funds sufficient to finance priority areas of socio-economic development of the areas in the context of the decentralization of the budget system of Ukraine were reviewed. The necessity of separation of indicators the economic and the social efficiency was determined and the evidence-based approach to the calculation of these indicators for improving the efficiency of local budgets Ukraine was offered. The results of such evaluation will show the correct alignment of the priorities of local authorities and local governments on the using of local budgets funds.

Keywords: *using funds, local budgets, priorities, the decentralization of the budget system, social efficiency, economic efficiency.*

В статті розглянуто проблеми використання коштів місцевих бюджетів, достатнього для фінансування пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку відповідних територій в контексті децентралізації бюджетної системи України. Визначено необхідність розмежування показників економічної і соціальної ефективності та запропоновано науково-обґрунтований підхід до розрахунку цих показників для підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів України. Результати подібної оцінки покажуть правильність розстановки пріоритетів місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування щодо використання коштів місцевих бюджетів.

Ключові слова: *використання коштів, місцеві бюджети, пріоритети, децентралізація бюджетної системи, соціальна ефективність, економічна ефективність.*

Постановка проблеми. Необхідність дослідження проблеми удосконалення фінансування пріоритетних напрямів використання коштів місцевих бюджетів обумовлена проведенням в Україні бюджетної реформи, яка в свою чергу істотно позначається на соціальному житті населення. Від обґрунтованого спрямування видаткової частини місцевого бюджету, ефективного та раціонального її розподілу, залежить рівень соціально-економічного розвитку території. В свою чергу, наповненість місцевого бюджету, достатня для організації управління органами місцевого самоврядування, що полягає у своєчасному та повному фінансуванні видатків, залежить від рівня виконання дохідної частини місцевого бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання пріоритетних напрямів використання коштів місцевих бюджетів України, удосконалення їх спрямування та виконання висвітлювали у працях вітчизняні науковці: В.Д. Базилевич [1], З.С. Варналій [5], В.М. Геєць [2], В.В. Зайчикова [6], І.О. Луніна [3], І.О. Лютий [4] та інші відомі вчені. Водночас питання пошуку напрямів удосконалення використання коштів місцевих бюджетів України в сучасних умовах залишається вкрай важливим, потребує подальшого наукового дослідження, адже основною проблемою сьогодні є те, що місцеві бюджети України надзвичайно чутливі до впливу фінансово-економічної кризи, високо залежні від обсягів податкових надходжень на місцевому рівні, фінансово залежні від Державного бюджету України та, незважаючи на здійснення певних прогресивних кроків вперед у бюджетній системі, на сьогодні все ще адміністративно залежні через централізацію повноважень та ресурсів у вищих державних органах виконавчої влади. Це обумовлює мету даної статті.

Метою статті є дослідження особливостей використання коштів місцевих бюджетів України, достатнього для фінансування пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку відповідних територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні питання децентралізації бюджетної системи України є першочерговим питанням для здійснення наступного етапу еволюційного розвитку країни, адже децентралізація виступає основною умовою самостійності й всевладності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, адже збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку й стимулюванні економічної ініціативи підконтрольної їй території, дає можливість розширювати перелік закріплених доходних джерел місцевих бюджетів та завдяки цьому сприяє ефективному забезпеченню суспільних потреб мешканців певної території за рахунок місцевого бюджету [4].

Таким чином, децентралізація бюджетної системи України забезпечить супутнє здійснення позитивних перетворень у використанні коштів місцевих бюджетів України, достатнього для фінансування пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку відповідних територій, поряд з іншими немаловажними результатами, що суттєво вплинуть на соціальний, культурний, економічний розвиток [1; 5].

Найголовнішою проблемою місцевого самоврядування, яка не дає можливості розв'язувати більшість проблем, є дисбаланс потреб у фінансуванні повноважень, наданих органам місцевого самоврядування, та доходів бюджету на їх виконання. Коли ресурси не дають необхідної віддачі, це призводить до виникнення збитків і дестабілізує господарський розвиток відповідної адміністративно-територіальної одиниці, тоді виникає необхідність проведення суттєвих змін як в структурі, так і способах використання залучених ресурсів.

Варто підкреслити, що формування доходної частини місцевих бюджетів відбувається у непростих і нестабільних умовах розвитку країни. Це спричиняє недостатнє використання найсучасніших підходів до формування доходів місцевих бюджетів і використання їх коштів. Вищевказане зумовлено: вадами у плануванні доходної та видаткової частини місцевих бюджетів, постійним завищенням видатків бюджету в умовах відсутності реальних джерел для їх фінансування, необхідністю створення взаємозв'язку між доходами і видатками бюджету за рахунок впровадження в практику оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів [2; 3].

Для підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів України для забезпечення пріоритетних напрямків розвитку необхідним є розмежування показників економічної і соціальної ефективності. Якщо соціальна ефективність може бути виражена показником, що очікується, то економічна ефективність визначається як співвідношення між результатом діяльності та загальними поточними витратами. При формулюванні та визначенні показника соціальної ефективності ставиться соціальна оцінка діяльності, що проводилась. Визначаючи економічну ефективність слід застосовувати співвідношення двох складових: ефекту і витрат. Проте, на практиці при визначенні ефективності у звітності про виконання місцевих бюджетів України, дуже часто застосовують показники не ефекту, а результату або продукту. Це не є правильним, адже ефективність використання бюджетних коштів передусім має бути пов'язана не з їх економією, а з підвищенням якості життя людини [6].

Розраховані показники в табл. 1 дали змогу визначити, що серед вибірково обраних показників по Україні за даними Державної служби статистики України, що найбільш виразно характеризують соціально-економічний стан виконання державного та місцевих бюджетів України, ефективність виявляється не завжди. Соціальна ефективність у 2014 р., порівняно з 2013 р., визначається у зростанні доходів населення, зменшенні рівня смертності та захворюваності. Економічна ефективність виявляється тільки при обчисленні рівня економічної ефективності соціальних інвестицій. Інші ж обчислені показники, такі як рівень ефективності фінансування охорони здоров'я, освіти, зайнятості населення зменшуються у

2014 р. порівняно з попереднім періодом, хоча видатки на перелічені галузі в абсолютному обсязі зростають.

Таким чином, виявлено, що по-перше, доцільно розглядати соціальну та економічну ефективність окремо. По-друге, врахування показника не ефекту, а продукту або результату в розрахунку ефективності призводить до появи розбіжностей між звітними даними і реальним станом речей: по звітності спостерігається позитивна тенденція, а в реальності - зовсім інша картина.

Крім того, при визначенні ефективності, головним завданням має бути встановлення вимог до рівня отриманих значень за міжнародними стандартами для різних секторів економіки та соціальної сфери.

Таблиця 1

Показники соціальної та економічної ефективності використання бюджетних коштів в Україні

Зміст показника	Розрахунок показників
Соціальна ефективність:	
- зростання доходів населення;	$(3455 \text{ грн.} / 3167 \text{ грн.}) * 100\% - 100\% = +9,1\%$
- зменшення рівня безробіття;	$(1847,1 \text{ тис. ос.} / 1510,3 \text{ тис. вип.}) * 100\% - 100\% = +22,3\%$
- зменшення рівня смертності;	$(55287 \text{ тис. ос.} / 61569 \text{ тис. ос.}) * 100\% - 100\% = -10,2\%$
- зменшення рівня захворюваності;	$(26881 \text{ тис. вип.} / 31024 \text{ тис. вип.}) * 100\% - 100\% = -13,4\%$
- збільшення рівня охоплення дітей дитячими дошкільними закладами;	$(61\% / 56\%) * 100\% - 100\% = -8,2\%$
- збільшення рівня випуску учнів загальноосвітніми навчальними закладами;	$(304 \text{ тис. уч.} / 329 \text{ тис. уч.}) * 100\% - 100\% = -7,6\%$
- збільшення рівня випуску студентів ВНЗ III- IV рівнів акредитації.	$(1438 \text{ тис. студ.} / 1723 \text{ тис. студ.}) * 100\% - 100\% = -17,1\%$
Економічна ефективність	
- рівень економічної ефективності соціальних інвестицій;	2013 р.: $45426,2 \text{ тис. ос.} / 247891,6 \text{ млн. грн.} = 0,000183 \text{ ос./грн.}$ 2014 р.: $42928,9 \text{ тис. ос.} / 204061,7 \text{ млн. грн.} = 0,00021 \text{ ос./грн.}$ $0,00021 - 0,000183 = +0,00003 \text{ ос./грн.}$
- рівень ефективності фінансування охорони здоров'я населення;	2013 р.: $31024 \text{ тис. вип.} / 61568 \text{ тис. грн.} = 0,0005 \text{ вип./грн.}$ 2014 р.: $26881 \text{ тис. вип.} / 57 \text{ тис. грн.} = 0,00047 \text{ вип./грн.}$ $0,00047 - 0,0005 = -0,00003 \text{ вип./грн.}$
- рівень ефективності фінансування освіти;	2013 р.: $45426,2 \text{ тис. ос.} / 105 \text{ тис. грн.} = 0,00043 \text{ ос./грн.}$ 2014 р.: $42928,9 \text{ тис. ос.} / 100 \text{ тис. грн.} = 0,00042 \text{ ос./грн.}$ $0,00042 - 0,00043 = -0,00001 \text{ ос./грн.}$
- рівень ефективності фінансування зайнятості населення.	2013 р.: $1510,3 \text{ тис. вип.} / 55569,4 \text{ тис. грн.} = 0,027 \text{ вип./грн.}$ 2014 р.: $1847,1 \text{ тис. ос.} / 254 \text{ тис. грн.} = 0,007 \text{ вип./грн.}$ $0,007 - 0,027 = -0,02 \text{ вип./грн.}$

Результати оцінки покажуть, чи правильно розставлені пріоритети діяльності місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування і вірно проводиться діяльність щодо використання бюджетних коштів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В роботі досліджено особливості використання коштів місцевих бюджетів України за пріоритетними напрямками в контексті децентралізації бюджетної системи. Особливу увагу приділено проблемам достатнього фінансування пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку відповідних територій. Визначено потребу вироблення дієвого механізму, що забезпечує розстановку пріоритетів для підвищення ефективності та обґрунтованості спрямування бюджетних коштів. Визначено необхідність розмежування показників економічної і соціальної ефективності та запропоновано науково-обґрунтований підхід до розрахунку цих показників. Вищезазначений підхід сприятиме використанню бюджетних коштів, забезпечуючи правильність розстановки пріоритетів діяльності місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування.

Литература:

1. Базилевич В.Д. Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці: проблеми, тенденції та протиріччя / В.Д. Базилевич // Конкуренція. Вісник антимонopolного комітету України.-2004.-№ 2.- С. 24-28.
2. Гесць В.М. Вихід з кризи (роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) [Електронний ресурс] / В. М. Гесць, А. А. Гриценко // Економіка України. - 2013. - № 6. - С. 4-19. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/EkUk_2013_6_2.pdf
3. Луніна І. О. Державні фінанси України у перехідний період / І. О. Луніна. – Х. : Форт, 2000. – 296 с.
4. Лютий І.О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави О.І. Лютий // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 13-19.
5. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку [Текст] : монографія / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2005. – 498 с.
6. Теоретико-методологічні засади та суперечності реалізації фінансової політики регіонального розвитку [Текст] : монографія / В. В. Зайчикова ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. - Київ : Київський університет, 2015. - 423 с.

Semenyuk V.O.

PhD student

Yurii Fedkovich Chernivtsy national university, Ukraine

APPROACHES TO ESTIMATION VALUE OF EQUITY CORPORATION WITH USING EBO MODEL

Семенюк В.О.

аспірант

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ КОРПОРАЦІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ МОДЕЛІ ЕВО

In the article the model of Edwards-Bell-Olson was considered: was given the main characteristic of this model and the components on which it is built. We characterize approaches to adaptation and modification EBO model to estimate the value of equity of corporations.

Keywords: *Value of equity, EBO model*

В статті розглянута модель Едвардса-Белла-Ольсона (Edwards-Bell-Ohlson model, EBO): дана основна характеристика моделі та компонентам, на основі яких вона побудована. Охарактеризовані підходи щодо адаптації та модифікації моделі ЕВО для оцінки вартості власного капіталу корпорації.

Ключові слова: *Вартість власного капіталу, модель ЕВО*

Вартість корпорації на сьогоднішній день є ключовим результируючим показником ефективності її діяльності. Зважаючи на це, для теорії і практики корпоративних фінансів актуальним є пошук показників, які адекватно відображатимуть вартість корпорації на конкретний момент часу, або її зміну протягом певного періоду. На перший погляд найбільш прийнятним показником для оцінки вартості корпорації видається ринкова вартість її власного капіталу.

Проте як справедливо зазначають С.С. Блінов та Ю.Н. Найдьонова [1], вона є волатильною та піддається тимчасовому впливу непідтвердженої інформації та нерациональної поведінки інвесторів. Крім цього акції багатьох вітчизняних корпорацій або не котируються на фондових біржах взагалі, або обсяг здійснюваних трансакцій з цінними паперами не дозволяє визначити реальну їх вартість. У зв'язку з цим є реальна потреба у показнику, який відображатиме вартість корпорації, та базуватиметься на інформації щодо її діяльності.

На нашу думку, для оцінки створення (руйнування) вартості для акціонерів найбільш цінними будуть моделі, які враховуватимуть інформацію щодо величини власного капіталу, та вимоги акціонерів щодо його дохідності. Однією з таких моделей є модель Едвардса-Белла-Ольсона (*Edwards-Bell-Ohlson model, EBO*).

В цілому зазначена модель відображає яким чином ринкова вартість корпорації співвідноситься з результатами фінансової та операційної діяльності, відображеними у фінансовій звітності. Проте на практиці можуть існувати певні неточності з відображенням

результатів фінансової та операційної діяльності в межах фінансової звітності. Зазначені недостовірності, відображені у фінансовій звітності впливають на якість аналізу ринкової вартості власного капіталу, яка згідно моделі ЕВО є функцією від окремих компонентів, виражених у фінансовій звітності.

Зокрема, згідно моделі ЕВО фінансова діяльність включає в себе операції з активами і зобов'язаннями, для яких існують ідеальні ринки. При цьому вводиться достатньо жорстке припущення щодо того, що бухгалтерські оцінки даних активів і зобов'язань співпадають з їх ринковими оцінками (у вітчизняних умовах це далеко не завжди так, що фактично є одним з основних недоліків використання зазначеної моделі). Також в моделі висувається припущення щодо того, що для операційних активів (дебіторська заборгованість, запаси та ін.) не існує індивідуальних ринків, на яких вони могли б торгуватись в індивідуальному порядку.

В основі моделі ЕВО лежить припущення про те, що лише доходи і дивіденди впливають на зміну балансової вартості власного капіталу. Балансова вартість власного капіталу на кінець періоду t (BVE_t) дорівнює її вартості на початок періоду (BVE_{t-1}) збільшеній на суму чистого прибутку за період (NI_t) і зменшеній на суму виплачених протягом періоду дивідендів (Div_t). Такий підхід Дж. Ольсон назвав «принципом чистого приросту» (формула 1).

$$BVE_t = BVE_{t-1} + NI_t - Div_t \quad (1)$$

Разом з тим фундаментальне положення моделі ЕВО, яким є «принцип чистого приросту» є і найслабшою ланкою зазначеної моделі. Даний принцип передбачає, що балансова вартість власного капіталу змінюється лише за рахунок отриманого за період чистого прибутку і виплачених дивідендів. Фактично залишаються поза увагою можливості щодо зміни власного капіталу під час емісії чи викупу акцій, формування резервного капіталу, виникнення додаткового капіталу в результаті переоцінки необоротних активів (що особливо актуально для вітчизняних підприємств).

Разом з тим, як показують дослідження Г. Фелтхема та Дж. Ольсона [2], ЕВО дає кращі результати оцінки вартості власного капіталу в порівнянні з іншими традиційними моделями (наприклад DCF). В основі моделі ЕВО лежить ідея «залишкового доходу», який трактується як надходження в перевищення очікуваного рівня результативності залученого капіталу.

Під час розробки даної моделі, Дж. Ольсон ставив перед собою мету проаналізувати взаємозв'язки між ринковою вартістю корпорації та поточними (очікуваними) доходами, виплачуваними дивідендами і балансовою вартістю власного капіталу. Для виявлення зазначених взаємозв'язків Дж. Ольсон використовував неокласичний підхід для оцінки вартості власного капіталу корпорації, який передбачає, що ринкова вартість акції (P_t) дорівнює сумі продисконтованих очікуваних дивідендів (формула 2).

$$P_t = \sum_{i=1}^{\infty} E_t(D_{t+i}) / (1 + R_e)^i \quad (2)$$

З часом Дж. Ольсон [3] замінив дивіденди на доходи і балансову вартість капіталу зазначаючи при цьому, що виплати акціонерам зменшують балансову вартість власного капіталу, не впливаючи при цьому на поточні доходи. Він дійшов до висновку, що ринкова вартість власного капіталу дорівнює його балансовій вартості, скоригованій на поточну рентабельність, виміряну за допомогою аномальних доходів та інших інформаційних масивів, які покращують якість прогнозів відносно майбутньої рентабельності.

Г. Фелтхем та Дж. Ольсон [2] довели у своєму дослідженні еквівалентність моделі ЕВО, моделі дисконтування дивідендів та моделі дисконтування грошових потоків. Також вони показали яким чином елементи традиційної системи бухгалтерського обліку впливають на взаємозв'язок між ринковою вартістю та рентабельністю власного капіталу. В результаті вони дійшли до висновку, що нараховані доходи в більшій мірі пояснюють зміни в ринковій вартості ніж грошові потоки.

Р. Франкел та Ч. Лі [4] адаптували модель ЕВО для оцінки фундаментальної вартості власного капіталу корпорації. Вартість власного капіталу корпорації на конкретний момент часу t (MVE_t) може бути розрахована за допомогою формули 3:

$$MVE_t = BVE_t + \sum_{i=1}^{\infty} E_t[(ROE_{t+i} - R_e) \times BVE_{t+i-1}] / (1 + R_e)^i \quad (3)$$

$E_t[...]$ – математичне сподівання на основі інформації, доступної на момент часу t ; BVE_t – балансова вартість власного капіталу на кінець періоду t ; BVE_{t+i-1} – балансова вартість власного капіталу (чистих активів) на початок періоду $t+i$; ROE_{t+i} – рентабельність власного капіталу на момент часу $t+i$.

Ну думку Р. Франкела та Ч. Лі [4], дана формула показує що ринкова вартість власного капіталу може бути поділена на два компоненти: бухгалтерська оцінка інвестованого власного капіталу (BVE_t) та поточна оцінка всіх майбутніх залишкових доходів (*residual income*), визначених як теперішня вартість дисконтова них грошових потоків, які не включені в поточну балансову вартість.

Якщо майбутня очікувана дохідність ($E_t[ROE_{t+i}]$) відповідає затребуваній нормі дохідності на власний капітал (R_e), то в цьому випадку теперішня вартість всіх майбутніх залишкових доходів дорівнює нулю, і тоді ринкова вартість власного капіталу (MVE_t) дорівнюватиме його балансовій вартості (BVE_t). У цьому випадку корпорація не створює (але і не руйнує) вартість для акціонерів. Проте, якщо очікувані значення рентабельності власного капіталу є вищими (нижчими) ніж затребувана норма дохідності на акціонерний капітал в результаті отримаємо ринкову вартість власного капіталу більшу (меншу) ніж його балансова вартість.

Як зазначають Р. Франкел та Ч. Лі [4], для оцінки ринкової вартості власного капіталу (MVE_t) за допомогою моделі ЕВО необхідними є наступні параметри: балансова вартість власного капіталу (BVE_t), частка прибутку, яка виплачується акціонерам у вигляді дивідендів (k), прогностні значення рентабельності власного капіталу ($FROE$), затребувана норма дохідності на акціонерний капітал (R_e). Для прогнозування балансової вартості власного капіталу на період (BVE_{t+1}), можна скористатися наступною взаємозалежністю (формула 4):

$$BVE_{t+1} = BVE_t + (1 - k) \times NI_{t+1} = BVE_t \times (1 + (1 - k) \times ROE_{t+1}) \quad (4)$$

Аналогічним чином можуть бути записані всі наступні прогностні значення балансової вартості власного капіталу (BVE_{t+i}). Найскладнішим для розрахунку компонентом моделі ЕВО є прогностні значення рентабельності власного капіталу ($FROE$). На практиці як правило для цього використовують два основних альтернативних підходи: ретроспективні значення рентабельності власного капіталу (ROE) або прогностні значення щодо майбутніх доходів корпорацій (як правило на основі інформації аналітичних компаній). В процесі практичного застосування моделі ЕВО надзвичайно важливим є горизонт прогнозування, він базується на припущенні щодо термінальної вартості.

Як зазначають Р. Франкел та Ч. Лі [4] в найпростішому варіанті використовується короткострокове прогнозування на 3 роки, при цьому зауважуючи, що це повинен бути період, протягом якого корпорація досягає конкурентної рівноваги. У цьому випадку модель ЕВО для визначення ринкової вартості власного капіталу з прогностним періодом 3 роки, буде мати наступний вигляд формула 5. Останній доданок зазначеної вище формули фактично відображає термінальну вартість, яка передбачає відсутність зростання балансової вартості власного капіталу після закінчення останнього прогностного періоду.

$$MVE_t = BV_t + \frac{(FROE_t - R_e)}{(1+R_e)} \times BV_t + \frac{(FROE_{t+1} - R_e)}{(1+R_e)^2} \times BV_{t+1} + \frac{(FROE_{t+2} - R_e)}{(1+R_e)^2 \times R_e} \times BV_{t+2} \quad (5)$$

Таким чином, можна дійти висновку, що модель ЕВО в порівнянні з моделлю EVA краще пояснює зміни у вартості власного капіталу корпорації. До подібних висновків доходять С.С. Блінов та Ю.Н. Найденова [1], які на основі емпіричних спостережень російських компаній, дійшли висновків, що ЕВО краще відображає перевищення ринкової оцінки власного капіталу над балансовою (ефективність використання капіталу акціонерів) ніж EVA та MVA.

В науково-практичній літературі можна знайти і інші модифікації моделі ЕВО. В своїй основі всі вони базуються на концепції визначення залишкового доходу. Для визначення зміни вартості власного капіталу моделі залишкового доходу, може бути використана наступна формула 6,

$$RI_t = NI_t^{adj} - R_e \times BV_{t-1}^{adj} \quad (6)$$

NI_t^{adj} – чистий прибуток за період t , скоригований на величину отриманих відсотків, очищених від податку на прибуток; BV_{t-1}^{adj} – вартість власного капіталу на кінець періоду ($t-1$), скоригована на такі не операційні активи як грошові кошти та високоліквідні цінні папери. З урахуванням зазначених підходів, модель ЕВО визначення вартості власного капіталу може набути наступного вигляду (формула 7):

$$MVE_t = BVE_t + \sum_{i=1}^T \frac{NI_{t+i} - R_e \times BVE_{t+i}}{(1+R_e)^{t+i}} + \frac{NI_T - R_e \times BVE_T}{(1+R_e)^T \times R_e} \quad (7)$$

У цьому випадку вартість власного капіталу корпорації залежить від прогнозованого обсягу чистого прибутку (NI_{t+i}), прогнозованої балансової вартості власного капіталу (BVE_{t+i}) та затребуваної норми дохідності на власний капітал (R_e). У ситуації, коли є доступний прогноз щодо розміру прибутку на акцію (EPS_t), то модель визначення вартості власного капіталу може бути модифікована наступним чином (формула 8):

$$MVE_t = BVE_t + \sum_{i=1}^T \frac{EPS_{t+i} - R_e \times BPS_{t+i}}{(1+R_e)^{t+i}} + \frac{EPS_T - R_e \times BPS_T}{(1+R_e)^T \times R_e} \quad (8)$$

У цьому випадку вартість власного капіталу корпорації (MVE_t) залежить від прогнозованого обсягу прибутку на акцію (EPS_t), прогнозованої балансової вартості акції (BPS_t) та затребуваної норми дохідності на власний капітал (R_e). В даних формулах індекс (T) – період часу, коли корпорація досягає конкурентної рівноваги і фактично відповідає горизонту прогнозування. Останній доданок формули виражає термінальну вартість власного капіталу.

Отже, на основі проведеного дослідження можна дійти висновку, що модель Едвардса-Белла-Ольсона ЕВО має значний потенціал до використання в процесі визначення ринкової вартості власного капіталу корпорацій. З одного боку модель враховує фундаментальні показники діяльності корпорації, а з іншого дає можливість на їх основі визначити ринкову вартість власного капіталу.

Зазначена модель має ряд недоліків, ключовим з яких є основоположний «принцип чистого приросту», при цьому отримані значення оцінок вартості власного капіталу на основі цієї моделі суттєво залежить від інформації, яка відображена у фінансовій звітності. Проте попри зазначені слабкі сторони ключовою перевагою даної моделі є можливість комбінації на її основі створеної корпорацією вартості на минулі періоди з потенційною вартістю, яка буде створена в майбутньому в процесі функціонування корпорації.

Література:

1. Блінов С. С. Сравнение силы взаимосвязи показателей экономической прибыли и рыночной стоимости акций [Електронний ресурс] / С. С. Блінов, Ю. Н. Найденова // Электронный журнал "Корпоративные

финансы". – 2011. – Режим доступа до ресурсу: [https://www.hse.ru/mag/cfjournal/2011--4%20\(20\)/47356111.html](https://www.hse.ru/mag/cfjournal/2011--4%20(20)/47356111.html).

2. Feltham, G.A., and Ohlson, J.A. (1995), "Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities", *Contemporary Accounting Research*, vol. 11, no. 2 (Spring 1995), pp. 689–731.
3. Ohlson, J.A. (1995), "Earnings, book values and dividends in security valuation", *Contemporary Accounting Research*, vol. 11, no. 2 (Spring 1995), pp. 661–687.
4. Frankel, R., and Lee, C.M. (1998), "Accounting valuation, market expectation, and crosssectional stock returns", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 25, no. 3, pp. 283–319

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

FORMS OF FINANCING 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

ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

In the presented article the analysis of the most common forms of financing for small businesses in Russia, identified the most significant problems of raising Finance by small businesses, the proposed main directions of improvement of legislative-legal and financial-credit policy to improve the conditions of financing for small businesses.

Keywords: *small business, microenterprises, credit, state support, overdraft.*

В представленной статье проведен анализ распространенных форм финансирования малого бизнеса в России, выявлены наиболее существенные проблемы привлечения финансирования субъектами малого бизнеса, предложены основные направления совершенствования законодательно-правовой и финансово-кредитной политики для улучшения условий финансирования малого бизнеса.

Ключевые слова: *малый бизнес, микропредприятия, кредитование, государственная поддержка, овердрафт.*

В современных условиях развития в странах с развитой рыночной экономикой именно малыми предприятиями создается большая часть валового внутреннего продукта, на которые в настоящее время ориентируется Россия, поэтому активизация и обеспечение дееспособности субъектов малого бизнеса невозможна без создания надлежащей инфраструктуры их поддержки.

Исходя из перечня проблем и препятствий их функционирования, ведущая роль, в этом вопросе отводится финансово-кредитному обеспечению и простоте доступа к финансированию. Необходимо отметить, что около 40% из доступных источников приходится на собственный капитал, а другая часть - 60% - на внешние источники, которые в целом представлены банковскими кредитными ресурсами.

Значительное внимание проблемам финансирования малого бизнеса уделяли как отечественные, так и зарубежные ученые. Весомый вклад в исследование данного вопроса сделали ученые: Бобров Е. А., А.И. Валиева, М. Вебер, В. Галь, Ю.А. Запольских, Р. Кантильон, М. Крупко, А. Кузьмин, Е.В. Тихомирова, А. О.Н. Чувилова и др., однако данная проблема требует более детального исследования.

Целью статьи является изучение форм финансирования и особенностей кредитования субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации.

Малый бизнес (МБ) – это предпринимательская деятельность, осуществляемая хозяйствующими субъектами (юридическими лицами и индивидуальными

предпринимателями) при определенных условиях (критериях), установленных законами или представительными организациями [2].

Малому предпринимательству (МП) характерен высокий экономический риск, поскольку «жизненный цикл» малых предприятий короче, чем у крупных компаний, это связано с тем, что малые предприятия для получения необходимых ресурсов рассчитывают на банковские кредиты, заемные средства знакомых и родственников, а также собственный капитал.

Таким образом, отсутствие ликвидных средств является главным аспектом, который тормозит развитие малого бизнеса, что приводит к необходимости привлечения заемных средств путем кредитования в банках [1].

Среди предприятий малого бизнеса менее 10% пользуются кредитными ресурсами банков. Кредитование малого бизнеса в России и раньше значительно отставало от европейских стран, а после 2010 года даже ухудшилось. В то время как утверждают эксперты, на малый бизнес приходилось лишь от 20 до 30% обеспечения в заемных средствах путем банковского кредитования, а малому предпринимательству выделялось всего 3%.

На сегодня потребность малого предпринимательства в кредитах удовлетворена всего на 10% и то в основном путем поддержки региональными банками [5].

Правительство Российской Федерации запланировало к 2020 г. поднять предпринимательскую деятельность до 30%, несмотря на то, что реальный удельный вес малого бизнеса в ВВП составляет менее 10% [4].

В странах с рыночной экономикой почти 50% малых предприятий могут обанкротиться в первый же год своей работы, поэтому для повышения жизнеспособности малого бизнеса в этих странах действует разветвленная инфраструктура поддержки, состоящая из сети совещательных органов, консультационно-информационных учреждений, бизнес-центров.

Малые предприятия в России работают в среде повышенного риска и неопределенности из-за недостатка кадров, которые могут профессионально заниматься бизнес-планированием, прогнозированием и управлением финансовыми ресурсами. Удовлетворить данные потребности могут специалисты банковского учреждения, которые способны дать объективную финансово-экономическую оценку перспектив развития конкретного бизнес-проекта, взять на себя более высокие риски кредитования и предложить такой комплекс услуг, который необходим сектору малого бизнеса.

По сути, государство методично делегировало оперативные функции по финансовой поддержке малого бизнеса банковским учреждениям и небанковским финансовым институтам, развивая отношения с ними на основе делового партнерства.

Среди всего перечня банковских услуг для малого бизнеса, кредитованию отводится ведущая роль, которое для многих малых предприятий является одной из немногих возможностей расширения своего бизнеса и дает возможность диверсификации производства, расширения ассортимента и перечня производимой продукции или услуг [2].

С точки зрения И.Л. Ногас, Е.А., Смирновой малый и средний бизнес в Российской Федерации находится в стадии активного развития, занимая все более важное положение в экономике Российской Федерации. Для стимулирования развития малого и среднего предпринимательства авторы предлагают необходимый ряд мероприятий, среди которых наиболее важными являются:

- введение налоговых льгот для малого бизнеса в сфере приоритетных отраслей развития Российской Федерации;
- совершенствование системы нормативно-правового регулирования малого бизнеса;
- расширение доступа малого бизнеса к системе государственных заказов, а также предоставление государственных гарантий по инвестиционным кредитам для малого предпринимательства;

- предоставление целевых льготных кредитов (в том числе инновационным, экспортоориентированным и производственным предприятиям) и др. [6].

В табл. 1 представлена классификация форм финансирования по типам, предприятий, которые их используют.

Рассматривая представленную таблицу можно отметить особую сложность привлечения финансирования на начальном этапе создания малого бизнеса. Так, предоставление овердрафта банком для большинства начинающих предпринимателей недоступно, поскольку данный вид кредита предоставляется при соблюдении определенных жестких требований [3]:

- овердрафт по счету может быть предоставлен наиболее надежным клиентам, на счета которых постоянно поступают денежные средства;
- сумма овердрафта устанавливается на месяц и, в большинстве случаев, не может превышать 30% от среднедневного поступления денежных средств на счет.

Таблица 1

Формы финансирования и их преимущественное использование предприятиями различных типов

Формы финансирования	Типы предприятий, использующих данную форму финансирования чаще других
Овердрафт	Микропредприятия на этапе создания
Займы у друзей и родственников владельца предприятия	
Личные сбережения владельцев предприятия	
Уступка доли капитала предприятия частному инвестору	Функционирующие микропредприятия
Кредитные линии на имя владельца предприятия	
Кредитные карты на имя компании	
Кредитные карты на имя владельца предприятия	Функционирующие предприятия (для финансирования оборотного капитала)
Нераспределенная прибыль	
	Малые и средние предприятия (для финансирования капиталовложений)
Банковские ссуды	Малые и средние предприятия в целом
Кредитные линии на имя компании	
Коммерческий кредит	
Факторинг	
Лизинг	
Венчурное финансирование	
Кредиты специализированных государственных учреждений	
«Гибридные» формы финансирования	
Выпуск акций на специализированных биржах	

Стоит отметить, что в представленной таблице рассмотрены основные формы финансирования, которые являются преимущественными для малого бизнеса. Так в частности, нераспределенная прибыль и личные сбережения собственников, позволяют предприятию не зависеть от внешних кредиторов. Овердрафт, кредитные карты и кредитные линии являются гибкими, но в тоже время дорогими. Нежелательными в силу своих недостатков являются такие виды источников, как венчурное финансирование или выпуск акций, в результате, которого собственник теряет право на контроль над предприятием [4].

Займы у друзей и родственников предпринимателя также не всегда являются доступным видом финансирования создаваемого бизнеса.

Следует отметить, что некоторые аспекты финансирования малого бизнеса до сих пор является сложной проблемой и значительным барьером для развития малого предпринимательства.

Таким образом, анализ форм финансирования малого предпринимательства позволяет понять, что его развития можно достичь только путем объединения, согласования и комбинирования различных форм, методов и средств регулирования и поддержки, главными

из которых, являются законодательно-правовая и финансово-кредитная поддержка, предусматривающая прямые гарантированные займы, целевое субсидирование, гарантии перед кредитными обществами, целевое бюджетное финансирование, создание различных финансово-кредитных и инвестиционных организаций; благоприятная налоговая политика, которая обеспечивает формирование системы льготного налогообложения, предоставления права ускоренной амортизации и изъятия амортизационных отчислений по объектам налогообложения.

Как свидетельствует мировой опыт в странах с переходной экономикой и в странах развитого рынка коммерческие банки не заинтересованы в кредитовании малого предпринимательства собственными средствами из-за высокого риска операций. Поэтому по нашему мнению, необходимо повысить правовую защищенность кредиторов и создать институциональную мотивацию привлечения коммерческих банков в кредитовании малого бизнеса. В условиях ограниченности собственных и привлеченных финансовых ресурсов банки больше заинтересованы в сотрудничестве с несколькими крупными клиентами вместо многих малых предприятий, себестоимость обслуживания которых значительно выше. В связи с этим, проблема привлечения финансовых средств требует дальнейшего исследования и поиска возможных решений.

Литература:

1. Банковский рынок корпоративных кредитов России: научное издание. Е.В. Тихомирова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2015. – 355 с.
2. Бобров Е. А. Современное состояние и перспективы развития кредитования малого бизнеса / Бобров Е. А. // Финансы. – 2014. – № 1. – С. 103–108.
3. Валиева А.И. Кредитование малого бизнеса / А.И. Валиева, Ю.А. Запольских. // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. – Уфа, 2011. – 130 с.
4. Гварлиани Т.Е. Малый и средний бизнес: Европейский опыт и Российская действительность / Т.Е. Гварлиани, Е.К. Воробей. // TERRA ECONOMICUS, Том 9 – № 4 – Часть 2, 2013. – 254 с.
5. Екимов А.В. Основы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса: проблемы и перспективы / А.В. Екимов // Вестник Мордовского государственного университета имени Н.П. Огарёва. – Саранск, 2012. – 185 с.
6. Смирнова Е.А. Применение зарубежного опыта поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации / Е. А. Смирнова, И. Л. Ногас // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики / Труды XIV Международной научно-практической конференции. Симферополь-Гурзуф, 12–14 ноября 2015 год. – ИП Бровко А.А. – С. 169–171.

Taibek Zh.K.

Candidate of economic sciences, associate professor

Sarieva Zh.A.

Master's degree

South-Kazakhstan university after named of M.O. Auezov

EFFECTIVE ORGANIZATION OF THE MANAGEMENT OF INSURANCE IN THE INSURANCE COMPANIES FOR THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET

Тайбек Ж.К.

кандидат экономических наук, доцент

Сариева Ж.А.

магистр

Южно-Казахстанский государственный университет имени М.О. Ауэзова, Казахстан

ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА СТРАХОВАНИЯ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ

In the article are discussed the problems of using of foreign advanced models and new ways of management in order to develop and improve the management of insurance companies.

Keywords: *insurance, a market is insurance, diversification of risks*

В статье рассмотрены вопросы использования зарубежных передовых образцов и новых способов менеджмента в целях развития и совершенствования менеджмента страховых компаний.

Ключевые слова: страхование, рынок страхования, диверсификация рисков

Президент РК Н.А.Назарбаев в своей научной статье "План нации - путь к казахстанской мечте" от 6 января 2016 года четко указал надежный путь к достижению и выполнению мечты граждан Казахстана и дал направление к процветанию и развитию Казахстана.

В статье Президента была затронута такая важная проблема как мероприятия, направленные на совершенствование финансового, налогового и таможенного администрирования, а также контроль порядка крупных изменений в налоговой системе нашей страны. Мероприятия, направленные на совершенствование дальнейшего объединения функции налоговых и таможенных систем в единую систему являются очень актуальными [1].

На сегодняшний день достижения финансового рынка играют очень важную развивающую роль в стране, а финансовые отношения определяют уровень развития страны и ее структуру в целом, а также внутреннюю и внешнюю политику страны.

Анализ работы рынка страхования показал, что чистая прибыль сектора страхования была 171 757,1млн. тенге, по сравнению с прошлым годом этот показатель выше на 3,8 раз. Институциональная система рынка страхования показана в табл. 1.

Таблица 1

Система рынка страхования

Институциональная структура страхового рынка	01.01.2014 г	01.01.2015 г
Количество страховых компаний	34	34
В том числе по страхованию жизни	7	7
Количество страховых брокеров	14	15
Количество актуариев	72	71
Количество представителей страховых компаний в РК	3	3

Субъекты, осуществляющие эффективную торговлю в финансовом рынке с помощью информационной технологии и через свои предоставляемые услуги и продукцию с межнациональной точки зрения по своему влияют на развитие страхового рынка. Общий объем всех страховых вознаграждений в страховых компаниях составляет 240 622,5 млн. тенге. Нужно отметить, что кризис не прошел стороной финансовый рынок, однако, не смотря на это, рынок не приходит в упадок, напротив, идет по пути нового развития. Только сумма прибыли от вознаграждения страхования от несчастных случаев уменьшилась на 42,1%.

Эффективность услуг страховых компаний можно увидеть по менеджменту, который ведется в этой страховой компании.

На сегодняшний день многие страховые компании являются закрытыми или открытыми типами акционерных обществ.

Акционерные страховые сообщества это юридическое лицо, который имеет свой устав. В них определены цели общества, объем уставного капитала, управление делом. Однако, к сожалению, многие страховые компании все еще работают как во времена плановой экономики, не обращают должного внимания на мероприятия по поощрению и стимулированию своих сотрудников, не пользуются истинными методами конкуренции.

Высший орган управления страховой компании выбирается раз в год акционерами в общем собрании, а текущими делами занимается управление или совет директоров. Операционными и финансовыми услугами занимается ревизионная комиссия, которая избирается акционерами на общем собрании.

Количество директоров может быть не большим или их может быть много. Главные руководители в основном делятся на личные, имущественные и руководители по перестрахованию. Каждый из вышеназванных ответственных руководителей управляют отделами и координируют их обязанности.

Внутренняя структура управления страховой организацией может состоять из первичной и вторичной секций.

Отдел личного страхования занимается движениями продукта страхования по личному виду страхования. Этот отдел работает вместе с отделами рекламы и маркетинга, а также осуществляет организацию методических мероприятий.

Отдел страхования недвижимости занимается работами по страхованию недвижимости и осуществляет работы по ответственному страхованию.

Обязанности директоров определяются в соответствии с возможностями компании, по объему и видов предоставляемых услуг, по сфере страхования и по территории предоставляемых страховых услуг.

Страхование как и любой вид коммерческих услуг начинается с организации органа, который будет выполнять операции по страхованию и будет называться страховой компанией. Эта функция решается через организационное управление. Его объектами являются: системы формирования и управления структурой, механизм осуществления функции управления, подготовка регламента и т.д. Они осуществляются с помощью функции страхового управления, то есть административными, экономическими и социально - психологическими методами управления. Принятые решения могут являться объектами перспективного и текущего управления. В период перспективного управления ставятся долгосрочные задачи и цели, определяются мероприятия по достижению этих целей и задач, а также определяются главные направления по обеспечению будущей жизнеспособности страховой компании.

На данный момент, как наука, менеджмент страхования имеет следующие признаки, которые являются общими для всех сфер функции управления:

1. Быстрое достижение хорошего результата от поставленных целей и задач всех сотрудников страховой компании, наличие способов управления, требующиеся для задач страхования.

1. Комплексное осуществление процесса управления страховой компанией посредством предварительного планирования, регулировки и наблюдения задач страхования.

2. Сохранение финансовой стабильности и единства текущего и перспективного планов, обеспечивающие сегодняшнее состояние страховой компании и ее будущие задачи.

3. В компании осуществить единый контроль в качестве как можно важных факторов осуществляющих страховые услуги.

4. Совершенствование службы сотрудников страховой компании и членов этой компании, поддержание их творческих поисков, достигнутых успехов, повышение их успешности в работе и постоянное материальное и моральное поощрение.

5. Предложение задач сотрудникам компании соответствующие способностям каждого члена коллектива и поручение им работы, которая даст возможность им воспользоваться своими возможностями, и соответственно принимать и контролировать их службу.

6. Повысить заинтересованность руководителя и сотрудников страховой компании в повышении их квалификации и профессионального уровня, в постоянном обучении своих сотрудников, а также повысить их заинтересованность в освоении новых управленческих мероприятий и новых неосвоенных сфер и типов страхования.

7. Дружеская атмосфера в страховой организации является признаком того что в компании учитываются психологические, социальные, экономические а также и другие факторы, также они должны ориентироваться на ситуацию.

8. Повышение гибкости, результативности и качества структуры, которая поможет решить структурные задачи и задачи управления. В данный момент мы можем развивать деятельности этих компании в соответствии с международными требованиями, а также можем повысить эффективность услуг этих страховых компании путем совершенствования менеджмента в страховых компаниях.

Литература:

1. www. Nationalbank 2015-2016 годы.
2. Жуйриков К.К. Виды недвижимого имущества и его оценка. Ежемесячный финансовый журнал Банки Казахстана N 3, 2016 год. Стр.8
3. Жармуханов К.К., «Состояние риск менеджмента в страховых организациях РК». Ежемесячный финансовый журнал Банки Казахстана N 04, 2015 год.
4. Тусипова Г.А. «Оценка тарифов обязательного страхования гражданско-правовой оценки владельцев транспортных средств в РК» N 05, 2015 год.

Fysun Iryna,

Ph.D, associate professor of department of finances and banking

Tomchuk Inna,

master's degree of speciality «Finances and credit»

Poltava university of economy and trade

ESSENCE OF ECONOMIC AND TRENDS OF REINSURANCE IN UKRAINE

Фисун Ірина,

к.е.н, доцент кафедри фінансів та банківської справи

Томчук Інна,

магістр спеціальності «Фінанси і кредит»

Полтавський університет економіки і торгівлі

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

The economic essence of reinsurance trends and factors influencing its development in Ukraine.

Keywords: reinsurance, essential content, trends.

Розглянуто економічну сутність перестрахування, основні тенденції та чинники впливу на його розвиток в Україні.

Ключові слова: перестрахування, сутнісний зміст, тенденції розвитку.

На теперішній час розвиток страхового ринку України в значній мірі залежить від перестрахування, що розглядається як особлива підсистема страхового ринку, що забезпечує фінансову стійкість страхових компаній шляхом перерозподілу страхових ризиків. Питання розвитку перестрахування постійно знаходиться в полі зору вітчизняних вчених та практиків страхового бізнесу. Проте, практика процесу вітчизняного перестрахування на теперішній час є недосконалою з точки зору його проведення. Зокрема, це стосується протиріччя в науковій та практичній площинах щодо економічної сутності перестрахування та тенденцій його розвитку.

З огляду на це, виникає необхідність дослідження теоретичних засад процесу перестрахування та визначення основних чинників впливу на його функціонування в сучасних умовах економічного розвитку України.

Пізнання сутнісного змісту процесу перестрахування потребує його наукового обґрунтування, зокрема, доцільним є розгляд сутності перестрахування з точки зору різноманітних наукових підходів.

Виходячи зі специфіки проведення перестрахування, механізм його здійснення правомірно розглядати як процес виробництва та реалізації послуг з перерозподілу страхових ризиків. Враховуючи, що основні положення класичної економічної теорії процеси виробництва розглядають переважно через витратний механізм, обґрунтування сутності перестрахування з точки зору такого наукового підходу доцільно визначати як систему економічних відносин між страховиком (цедентом) і перестраховиком (цесіонарієм) щодо перерозподілу витрат, сформованих у процесі виробництва і реалізації послуг з різноманітних видів страхування. Проте, як відомо, в умовах ринку процес виробництва знаходиться в тісній залежності від процесу споживання, а отже реалізація перестраховального захисту відбувається з урахуванням впливу його споживачів – прямих страховиків (цедентів). Такий підхід є характерним для маржиналізму – економічної течії,

що розглядає економічні процеси на основі концепції граничних величин, котрі характеризують зміну цих процесів залежно від інших економічних явищ [1].

Розглядаючи процес перестрахування з точки зору категорії «граничної корисності», є правомірним його визначення як системи економічних відносин між цедентом і цесіонарієм з приводу перерозподілу збитків страхувальника на основі встановлення граничної межі власного утримання цедента. Тобто процес встановлення максимального рівня власного утримання прямого страховика можна вважати межею граничної корисності самого процесу перестрахування для нього. З іншого боку, для цесіонарія є важливим визначення граничної корисності обсягу прийняття ризиків на страхування і доцільності застосування механізму ретроцесії. Адже перестрахування катастрофічних, терористичних ризиків, ризиків, пов'язаних зі стихійними лихами супроводжується, як правило, перестрахувальною ретроцесією. Таким чином, перестрахування повинно бути взаємовигідним для його учасників.

В сучасних умовах розвитку людства страхування катастрофічних ризиків, виходить за межі однієї країни засобом застосування перестрахувальної ретроцесії. З огляду на це, ці ризики можна розглядати як загальносуспільні, такі, що приносять шкоду великій кількості громадян та суб'єктів господарювання і потребують максимальної мінімізації їх впливу. Це створює необхідність розгляду сутності перестрахування з точки зору одного із сучасних напрямів економічної теорії – інституціоналізму. Відповідно до основних положень цієї теорії на економічний процес в умовах ринку найбільший вплив має його інституціональна основа, тобто наявність інститутів, здатних задовольнити потреби ринку, зокрема мінімізувати величину сукупного збитку [2].

З огляду на вищезазначене, процес перестрахування доцільно розглядати як систему відносин між страховиками та перестраховиками, що складаються під впливом економічних, політичних, соціально-психологічних та інших чинників. При цьому під інститутами доцільно розуміти як самих професійних перестраховиків, так і державу, правові й законодавчі норми, звичаї, інстинкти тощо.

Отже, комплексне застосування основних положень класичної економічної теорії, теорії маржиналізму та інституціоналізму дозволяє запропонувати визначення економічної сутності процесу перестрахування як системи економічних договірних відносин між цедентами (прямими страховиками) та цесіонаріями (перестраховиками) або ретроцедентами й ретроцесіонаріями з приводу взаємовигідного вторинного перерозподілу відповідальності перед страхувальниками, що формується в тісній залежності від функціонування професійних перестраховиків, держави, законодавчих норм та суспільної потреби у мінімізації негативних наслідків страхових випадків.

Такий підхід забезпечує основу щодо обґрунтування чинників впливу на процес здійснення перестрахування в Україні та тенденцій його розвитку.

Згідно з даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, у 2014 році за договорами перестрахування ризиків українські страховики (цеденти, перестрахувальники) сплатили часток страхових премій 9 704,2 млн. грн., що на 11,0% більше показника 2013 року. При цьому, перестраховикам-нерезидентам було сплачено 1 530,5 млн. грн., що на 6,4% менше порівняно з 2013 роком; перестраховикам-резидентам – 8 173,7 млн. грн., що на 15,0% більше порівняно з відповідним показником 2013 року. Загальна сума часток страхових виплат, компенсованих перестраховиками вітчизняним страховикам у 2014 році, становила 640,9 млн. грн., з яких перестраховиками-нерезидентами було компенсовано 468,5 млн. грн., а перестраховиками-резидентами – 172,4 млн. грн., що майже в 2 рази перевищувало аналогічний показник 2013 року (табл. 1).

Аналіз тенденцій розвитку сектору перестрахування на страховому ринку України свідчить, що однією з вагомих проблем здійснення ефективного процесу перестрахування в Україні є недосконалість нормативно-правових актів, що регулюють цей вид страхової діяльності.

Таблиця 1

**Динаміка показників перестрахування на страховому ринку України у 2012-2014 рр.,
млн. грн.***

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Темпи приросту	
				2013 р. до 2012р.	2014р. до 2013 р.
				%	%
Сплачено на перестрахування, у т.ч.:	2 522,8	8 744,8	9 704,2	246,6	11,0
- перестраховикам-резидентам	1 230,8	7 110,4	8 173,7	477,7	15,0
- перестраховикам-нерезидентам	1 292,0	1 634,4	1 530,5	26,5	-6,4
Виплати, компенсовані перестраховиками, у т.ч.:	537,8	486,7	640,9	-9,5	31,7
- перестраховиками-резидентами	181,1	85,2	172,4	-53	102,3
- перестраховиками-нерезидентами	356,7	401,5	468,5	12,6	16,7
Отримані страхові премії від перестраховувальників-нерезидентів	275,4	324,0	12,9	17,6	-96,0
Виплати, компенсовані перестраховувальникам-нерезидентам	15,9	27,4	9,9	72,3	-63,9

*Джерело [3]

Статтею 12 Закону України «Про страхування» визначено перестрахування як «... страхування одним страховиком (цедентом, перестраховувальником) на визначених договором умовах ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником у іншого страховика (перестраховика) резидента або нерезидента, який має статус страховика або перестраховика згідно із законодавством країни, в якій він зареєстрований...». В статті 30 цього законодавчого документу зазначено, що якщо страхова сума за окремим об'єктом страхування перевищує 10% суми сплаченого статутного капіталу і сформованих вільних резервів та страхових резервів, страховик зобов'язаний укласти договір перестрахування [4].

Отже, на теперішній час в Україні законодавчо дозволено страховим компаніям виступати як в ролі прямого страховика, так і перестраховика, проте це суперечить самій сутності перестрахування як підсистеми страхового ринку, що забезпечує фінансову стійкість страхових компаній.

Відповідно зі звітними даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг на страховому ринку України протягом 2012-2014 років помітно збільшились обсяги внутрішнього перестрахування, зокрема – з 48,8% у 2012 році до 84,2% у 2014 році. Частка нерезидентів у вихідному перестрахуванні мала тенденцію до зменшення в цей період, а саме – з 51,2% у 2012 році до 15,8% у 2014 році. Зменшення обсягу вихідного зовнішнього перестрахування на кінець 2014 року було пов'язане зі зменшенням частки операцій перестрахування на 20,7 в. п. з перестраховиками Російської Федерації проти 2013 року. Проте у 2014 році спостерігалось зростання частки вихідного перестрахування з перестраховиками-нерезидентами економічно розвинених країн. Так, у 2014 році частка перестрахування ризиків українських страховиків в загальному обсязі вихідного перестрахування у перестраховиків Сполученого Королівства Велика Британія становила 22,9% або 349,9 млн. грн., що було на 46,8% більше проти попереднього року, Німеччини – 21,4%, або 326,9 млн. грн., що на 30,2% більше проти 2013 року, Російської Федерації – 18,0% або 275,2 млн. грн., що на 56,5% менше проти 2013 року, Швейцарії – 13,7% або 210,0 млн. грн., що на 15,1% більше проти попереднього року [3].

Така тенденція є позитивною з точки зору збільшення частки надійних перестраховиків-нерезидентів в загальній структурі вихідного перестрахування вітчизняних страховиків, проте є, так званим, пасивним перестрахуванням, що сприяє відтоку страхового капіталу, у вигляді перестраховувальних премій, за межі країни. З огляду на це виникає

необхідність функціонування на вітчизняному страховому ринку професійних українських перестраховальних компаній.

Проведені дослідження свідчать, що на страховому ринку України станом на початок 2016 року в реєстрі Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг зазначено два професійних перестраховики, а саме, Українська перестраховальна компанія (м. Львів) та Українська перестраховальна компанія «Гарант-Ре» (м. Київ). Їх конкурентами є практично всі страхові компанії України, що одержали ліцензії на перестраховання та не є професійними перестраховиками, що робить систему вітчизняного перестраховання недостатньо надійною. А тому провідні вітчизняні страхові компанії надають перевагу перестрахованню ризиків у професійних перестраховиків-нерезидентів, що мають високий рейтинг довіри та значний досвід функціонування в страховому бізнесі.

Таким чином, в Україні необхідно створити сприятливі умови для діяльності національних перестраховиків шляхом вдосконалення страхового законодавства та приведення його до міжнародних стандартів провадження перестраховання.

Література:

1. Мочерний С.В. Економічна теорія / С.В Мочерний, М.В. Довбенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/ekonomika/marzhinalizm>
2. Мамалуй О.О. Основи економічної теорії / О.О. Мамалуй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/56575--4-nstitutsionalizm-ta-yogo-osnovn-naryami.html>
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 11.12.2014.
4. Про страхування [Електронний ресурс]: Закон України від 7 берез. 1996 р. № 85/96: станом на 01 бер. 2016 р. /Законодавство України: [веб-сайт Верховної Ради України]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.

Khmelkov A.V.

PhD in Public Administration, Associate Professor
V.N. Karazin Kharkov National University, Ukraine

FISCAL INSTITUTE AGENT

Хмельков А.В.

канд. наук по гос. упр., доцент

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, Украина

АГЕНТ ИНСТИТУТА ФИСКА

The article continues the study of the formation of the institutional infrastructure ensuring stability of public finances. We consider the formal and informal consolidation of both institutions and their agents derived from the finance functions and related to institutional infrastructure of public finances. The main emphasis is put on the logical chain: distributional function of finances – fiscal institute – fiscal institute agent. The role and significance of the fiscal institute and its agent for the system of public finances have been determined.

Keywords: *fiscal institute agent, institutional infrastructure, fiscal institute, public finances, stability of public finances, fiscal payments, finance functions*

В этой публикации продолжено исследование, связанное с формированием институциональной инфраструктуры, обеспечивающей стабильность публичных финансов. Рассматривается формальное и неформальное закрепление, как институтов, так и их агентов, являющихся производными от функций финансов и относящихся к институциональной инфраструктуре публичных финансов. Основной акцент поставлен на логической цепи: распределительная функция финансов - институт фиска - агент института фиска. Конкретизирована роль и значение института фиска и его агента для формирования системы публичных финансов.

Ключевые слова: *агент института фиска, институциональная инфраструктура, институт фиска, публичные финансы, стабильность публичных финансов, фискальные платежи, функции финансов*

В предыдущих исследованиях посвящённых публичным финансам и их стабильности, обеспечивающейся соответствующей институциональной инфраструктурой, нами определены задачи для дальнейшего научного поиска. Эти задачи заключаются в следующем:

во-первых, изучить формальное и неформальное закрепление, как институтов, так и институциональной инфраструктуры процесса обеспечения стабильности публичных финансов [88, с. 1];

во-вторых, изучить институциональных агентов предложенных новых институтов – фиска и контроля. Они обозначены как: «инструменты» или «шестерёнки» «механизма» того или иного института, путём изучения и отбора по целям и специфическим средствам функционирования, из ранее сформулированного состава институциональной инфраструктуры публичных финансов, состоящего из следующих элементов: государство; исполнительная, законодательная и судебная власти; парламент, центральные органы исполнительной власти, высшие судебные органы, Национальный банк, Счётная палата; местные советы, местные органы исполнительной власти, бюджетные учреждения, субъекты хозяйствования государственной и коммунальной собственности [2, с. 27].

В данном исследовании, мы изучим вопросы, связанные с абстрактной реализацией функций финансов в экономике путём их институционализации. В данном случае, путём отнесения распределительной функции к новому институту – институту фиска и к их институциональным агентам. В дальнейшем рассмотрении их как формального, так и неформального закрепления в институциональной инфраструктуре процесса обеспечения стабильности публичных финансов.

Отметим, что институционализация контрольной функции финансов в «агенте института контроля», нами исследована ранее.

Итак, что мы знаем об «агенте», «институте», «фиске» и взаимосвязи между ними? Рассмотрим существующие научные наработки в исследуемой области.

Уже в 1904 году, в известной работе Франческо Нитти, при описании им необходимых свойств податной системы мы встречаем понятие «агент фиска» [3, с. 315-318].

Далее, обратимся к институциональной теории для раскрытия непосредственно – понятия «агент». Дуглас Норт употребляет понятие «агент» в контексте организаций движущихся к определённым целям – «... в процессе движения к цели организации выступают главными агентами институциональных изменений» [4, с. 20], при этом, ««институциональные изменения» - это сложный процесс, потому что предельные изменения (changes at the margin) могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений» [4, с.21].

Кроме того, в толковом словаре присутствует понятие «агент» в смысле – ... тот, кто действует в чьих-нибудь интересах, служит чьим-нибудь интересам [5, с. 21].

Следовательно, агенту отводится роль главного движителя институциональных изменений и проводника интересов институтов, которые по словам Дугласа Нортона «... невозможно увидеть, почувствовать, пощупать и даже измерить» так как «... это конструкции, созданные человеческим сознанием» [4, с.137].

К таким «конструкциям» безусловно будет относиться и «институт фиска», под которым мы понимаем, что это – бинарный элемент социальной структуры, целенаправленный на формирование публичных финансов путём администрирования фискальных платежей, с помощью специфических формальных и не формальных средств, а также механизмов [2, с. 27].

Под «фискальными платежами» мы понимаем – налоги, сборы, взносы и таможенные платежи, уплачиваемые и/или взыскиваемые во все виды бюджетов. При этом сами понятия: «налог», «сбор», «взнос», «таможенные платежи» - используются в современной терминологии, исходя из действующего фискального законодательства Украины [6-8].

В свою очередь, «администрирование» понимается нами как – совокупность решений и процедур контролирующих органов и действий их должностных лиц, которые определяют институциональную структуру налоговых и таможенных отношений, организуют идентификацию, учёт налогоплательщиков и плательщиков единого взноса и объектов налогообложения, обеспечивают сервисное обслуживание налогоплательщиков,

организацию и контроль за уплатой налогов, сборов, платежей согласно порядка, установленного законом [6].

Необходимо ответить на важный методологический вопрос о том, кто же будет агентом, которому отводится роль главного движителя институциональных изменений и проводника интересов «института контроля»?

В первую очередь, обратимся к понятию «бинарности» институтов: где неформальное содержание – «норма» – это и есть распределительная функция финансов, а формальное содержание – «механизм» – это законодательно-нормативное обеспечение возникновения, утверждения и функционирования института. И в первую очередь в кодифицированном финансовом законодательстве [2, с. 27]. Исходя из этого, «механизм» института фиска, создан и регулируется следующим законодательно-нормативным обеспечением: Налоговым и Таможенным кодексами Украины, Положением о Государственной фискальной службе Украины [6; 8; 9].

Во вторую очередь, обратимся к ранее проведённой дифференциации финансовых институтов государства, при которой функционирующие финансовые институты государства классифицированы на три институциональные группы, каждая из которых содержит внутри себя институциональные подгруппы и финансовые институты в них:

первая группа – субъекты государственного финансового контроля;

вторая группа – государственные органы отдельных финансовых полномочий: органы контроля, взыскания, надзора, разведки, управления и регулирования;

третья группа – некоммерческие самоуправляемые организации [10, с. 79].

Из приведённых институциональных групп, нас интересует вторая группа – «государственные органы отдельных финансовых полномочий: органы контроля, взыскания, надзора, разведки, управления и регулирования» и ее внутренние подгруппы:

а) «Органы государственного фискального контроля»;

б) «Органы банковского регулирования и банковского надзора»;

в) «Органы полномочные в сфере приватизации, аренды, использования и отчуждения государственного имущества, управления объектами государственной собственности и корпоративными правами»;

г) «Органы регулирования рыночной деятельности»;

д) «Целевые страховые фонды общеобязательного государственного социального страхования»;

е) «Регулирующие органы финансового рынка»;

ж) «Органы финансовой разведки» [10, с. 79].

Указанная институциональная группа включает в себя финансовые институты государства, как связанные с фискальными платежами и отвечающие за наполнение бюджетов всех видов: государственного, местных и внебюджетных фондов - «Органы государственного фискального контроля», а также не связанные с фискальными платежами, однако также наполняющие бюджет - «Органы полномочные в сфере приватизации, аренды, использования и отчуждения государственного имущества, управления объектами государственной собственности и корпоративными правами».

В рамках нашего исследования при определении «агента института фиска», мы остановимся на финансовых институтах государства: администрирующих и контролирующих фискальные платежи и связанные с «фискальными доменами», то есть «...доходы с государственных имуществ и промыслов» [3, с. 181], так как их функционирование напрямую влияет на формирование публичных финансов.

Согласно действующему законодательству, финансовый институт государства, администрирующий и контролирующий фискальные платежи – это Государственная фискальная служба Украины, так как:

- согласно статьи 41 Налогового кодекса Украины «контролирующими органами» являются органы доходов и сборов - центральный орган исполнительной власти, который обеспечивает формирование единой государственной налоговой, государственной

таможенной политики в части администрирования налогов и сборов, таможенных платежей и реализует государственную налоговую, государственную таможенную политику, обеспечивает формирование и реализацию государственной политики по администрированию единого взноса, обеспечивает формирование и реализацию государственной политики в сфере борьбы с правонарушениями при применении налогового и таможенного законодательства, а также законодательства по вопросам уплаты единого взноса, его территориальные органы [6];

- согласно статьи 1 Положения о Государственной фискальной службе Украины, Государственная фискальная служба Украины (ДФС) является центральным органом исполнительной власти, деятельность которого направляется и координируется Кабинетом Министров Украины через Министра финансов и который реализует государственную налоговую политику, государственную политику в сфере государственной таможенного дела, государственную политику по администрированию единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование (далее - единый взнос), государственную политику в сфере борьбы с правонарушениями при применении налогового, таможенного законодательства, а также законодательства по вопросам уплаты единого взноса [9].

Следовательно, финансовый институт государства связанный с «фискальными доменами» это – Фонд государственного имущества Украины, так как в соответствии со статьёй 1 Закона Украины «О Фонде государственного имущества Украины» – является центральным органом исполнительной власти со специальным статусом, реализующим государственную политику в сфере приватизации, аренды, использования и отчуждения государственного имущества, управления объектами государственной собственности, в том числе корпоративными правами государства относительно объектов государственной собственности, принадлежащих к сфере его управления, а также в сфере государственного регулирования оценки имущества, имущественных прав и профессиональной оценочной деятельности [11].

В третью очередь, сформулируем собственное определение понятия – «агент института фиска» – это государственный орган отдельных финансовых полномочий: администрирования, контролирования фискальные платежи и/или управления фискальными доменами, служащий институциональной инфраструктуре публичных финансов.

Хотелось бы отметить, что верность определения «агент института фиска», верифицируется выведенной закономерностью в отношении инвариантности иерархии функций финансов – доминирование функции контроля над распределительной функцией финансов, при их институционализации. Так как, выстроенная закономерность сохраняется и при вхождении в институциональную инфраструктуру публичных финансов в виде: института фиска и института контроля, таким образом, мы получили в итоге инвариантность иерархии институциональной инфраструктуры стабильности публичных финансов [2, с. 26-27]. Это объясняется тем, что в соответствии с действующим законодательством, предметом контроля Счётной палаты Украины – как агента института контроля, является и фискальные платежи и фискальные домены, соответственно и объектом контроля является – агенты института фиска [12].

Завершая наше исследование, хотелось бы ещё раз подчеркнуть значительную роль и значение института фиска и его агента для формирования публичных финансов, исходя из того, что фискальные платежи как и фискальные домены занимают преобладающий удельный вес в формировании публичных финансов. Для этого достаточно посмотреть на доходную часть Государственного и местного бюджета за любой год или на бюджет социальных фондов.

Литература:

1. Хмельков А. В. Институциональная инфраструктура обеспечения стабильности публичных финансов: к постановке проблемы / А.В. Хмельков // Вестник Харьковского национального университета имени

- В. Н. Каразина — Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2014 — №1118 — Вып. 88 — С. 84-90 (Серия: Экономическая).
2. Хмельков А. В. Инвариантность иерархии институциональной инфраструктуры стабильности публичных финансов — как закономерный результат реализации функций финансов / А.В. Хмельков // *Економіка та держава* — 2015 — № 8 — С. 25-28.
 3. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки / Пер. с итал. И. Шрейдера; Под ред. и с доп. А. Свирщевского, доц. Демидов. юрид. лица; С предис. А. Чупрова, заслуж. проф. Моск. ун-та. — Москва: М. и С. Сабашниковы, 1904. — 624 с.
 4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с. — (Современная институционально-эволюционная теория)
 5. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57 000 слов / Под ред. докт. филол. наук, проф. Н.Ю. Шведовой. — 14-е изд., стереотип. — М.: Рус. яз., 1983. — 816 с.
 6. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>. — Загол. з екрану.
 7. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08 лип. 2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>. — Загол. з екрану.
 8. Митний Кодекс України від 13 берез. 2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>. — Загол. з екрану.
 9. Положення про Державну фіскальну службу України : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 трав. 2014 р. № 236 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-п>. — Загол. з екрану.
 10. Хмельков А. В. Диференціація фінансових інститутів держави / А.В. Хмельков // *Економіка та держава* — 2015 — № 6 — С. 76-81.
 11. Про Фонд державного майна України: Закон України від 09.12.2011 № 4107-VI: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4107-17>. — Загол. з екрану.
 12. Про Рахункову палату України: Закон України від 02 лип. 2015 р. № 576-VIII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19>. — Загол. з екрану.

6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Roubíčková J.

Kandidát věd, docent

Černý V.

Doktor

University of Economics, Prague, Czech Republic

REPORTING OF UNREALIZED FOREIGN CURRENCY EXCHANGE GAINS OR LOSSES ACCORDING TO CZECH ACCOUNTING STANDARDS

NEREALIZOVANÉ KURSOVÉ ROZDÍLY V ÚČETNICTVÍ ČESKÉ REPUBLIKY

In this article, the authors deal with financial reporting of unrealized foreign currency exchange gains or losses pursuant to the accounting standards for Czech Republic from 2000 to 2016 for various types of companies. Historically, there are two basic approaches – balance sheet and income statement. These approaches have different effects on the financial statements and accompanying notes and may have consequences leading to a reduction in the informational value of financial statements for external users.

Key words: *Unrealized foreign currency exchange gains or losses, costs, revenues, financial statements*

V tomto článku se autoři zabývají zobrazením nerealizovaných kursových rozdílů v účetnictví v České republice od roku 2000 do roku 2016 u různých typů subjektů ekonomiky. Historicky existují dva základní přístupy – rozvahový a výsledkový. Tyto přístupy mají různé dopady na účetní (finanční) výkazy a do komentářů k účetní závěrce a mohou mít důsledky, vedoucí ke snížení informační hodnoty účetní závěrky pro externí uživatele.

Klíčová slova: *nerealizované kursové rozdíly, náklady, výnosy, účetní výkazy*

Problematika cizí měny v účetnictví má významné souvislosti. Cizí měna při přepočtu na měnu lokální (národní) vede k nutnosti řešení kursových přepočtů, kursových rozdílů, k volbě způsobů eliminace kursových rizik na finanční situaci účetní jednotky. Cílem článku je porovnání odlišných přístupů zachycení kursových rozdílů především v podobě závěrkových kursových rozdílů u vybraných položek účetních výkazů v oblasti zúčtovacích vztahů v účetnictví v České republice v období let 2000-2016 a posouzením informačního potenciálu pro uživatele účetní závěrky.

V období do konce roku 2002 se nejprve uplatňoval tzv. rozvahový způsob zobrazení nerealizovaných závěrkových kursových rozdílů, který spočíval v tom, že dočasné změny hodnot neuzavřených položek (zejména závazků a pohledávek) vyjádřených v cizí měně denominovaných stanoveným kursem (kursem České národní banky) k závěrkovému datu byl zachycován pouze v rozvaze bez dopadu na výsledek hospodaření. K zobrazení těchto dosud neuzavřených pozic (tj. těch, které dosud nebyly uhrazeny či inkasovány) byly používány položky nazývané kursově rozdíly aktivní (pro potenciální ztráty) a kursově rozdíly pasivní (pro potenciální zisky). V rozvaze byly vykazovány v samostatné části jako dohadné a přechodné položky aktiv a pasiv. V počátečních operacích následujícího účetního období byly tyto položky odúčtovány a výše závazku a pohledávky se tak vrátila na úroveň původní hodnoty k historickému kursu, kdy závazek, respektive pohledávka vznikla. Následně byl proúčtován realizovaný kursový rozdíl ke dni úhrady závazku či inkasa pohledávky. V případě, že závazek nebo pohledávka v cizí měně nebyly vyrovnány k následujícímu rozvahovému dni, opakovaly se při účetní závěrce transakce nerealizovaných kursových rozdílů. Výsledek hospodaření byl tak ovlivněn až v době, kdy došlo k úhradě či inkasu, tím vznikl realizovaný kursový rozdíl a došlo k jeho definitivnímu vypořádání do finančních nákladů či výnosů. V případě hrozících kursových ztrát (tj. zvýšení hodnoty závazku, resp. snížení hodnoty pohledávky) v důsledku závěrkových přepočtů cizí měny na národní (lokální) měnu bylo možné tvořit rezervy na kursově ztráty tak, aby byla uplatněna zásada opatrnosti a hrozící riziko promítnuto do výsledku hospodaření. Výhodou tohoto způsobu účtování nerealizovaných závěrkových kursových rozdílů byla identifikace těchto položek přímo z rozvahy s informací, v jaké výši jsou vykázány přechodné změny cizoměnových závazků a pohledávek. Vzhledem ke skutečnosti, že tyto položky nebyly vypořádány, vykazovaly zůstatek k úhradě nebo inkasu, nebyl ovlivněn výsledek hospodaření za dané účetní období. Pokud by případná hrozící kursová ztráta byla významná, mohla účetní jednotka vyjádřit tuto pochybnost ve finančních nákladech tvorbou

rezerv. Při tomto způsobu účetního zobrazení, tedy přímo z účetních výkazů, bylo možné identifikovat, v jaké výši účetní jednotce vznikly realizované (z výsledovky z položek finančních nákladů – Kursové ztráty a z položek finančních výnosů - Kursové zisky) a v jaké výši nerealizované kursové rozdíly (z rozvahy – Kursové rozdíly aktivní a pasivní). Nebylo tedy nutno tyto položky podrobněji popisovat v komentářích (v příloze) k účetní závěrce aniž by byl ohrožen informační potenciál účetní závěrky pro externí uživatele. Tímto způsobem postupovaly veškeré účetní jednotky v České republice do konce roku 2002.

Od roku 2003 se u většiny českých subjektů začal používat výsledkový způsob účtování a vykazování nerealizovaných kursových rozdílů. K této změně došlo vzhledem k legislativním změnám příslušných předpisů a v důsledku postupné implementace mezinárodních účetních standardů IFRS/IAS do české účetní práva.

Při zachycení jednotlivých transakcí v cizích měnách a pro zahrnutí účetní závěrky zahraniční jednotky je důležitým hlediskem rozhodnutí, který směnný kurs používat a jak v účetní závěrce vykazovat vliv a finanční účinek změn směnných kursů. Uvedenou problematikou se zabývá Mezinárodní účetní standard 21 – Dopady změn směnných kursů cizích měn (dále IAS 21).

Tento standard se používá jednak při zachycení transakcí v cizích měnách, jednak při převodu účetních závěrek zahraničních jednotek, které jsou zahrnovány do účetní závěrky podniku pomocí plné konsolidace, poměrné konsolidace nebo ekvivalenční metodou.

Pro účely článku se zabýváme pouze dopadem změn směnných kursů cizích měn při zachycení transakcí v cizích měnách. Pro transakce v cizích měnách v průběhu účetního období se používá dle IAS 21 směnný kurs k datu transakce s možností použití průměrného kursu. Při vykazování k následným rozvahovým dnům (pro účetní závěrku) se používá závěrkový kurs pro peněžní položky v cizí měně (např. závazky, pohledávky); směnný kurs k datu transakce pro nepeněžní položky (např. dlouhodobý nehmotný a hmotný majetek), které jsou vedeny v historických cenách vyjádřených v cizí měně a nepeněžní položky, které jsou vedeny ve fair value vyjádřené v cizí měně, se vykáží za použití směnného kursu, který platil, když byla tato hodnota určena.

Kursové rozdíly, které vznikají při vypořádání peněžních položek (týká se závazků, pohledávek, viz výše) v průběhu účetního období nebo které vznikají u těchto položek při účetní závěrce, jsou uznány jako výsledkové ve formě nákladů nebo výnosů. Výjimka je uplatňována u čisté investice do zahraničního subjektu, kdy jsou kursové rozdíly součástí vlastního kapitálu – úprava o kursové rozdíly, až do okamžiku vyřazení čisté investice, kdy jsou následně uznány jako náklady nebo výnosy.

Při tomto způsobu jsou tedy veškeré vzniklé kursové rozdíly (mimo čisté investice do zahraničního subjektu) ať realizované či nerealizované součástí výsledku hospodaření (ve finančních nákladech a výnosech). Tím, že nejsou odděleny kursové rozdíly realizované a nerealizované a jsou účtovány výsledkově souvztačně s přímým zvýšením či snížením závazku či pohledávky, nenalezne externí uživatel v účetních výkazech oddělené informace o realizovaných kursových rozdílech a kursových rozdílech u tzv. neuzavřených operací v cizích měnách. Účetní jednotka v praxi pro účely rozborů a analýz finanční situace v oblasti cizoměnových operací zpravidla zabezpečuje pomocí analytické evidence, operativní evidence (zpravidla pouze jako interní informaci).. Výše popsany výsledkový způsob účtování realizovaných i nerealizovaných kursových rozdílů používají v současnosti veškeré subjekty v České republice.

Pro posouzení obou způsobů je nutno si odpovědět na několik otázek. Rozvahový způsob má přednost v tom, že zobrazuje zatím neuzavřené pozice v přechodných položkách, čímž zabezpečuje cíl, že do výnosů nezařazuje dosud nepotvrzené (nerealizované) zisky k rozvahovému dni. Tím, že se tyto položky neobjevují v hospodářském výsledku, nesnižují potenciálně jeho vypovídací schopnost. V případě, kdyby hrozila kursová ztráta, mohly účetní jednotky eliminovat vytvářením rezerv na kursové ztráty. Z rozvahy odborně znalý uživatel účetních informací zjistil, jaká část kursových rozdílů je ještě neuzavřená a porovnáním kursových rozdílů pasivních a aktivních mohl dojít k závěru, jaký by byl celkový vliv na výsledek hospodaření za předpokladu, že by byly kursy platné ke dni sestavení účetní závěrky reálné pro úhradu závazků či inkaso

pohledávek v cizích měnách. Nebylo tedy nezbytně nutné tyto skutečnosti uvádět v příloze. Další předností bylo dodržení zásady opatrnosti (za předpokladu současného vytvoření rezerv na kursové ztráty). Na druhé straně, podle zastánců výsledkového způsobu účtování a vykazování nerealizovaných kursových rozdílů docházelo k porušení jednoho ze základních principů účetnictví, akruálního principu tím, že výnosy a náklady byly proúčtovány (a vykázány) až v době, kdy byly uhrazeny závazky v cizích měnách nebo inkasovány pohledávky v cizích měnách.

Naopak výsledkový způsob účtování a vykazování nerealizovaných kursových rozdílů má jako hlavní výhodu dodržení akruálního principu účetnictví. Náklad (v podobě kursové ztráty) a výnos (v podobě kursového zisku) je proúčtován v době jeho vzniku, tj. jako důsledek denominace příslušné měny na národní (lokální) měnu, byť jeho platnost je pouze dočasná. Určitým nedostatkem může být možné porušení zásady opatrnosti, kdy v případě nepotvrzení příznivého kursového vývoje dochází k vykazování nereálných výnosů. Navíc tím, že se účtování a vykazování provádí souvztačně s výsledkovými účty finančních nákladů a finančních výnosů přímo na účty závazků/pohledávek, uživatel informací z účetních závěrek přímo nezjistí, jaké procento celkových kursových rozdílů představují realizované a jaké nerealizované kursové rozdílů.

Z výše uvedeného vyplývá, že obě metody mají některé přednosti i nedostatky. Pro praktické účetnictví jsou tyto úvahy akademické, neboť účetní jednotka se musí podřítit příslušným ustanovením zákonů, vyhlášek a nařízení.

Pro rozhodující posouzení správnosti použití jedné z obou metod se jako klíčová jeví odpověď na otázku, zda pouhá denominace dosud neuzavřené pozice u pohledávky či závazku je výnosem nebo není. Pro posouzení pravdivosti v českých účetních předpisech odpověď nenajdeme, protože ty se omezují na pouhý výčet položek, které mají být např. zařazeny do výnosů, než aby byla nastavena pregnantnější definice výnosu. Ale z toho, že jsou tak účtovány můžeme odvodit, že zřejmě ano.

I když účetnictví v České republice není primárně daňové, pokusíme se najít odpověď na tuto otázku v oblasti daňových norem. Odpověď na tuto otázku přináší daňová oblast, zákon o daních z příjmů 586/1992 Sb. v paragrafu 23, odst.2, písm. a) a § 23, odst. 10. Podle této normy jsou nerealizované kursové zisky součástí daně z příjmů. Přímě taxativně je zmíněna oblast nerealizovaných kursových rozdílů v pokynu GFŘ D-6 (dříve D-300) k § 23, kde je v bodě 3 uvedeno, že „kursové rozdílů zúčtované v souladu s účetními předpisy na vrub nákladů nebo ve prospěch výnosů k rozvahovému dni jsou součástí základu daně z příjmů bez ohledu na to, k jakému výdaji (či příjmu) se vztahují.“

Průlom v této otázce však přinesl rozsudek Nejvyššího správního soudu (NSS) čj. 5 Afs45/2011-94, kde se konstatuje, že „nerealizované kursové rozdílů nepředstavují zdanitelný příjem, neboť vznikají pouze na základě přepočtu a nemají žádný relevantní základ v nakládání s majetkem (operativní činnost podnikatelského subjektu), nemají žádný vliv a dopad na hospodářskou produktivitu, resp. výsledek hospodaření. Jedná se o de facto pouze o virtuální zisky (nebo ztráty)“. NSS navíc zdůrazňoval, že je třeba rozlišovat mezi „kursovými rozdílů“ vzniklými pouhým přepočtem (nerealizované) a skutečnými „kursovými zisky nebo ztrátami.“⁹

Jsme si vědomi, že v primárně nedaňovém účetnictví neznamená skutečnost (navíc nejednoznačná), že některá položka nemá tvořit daňový základ, a že také nemá být účtována a vykazována z účetního hlediska jako výnos. Avšak domníváme se, že by při použití výsledkového způsobu měla být důsledně použita analytická evidence a odpovídající komentář, uveřejněný v příloze k účetní závěrce. Možným řešením by mohlo být zavedení nepřímého způsobu proúčtování výsledkové metody, tj. že by souvztačně s náklady či výnosy nebylo účtováno o snížení/zvýšení pohledávky/závazku, ale nepřímě by bylo obnoveno účtování pomocí položek - Kursové rozdílů aktivní/pasivní.

Výše uvedený judikát Nejvyššího správního soudu rozvířil diskusi o správnosti řešení problematiky nerealizovaných kursových rozdílů. Avšak převážná většina diskusních příspěvků se zabývá touto problematikou z daňového hlediska, tj. řeší otázku, zda je či není kursový zisk

⁹ Volně zpracováno podle Šletr, V. – Daňové informace – nerealizované kursové rozdílů –[www.dan-poradce/informace/Info 24.pdf](http://www.dan-poradce/informace/Info%20.pdf), ověřena správnost materiálů, na které se autor odvolává.

zdanitelným příjmem, tj. zda výnos z této operace má být zdaněn v účetním období, ve kterém byl proúčtován. Diskutujícími jsou zpravidla daňoví poradci. Podstatně méně lze nalézt příspěvků, které by se zabývaly touto problematikou z účetního hlediska, tedy tím zda pouhá změna kursu k závěrkovému datu má či nemá být výnosem nebo nákladem.

Z názorů daňových poradců uvedeme několik příkladů. Daňová expertka Ivana Pilařová v příspěvku „Nerealizované kurzové rozdíly ve světle nejnovějšího rozsudku NSS“ kromě jiného uvádí: „V tomto rozhodnutí Nejvyšší správní soud judikoval, že přestože se nerealizované kurzové zisky podle účetních metod zahrnují do výsledku hospodaření, se z hlediska daně z příjmů nejedná o zdanitelný příjem.... Ziskem může být pouze zhodnocení koruny vůči zahraniční měně doprovázené fyzickým tokem peněz, které je ovšem jasné až k datu uskutečnění operace... Pro praxi je důležité zdůraznit, že soud se v rozhodnutí detailně ani nezabývá technikou, jakou by měly být kurzové zisky zdaněny, ani problematikou nerealizovaných kurzových ztrát a jejich (ne)zahrnutí do základu daně. To je poměrně podstatné východisko především pro tvorbu závěrů ve vztahu k účtu „kurzových ztrát“, na kterém vznikají kurzové ztráty z přepočtu pohledávek a závazků k rozvahovému dni... Z účetních předpisů i nadále plyne povinnost přeceňovat závazky a pohledávky, vzniklé v cizích měnách aktuálním kurzem ČNB k rozvahovému dni a vzniklé kurzové rozdíly účtovat výsledkově. Takto vzniklé kurzové rozdíly se stávají součástí účetního výsledku hospodaření s tím, že ani účetní předpisy, ani zákon o daních z příjmů nestanoví žádnou výjimku... Podle mých dostupných informací se státní správa se závěry uvedenými v judikátu Nejvyššího správního soudu neztotožňuje. S velkou pravděpodobností nebude vydáno žádné souhlasné stanovisko, bohužel je možné, že nebude ze strany státní správy vydáno žádné (ani nesouhlasné) stanovisko a věc zůstane oficiálně nekomentována.“

Dne 15. listopadu 2013 zveřejnilo Generální finanční ředitelství (GFŘ) Informaci k problematice nerealizovaných kurzových rozdílů. V této informaci upozorňuje na to, že zákonné opatření senátu o změně daňových zákonů novelizuje ustanovení zákona o daních z příjmů ve vztahu k účetnictví poplatníka. Bylo tím odvozeno, že nerealizované kurzové rozdíly budou zahrnuty do základu daně ve zdaňovacím období, v němž se o nich účtuje. Tato novelizace reagovala především na rozsudky Nejvyššího správního soudu č.j.5 Afs45/2011 a 5 Afs56/2012-37, podle kterých nejsou nerealizované kurzové zisky zdanitelným příjmem a mají být zahrnuty do základu daně až v okamžiku jejich realizace. Navzdory těmto úsudkům zastávala finanční správa názor, že i podle současného znění příslušného ustanovení se nerealizované kurzové rozdíly zahrnují daňově do období, v němž se o nich účtuje.

O tom, jak je oblast účetnictví složitá, svědčí počet legislativních změn. Podle Ladislava Minčíče z Hospodářské komory ČR a dřívějšího prvního náměstka ministra financí ČR prošla tato oblast od roku 2000 přibližně 250 změnami. „Zákon o účetnictví se v posledních 15 letech měnil pouze 30 krát, ale podzákonné normy a standardy doznaly na 230 změn.“

Pro ilustraci celkového vlivu na výsledek hospodaření podniku při obou způsobech účtování kurzových rozdílů uvedeme jednoduchý příklad.

Příklad:

Dne 15. prosince 2015 vznikla podniku X pohledávka vůči firmě Y, vyjádřená v cizí měně ve výši 10 000 EUR. Podnik používá denních kurzů (k uvedenému dni kurs činil 26,425 CZK/1 EUR). K závěrkovému dni firmy X 31.12.2015 (kurs činil 26,657 CZK/1 EUR) vznikl závěrkový kurzový rozdíl. Pohledávka byla inkasována dne 17. ledna 2016 při kursu 26,590 CZK/ 1 EUR).

Při použití rozvahového způsobu bude pohledávka ke dni vzniku oceněna ve výši 264 250 CZK, k závěrkovému dni bude přeceněna na 266 570 CZK. Hodnota pohledávky se tedy zvýší o 2 320 CZK, vznikne rozvahová položka kurzový rozdíl pasivní a výsledek hospodaření roku 2015 nebude ovlivněn. 1. ledna 2015 se hodnota pohledávky v CZK vrátí k původnímu ocenění ke dni uskutečnění účetního případu (15.12.2015), tj. na hodnotu 264 250 CZK. Dne 17. ledna 2016 dojde k inkasu pohledávky 10 000 EUR denominovaných na 265 900 CZK. V tomto okamžiku dojde ke vzniku realizovaného kurzového rozdílu ve výši 1 650 CZK ve formě finančního výnosu (kursového zisku).

Při použití výsledkového způsobu bude pohledávka ke dni uskutečnění účetního případu oceněna také ve výši 264 250 CZK, k závěrkovému dni bude přeceněna na 266 570 CZK. Avšak v souladu s platnými účetními (i daňovými předpisy) dojde k proúčtování finančního výnosu (nerealizovaného kursového zisku) a tím i ke zvýšení výsledku hospodaření podniku o 2 320 CZK. Dne 17. ledna 2016 bude inkasována částka 10 000 EUR, denominovaná na 265 900 CZK. Dojde k proúčtování kursového rozdílu ve výši 670 CZK, ve formě finančního nákladu (realizované kursové ztráty) a bude o tuto kursovou ztrátu ovlivněn výsledek hospodaření v roce 2016.

Tabulka 1

Dopady na výsledek hospodaření a řešení závěrkových kursových rozdílů

Způsob	Hodnota 1	Hodnota 2	Hodnota 3	VH 1	VH 2	Suma VH
Rozvahový	264 250	266 570	265 900	0	0	+1 650
Výsledkový	264 250	266 570	265 900	+2 320	- 670	+1 650

Tabulka 1, zdroj vlastní

Vysvětlivky:

Hodnota 1 = hodnota pohledávky v CZK ke dni 15.12.2015

Hodnota 2 = hodnota pohledávky v CZK ke dni 31.12.2015

Hodnota 3 = hodnota pohledávky v CZK ke dni 17.1.2016

VH 1 = výsledek hospodaření roku 2015

VH 2 = výsledek hospodaření roku 2016

Suma VH = kumulovaný výsledek hospodaření za roky 2015/16.

Závěr

Z výše uvedeného příkladu vyplývá, že z hlediska kumulovaného výsledku hospodaření nedochází za obě období ke vzniku rozdílu. Avšak při použití výsledkového způsobu účtování kursového rozdílu dochází k ovlivnění výsledku hospodaření v jednotlivých letech, což může hrát významnou roli u dlouhodobých závazků a pohledávek při velkém objemu cizí měny (a následně i v daňových dopadech), zejména pokud se k datu uskutečnění úhrady, resp. inkasa doposud očekávaný zisk nepotvrdí.

Problematika nerealizovaných kursových rozdílů by si zasloužila širší diskusi i na poli účetním, nejen daňovém.

Literatura:

1. Zákon č. 586/1992 o daních z příjmů ve znění pozdějších doplňků a novel.
2. Pokyn GFR D-6.
3. Šletr V., dle www.dan-poradce.cz/informace/Info24.pdf.
4. Časopis Týden č.15/2016 – Chaos v zákonech: vyhozených 500 miliard ročně, str. 46-48.
5. Český účetní standard pro podnikatele – č. 006.
6. Český účetní standard pro podnikatele – č. 019.
7. Vyhláška č 500/ 2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991Sb, o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů, pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví.
8. Mezinárodní standard IAS/IFRS č. 21 – dle <http://www.kacr.cz/ifrs-a-ifric-dosud-neschvalene-eu>.
9. www.danarionline.cz/rozhovory-reportaze/ivana-pilarova/.
10. cfworld.cz/informace-gfr-k-problematice-nerealizovanych-kurzovych-rozdilus-ohledem-na-judikaturu-nejkvyssiho-spravniho-soudu-2749.

Brukhanskyi R.F.

Doctor of Economic Sciences

Ternopil National Economic University, Ukraine

EXPANSION OF ACCOUNTING SUBJECT: STRATEGICAL ASPECT

The problem of need to improve accounting system in accordance with the requirements of strategic management was investigated. From the standpoint of improving the business accounting system the main directions of extension of business accounting subject concerning ensuring its strategic orientation were outlined: reflection of future facts of economic life; definition of the environment components as objects of strategic account; introduction of new types of strategic accounting objects with expenses capitalizing (intellectual capital, knowledge, etc.): financial parameters of new objects of strategic accounting; non-financial parameters of new objects of strategic accounting.

Keywords: *strategic accounting, strategic management, the subject of accounting.*

All scientists considering the problem of the need to improve accounting in accordance with the needs of strategic management can be divided into two groups.

The first group representatives only emphasize the existence of unmet needs on the part of strategic management of enterprises in the accounting information of strategic nature and on the need to conform the accounting system to such requirements. At the same time the authors do not specify what kind of management needs should be satisfied and what should be improved in the accounting system. The main goal of the first group researchers is only a statement of the problem existing concerning non-compliance of the current accounting system with the requirements of strategic management, making calls concerning the need of transformation of the existing approaches to the accounting systems building for business accounting could become a valuable tool for strategic management.

The representatives of the second group, together with a statement of the need to reform the business accounting system towards the provision of strategic guidance, offer their own versions of the process practical realization. In particular, the authors found such "bottlenecks" of the accounting system, which must be "advanced" on the basis of different approaches use (improving of accounting methods, clarifying the accounting object, functions change, etc.) in order to provide business accounting information for formulation and implementation of corporate strategies.

One of the most actual directions of accounting system development and problematic issues that need urgent solution is to expand the business accounting object, as a part of dataware of enterprise strategic management. According to the analysis results, which was carried out, the following directions of proposals concerning improvement the object of strategically oriented accounting system, based on consideration of existing deficiencies of financial accounting system were identified (Fig. 1).

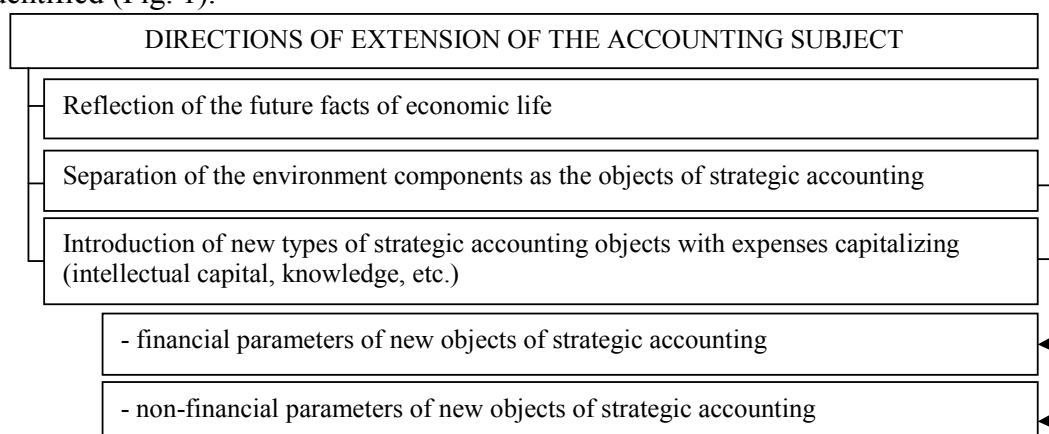


Figure 1. Directions of accounting subject extension as a part of dataware of strategic management of the enterprise

Today among national researchers there is no unity in the approaches to understanding the matter of the business accounting object as practice. Existence of such a situation, on the one hand, reflects the efforts of scientists to align theoretical and methodological aspects of the accounting science with the new economic conditions and changes in the nature of economic activity of enterprises, on the other hand – it shows shortcomings of modern theory of business accounting. So, today, scientists propose various options for using new methodological tools for further development of accounting science. For example, V. Zhuk proposes to use institutional economic theory to solve this problem, O. Petruk – the theory of systems, M. Pushkar – the theory of accounting intellectualization.

Changing the business accounting object as practice with the changes of economic system in the process of historical development of the accounting science is fairly typical phenomenon. This is due to the fact that over time significant changes take place in the operating conditions of enterprises and in the structure of main production factors, necessary for their successful work, priority of these factors changes. Thus, changes in the assets structure and liabilities of the companies, appearance of their new kinds, suggests the need to change the requirements (rules,

postulates, principles, qualitative characteristics of the accounting information, etc.) concerning their accounting reflection and change of meaningful understanding of the business accounting object in general.

As it was mentioned by professor V. Zhuk, whatever the business accounting object is in its current interpretation, it depends on the level of economic development [1, p.17]. However, we believe that accounting object is more close not to the economy as a whole, but to those management systems, for efficient functioning of which the accounting information is used, and to changing of conditions, in which these information systems function. Therefore, with appearance and conceptualization of strategic management new requirements for accounting information appeared, which led to the need for clarification (expansion) of the business accounting object, which will act as the main element of the accounting and analytical support of the facilities' strategic management.

K. Ward also mentions the need to change the accounting subject and according to him strategic decisions should be made only after comprehensive assessment of their impact on the financial results, which requires that the current accounting system would operate within a specific business strategy and suit it [4, p. 21]. Accordingly, the subject of strategic accounting is an activity of the enterprise in the context of specific business strategy, which provides the need of accounting display of business transactions and preparation of strategic accounts within a specific business strategy. Therefore, together with matter deepening of the accounting subject by means of its expansion, one should take into account the peculiarities of operation of the system of strategic management of enterprises, which provides practical implementation of strategic management through definition of strategic business units and relevant strategic business areas. On this basis structuring of the accounting subject as element of information support of strategic management should be made based on consideration of existing types of enterprise strategies.

Let us consider more particularly each of possible ways to expand the business accounting subject.

Showing future facts of economic life in the business accounting system. According to the traditional approach performed facts of economic life (actions and events) and their consequences reflected in business accounting. However, today's approach, based on a certain set of conceptual principles and set of business accounting principles does not allow to create the necessary preconditions for effective formulation and implementation of business strategy, particularly in the part of strategic alternatives development. Thus, according to the professor M. Pushkar, due to different reasons, accounting does not meet the requirements of the market economy, which is an evidence of the fact that it does not pay enough attention to track modern and strategic aspects of the enterprise activity in subsystems of operational and strategic level of management through its inherent property - tracking the facts for the last very long period (quarter, semester, year) [3, p. 93].

If today the need of forecast accounting information occurs only in a specific group of users – strategic management, in future the range of such users can be greatly increased. For example, in the practice of U.S. companies the forecast accounting information is widely used in the accounting of financial investments, insurance contracts, deferred taxes and benefits, based on the prices of shares.

Because of the problem of accounting information retrospective it is necessary to expand the accounting system in time, that in general will change the attitude to the accounting system from the side of the users concerned and will ensure its appropriateness to their growing requirements. According to Mr. P. Kutsyk, the extended information system of accounting as the way of displaying the facts and events that took place, and simulation of such events for variant analysis and decision-making is closely linked with the strategy of the enterprise [2, p. 58]. Therefore, the "temporal" extension of the accounting system is one of the ways to ensure its adequacy to the needs of its users and is the way of increasing the effectiveness of the system of strategic management of enterprises in general.

Showing the environment objects in the accounting system. According to the latest actual trends of development of the strategic management concept the scholars pay more attention to the

external environment of the enterprise, because of economy globalization, it postindustrialization (significant development of the service sector) and innovatization (increase in the share and role of intellectual capital in the enterprise activity) the level of environment dynamism increases and new requirements for operation of enterprises themselves (distribution of existing and attraction of new resources, the choice of strategic alternatives, etc.) are put forward.

In the late 70's - early 80-ies of the XXth century the "environmental" school was formed in the sphere of strategic management (B. Astley, C. Oliver, D. Pew, J. Freeman, M. Khann and others), who coming from the research in biology formed an approach, according to which the enterprise is a passive object, since the process of forming and realization its strategy depends only on the state and changes of its external environment. In order to obtain competitive advantages in the future, the enterprise must adequately respond to the environment changes, basic skills, which enterprise managers must have, is adaptability to external forces. The use of this approach in relation to the business accounting system would require making significant changes in accounting methodology, including widespread introduction of indirect methods for assessing the accounting objects, refusal to consider the capitalization of costs as the main management object from the position of existing system of accounting information forming.

Common approach, which a great number of researchers in the strategic account field follow - is building the strategically oriented accounting system, which would simultaneously provide submission of the information about internal and external environment as a basis for making strategic management decisions. Only under such conditions, according to K. Ward, the system of strategic accounting management would bring positive results for the process of strategic analysis, planning and control, when it will be suitable for operation in a changing, evolving environment [4, p. 7]. Therefore, on the author's mind, the need to expand the administrative management object and its inclusion to the elements of enterprise environment is of no doubt.

All researchers, who consider the environment and its elements as an integral part of business accounting object can be divided into two groups.

The first group representatives (I. Kryshchuk, D. Lozovyytskyi etc.) offer to include environment of the whole enterprise, without separation of its components to business accounting objects. Development of strategic accounting concept, which occurred mostly due to increasing demands of users, influenced forming of goals and tasks of the strategic accounting as a functional direction of business accounting, which respectively, requires forming and elaboration of its principles (I. Alexeieva, S. Golov, Z. Udalova). Introduction to scientific use by the authors and substantiation of the new accounting principles is carried out in order to establish theoretical and methodological prerequisites for evaluation and reflection of the environmental components of the enterprise. In general, the first group representatives offer to reflect the whole enterprise environment in business accounting, without exception.

The second group representatives (I. Bohataia, A. Fatenok-Tkachuk and K. Zamoyska, V. Khomka and G. Bryk etc.) consider the enterprise macroenvironment as a new component of the business accounting object. The researchers believe that for efficient strategic management it is obligatory required to monitor the external macroenvironment, control the risks and dangers, which constantly occur. Accounting identification, assessment and reflection of external influence factors allows to track permanent changes, which occur in macroenvironment and respond to them in time, creating conditions for improving the efficiency of the enterprise work.

An important feature, which necessarily should be noted, is that when considering the entire microenvironment as an object of business accounting, the obtained information can be used to control it, because it can influence the microenvironmental components as a result of taking management decisions. At the same time, the enterprise management cannot influence macroenvironment; however the accounting information about it is needed for development and successful implementation of the strategy. Accordingly, it can be managed also on the basis of accounting information about microenvironment, which can't be said about macroenvironment, the information about which is collected and provided to users for enterprise management. On the basis of the accounting information about macroenvironment it is impossible to conduct direct

management as a process of targeting influence, since macroenvironment is not under the influence of management. Therefore, in this case, it is more appropriate to use the concept of adaptation of the process of enterprise functioning, building and implementation of its strategy to changes of macroenvironment.

On the assumption of the aforesaid, we consider that the accounting subject can be extended only in part of enterprise microenvironment, and the information about its macroenvironment should be collected with the help of strategic analysis system not on regular basis, as the accounting system does, but in case of need at the appropriate request from the side of enterprise management. In our opinion, at the present development level of accounting methodology it is impossible to provide reflection of changes all the macroenvironment factors in business accounting system, in particular, such as: global environmental changes; depletion of natural resources; limited agricultural lands; lack of resources and raw materials; growth of environmental pollution; change of state influence on the economy; changing of regulatory and legal basis; changing of cultural values and norms of behavior etc.

We should also define a group of researchers in the field of business accounting (M. Bolduiev, G. Krohicheva, N. Tarasiant, T. Odintsova, V. Semaniuk, I. Khakhonova and N. Khakhonova), who simultaneously indicate a need to expand the business accounting object in time and space. On their mind, extension of business accounting object in time and space is an important prerequisite to be used as a basis in development of strategic accounting system of enterprise. Using this prerequisite involves not only improving the content of the business accounting object, but also improving the business accounting methodology in order to provide information about environmental objects to the interested users. Existence of such views of the authors demonstrates the complexity of the approach applied by them, which in general allows us not only to make the business accounting system closer to the needs of certain groups of the accounting information users, but also to build a universal model of the accounting system changes within development of the business accounting service function as a practice, the end result of which is creation of the accounting information product.

Introduction of new types of objects of strategic accounting by means of expenses capitalizing (intellectual capital, knowledge) and building the system of financial and non-financial parameters. In addition to the environmental objects, using which it is offered to extend the business accounting object and to form the object of strategic business accounting more precisely, the researchers also identify other new accounting objects, which management at the enterprise has strategic orientation and on which its strategic stability depends much. Accounting display of such objects in most cases is prohibited by the current accounting standards (MSFZ, P(S)BO, etc.) due to inability to ensure their accurate identification and objective accounting estimation.

In most cases, these objects are associated with intellectual and innovation activities of enterprises, so they have additional competitive advantages. Since it's rather difficult to measure the results of intellectual activity, a considerable number of proposals concerning their accounting displaying concerns purely theoretical aspects, without specific methods disclosing. In order to ensure practical implementation of such proposals it is necessary to take into account lack of such facilities in the national accounting standards, particularly in P (S)BO 8 "Intangible assets". This causes a number of problems because, first, it is necessary to detect differences between innovations and intellectual capital, and intangible assets, intellectual property and NDDKR expenses, and then to talk about the possibility of their inclusion in the accounting system.

After the XVIII-th World Congress of Accountants, which took place in 2010 in Kuala-Lumpur (Malaysia), where a decision was taken concerning the need to expand the financial statements of companies with nonfinancial parameters, a significant number of proposals appeared for development and improvement of accounting non-financial accounting, particularly as a dataware tool for strategic management. Non-financial accounting allows to give the enterprise management the information, which is absent in traditional financial accounting or concerning those resources of the enterprise, for which it is impossible to provide a reliable estimation or there is no evidence concerning possibility of their obtaining at use of future economic benefits. At the same

time, these resources are the objects of strategic management, as they play an important role in maintaining strategic stability of the enterprise and obtaining of competitive advantages.

Thus, in terms of realization of strategic approach to the enterprise management it is necessary to develop the set of non-financial parameters of strategic orientation of the enterprise activity, that is those parameters, which would ensure successful fulfillment of the processes of forming, implementation, evaluation and monitoring of the enterprise strategy.

Conducted analysis of the researchers' approaches to improvement the accounting system for provision of its strategic orientation allowed to reveal the following directions of extension of the accounting object: reflection of future facts of economic life; definition of the environment components as the objects of strategic accounting; introduction of new types of objects of strategic accounting by means of expenses capitalizing (intellectual capital, knowledge, etc.); financial parameters of new objects of strategic accounting; non-financial parameters of new objects of strategic accounting.

Extension of the accounting subject against the background of selected directions allows to ensure conformity of the information, generated with the accounting system, with strategic management needs and allows to provide information support of the processes of formulation, development, implementation, evaluation and monitoring of enterprise strategy fulfillment.

References:

1. Zhuk V. M. Deepening the matter of the business accounting object / V. M. Zhuk // Accounting and finances of agro-industrial complex. – 2012. – No. 1. – p. 16-23.
2. Kutsyk P. O. Conceptual approaches to consideration of the information accounting systems in corporate management / P. O. Kutsyk // Accounting and finances. – 2013. – No. 4 (62). – p. 52-60.
3. Pushkar M. S. Creating a modern accounting system focused on the needs of the market environment / M. S. Pushkar // Innovative economy. – 2010. – No.5. – p. 92-96.
4. Ward K. Strategic management accounting / Keith Ward. – M.: Closed corporation «Olymp-Business», 2002. – 448 p.

Banasko T.M.

PhD, Associate Professor

International Humanitarian University (Odessa)

Varicheva R.V.

PhD, Associate Professor

Odessa Institute of Trade and Economics of KNTEU

REGISTRATION-ANALYTICAL MAINTENANCE OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Банасько Т.М.

к.е.н., доцент

Міжнародний гуманітарний університет (Одеса)

Варічева Р.В.

к.е.н., доцент

Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено особливості обліково-інформаційного забезпечення управління підприємством для реалізації стратегії його розвитку

Ключові слова: розвиток, стратегія розвитку, облікова політика підприємства, обліково-аналітичне забезпечення управління

The features of accounting and information management software company to implement its development strategy

Key words: development, strategy development, accounting policy, accounting and analytical support of management

Підприємство як основний елемент різних галузей економіки на мікрорівні за рахунок відповідної організаційної структури, системи управління та виробничого процесу створює

суспільно корисну продукцію (роботи, послуги). На ефективність господарської діяльності підприємства чинять вплив різноманітні численні фактори, серед яких інтереси власників, розгалуженість організаційної структури, рівень конкурентоспроможності та якість продукції (робіт, послуг), рівень інноваційності діяльності тощо. В умовах кризових явищ в економіці кожному суб'єкту господарювання досить актуально не лише не втратити існуючі позиції на ринку, а й здійснювати управління поточною діяльністю з урахуванням стратегії розвитку. Для управління розвитком підприємства вирішальне значення має інформація, яка формується із зовнішніх і внутрішніх джерел.

Дослідженню проблем досягнення стійкого економічного розвитку підприємства присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених (Р. Акофф, И. Ансофф, О.В. Ареф'єва, А. Гапоненко, А.В. Грачев, А.Г. Гринберг, Л. Довгань, Г. Кіндрацька, В.В. Ковалев, Б. Колас, Д. Морисей, А.П. Наливайко, О.В. Раєвська, Р.С. Сайфуллин, Д. Форрестер, Н.В. Шандова, А.Д. Шеремет та ін.). В кінці ХХ ст. вчені почали активно обговорювати проблеми прогнозування й планування, пов'язані зі стратегічним управлінням, досягненням конкурентних переваг, формуванням позитивного іміджу підприємства тощо на основі інформації стратегічного характеру. Оскільки здійснення ефективного управління неможливе без достовірної, аналітичної, повної та вчасної інформації, переважна частина якої формується у бухгалтерській звітності та відповідним чином аналізується, актуальним є дослідження напрямів удосконалення можливостей обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємства.

Метою дослідження є визначення можливостей забезпечення управління розвитком підприємства на основі бухгалтерської інформації.

Будь-яке підприємство в сучасних умовах господарювання переслідує відповідні цілі, пов'язані зі стратегічним розвитком. Застосування наукових підходів до стратегічного управління підприємством передбачає, що розвиток є одночасно складним процесом і результатом змін. Розвиток суб'єктів господарювання має визначальне значення на різних рівнях економіки: на мікрорівні розвиток підприємства сприяє оптимізації використання наявних ресурсів, на макрорівні – створює умови з метою підвищення інвестиційної привабливості економіки країни. Крім того, особливого значення набуває розвиток вітчизняних підприємств виробничого характеру. В сучасних умовах на фоні значного коливання валютних курсів гостро постає потреба створення і впровадження технологій ресурсо- та енергозберігання, що визначає потребу в інноваційних рішеннях та забезпеченні їх фінансування. Розвиток підприємства досягається, передусім, якісними змінами, що забезпечують функціонування суб'єкта в несприятливих умовах зовнішнього та внутрішнього середовища, підвищення конкурентоздатності та якості продукції (робіт, послуг).

За визначенням вчених [5, с. 77], розвиток пов'язаний зі зміною відкритої системи в просторі й часі, що характеризується визначенням нових глобальних цілей і формуванням стратегії розвитку. Відповідно, розвитку як процесу характерні часова й просторова визначеність, формулювання цілей зміни економічного стану підприємства, тому розвиток пов'язаний зі стратегією діяльності підприємства. Розвиток передбачає стійкість системи як здатність переходити до нового стану зі збереженням при цьому своєї цілісності [9]. Це означає, що підприємство якісно змінюється з одночасним збереженням своєї функціональності, а розвиток передбачає процес кількісно-якісних змін в системі, що підвищують її адаптивність до зовнішнього середовища та ефективність функціонування.

Існує також підхід [1], за яким розвиток розглядається одночасно як процес і як результат змін. Так, процес змін означає послідовність дій, що призводять до зміни стану системи, а результат – досягнутий новий стан. Відповідно, зміни, що відбуваються на рівні підприємства, передбачають організаційні зміни, пов'язані зі здійсненням інновацій, застосуванням нових методів управління.

В цілому об'єктами розвитку в економіці можуть бути галузь економічної діяльності, підприємства, тому розвиток можна розглядати на макро- та мікрорівні. За визначенням

Г.С. Вечканова та Г.Р. Вечканової, розвиток на макрорівні – це процес структурних змін в економіці, обумовлений коливаннями в співвідношеннях між споживанням та інвестиціями, внаслідок що призводить до зміни валового національного продукту і доходу на душу населення; на макрорівні – це процес зміни станів підприємства, зокрема економічного зростання і економічного спаду [2, с. 793].

З філософської точки зору [8, с. 555], зміни можна визнати розвитком, якщо дотримуються наступні умови: незворотність, спрямованість і закономірність. Незворотність означає, що підприємство змінюється в процесі своєї діяльності, якщо порівнювати його первинний стан і умови діяльності. Спрямованість змін означає, що вони відбуваються в певному напрямі впливу на конкретний об'єкт, зокрема структурний підрозділ або підприємство в цілому. Закономірність змін передбачає причинно-наслідкові зв'язки між факторами й результатом змін. Такий підхід до сутності розвитку у зв'язку з його вагомим значенням для життєдіяльності суб'єкта господарювання підвищує актуальність застосування нових підходів до управління розвитком і відповідного забезпечення управління підприємством.

Отже, управління розвитком підприємства означає здійснення керуючого впливу на процес забезпечення удосконалення в системі суб'єкта господарювання, а також створення умов для ефективної діяльності підприємства в середовищі, що постійно змінюється. Відповідно, управління розвитком сприяє досягненню кількісних, а отже, якісних і структурних змін, що обумовлюють появу нових характеристик економічної системи.

Досягнення змін у майбутньому потребує належного інформаційного забезпечення управління розвитком підприємства, тобто сукупності заходів зі створення умов для належного обліково-аналітичного забезпечення управління. Серед заходів власників та управлінського персоналу слід виділити відповідну організацію бухгалтерського обліку та економічного аналізу або удосконалення функціонування обліково-аналітичної системи, виходячи з обраних пріоритетів розвитку. Таким чином, базовим елементом системи управління розвитком підприємства є визначена власниками (управлінським персоналом) підприємства стратегія його діяльності з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників. Процесу прийняття рішень як складової управління та досягненню ефективності управлінського впливу на господарську діяльність підприємства сприяє здійснення економічної діагностики управлінським персоналом. Відповідно, функціональними інструментами досягнення стратегічних цілей є взаємопов'язані економічною політикою підприємства організаційно-виробнича структура підприємства, гнучка до впровадження інноваційних рішень, зв'язки з контрагентами та споживачами, кваліфіковані трудові ресурси, матеріально-технічна база. Реалізація політики зі стратегічного розвитку за допомогою управління потребує відповідного обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Оскільки гостро стоїть питання формування повної і достовірної аналітичної інформації, адаптованої до конкретних завдань, що виникають в процесі оптимізації управлінських рішень, з урахуванням визначених вченими видів розвитку підприємства [1; 3; 5; 6; 7; 9] визначено можливості обліково-аналітичного забезпечення управління стратегічним розвитком (табл. 1).

Визначені можливості обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства з урахуванням його видів дозволяють констатувати, що здійснення економічного аналізу з урахуванням стратегії розвитку підприємства сприяє виявленню зв'язків між окремими об'єктами стратегічного управління, обґрунтуванню мети і виборі ефективних варіантів рішень.

Для управління розвитком підприємства здійснення такого аналізу дозволяє зменшити невизначеність ситуацій і ризиків, пов'язаних з вибором стратегії розвитку. Складність використання облікової інформації для прогнозування розвитку підприємства обумовлена тим, що стратегічні рішення найчастіше можуть передбачати лише вибір варіанту, що забезпечить максимальну економічну вигоду підприємству, навіть якщо такий вибір

передбачає лише менші збитки порівняно з альтернативними варіантами.

Таблиця 1

Обліково-аналітичне забезпечення розвитку підприємства з урахуванням його видів

Види розвитку	Зміст	Обліково-аналітичне забезпечення
Економічний	Вид розвитку, що характеризує настання якісних змін через досягнення ефективності діяльності підприємства. Ефективність означає перевищення результатів діяльності, порівнюючи з витратами або ресурсами. При загостренні конкуренції економічний розвиток забезпечується за умов постійного удосконалення управління, оптимального використання внутрішніх і ринкових можливостей, впровадження інновацій та підвищення якості продукції, скорочення виробничих витрат і зниження підприємницьких ризиків	Наявність кваліфікованого персоналу для ведення обліку та здійснення аналізу, а також обґрунтування стратегії розвитку. Комп'ютеризація облікового процесу, формування за даними бухгалтерського обліку аналітичних даних для визначення показників економічного розвитку (показники рентабельності, прибутку, доходу, частка підприємства на ринку, ринкова вартість підприємства тощо).
Саморозвиток	Вид розвитку, що досягається на основі самоорганізації і саморегулювання підприємства як системи. Керований розвиток передбачає застосування комплексу управлінських дій для відповідного спрямування розвитку. Поєднання саморозвитку та керованого розвитку потребує балансування зовнішнього і внутрішнього управління	Передбачення в обліковій політиці положень щодо комплексного аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку на основі облікових даних. Удосконалення організаційної структури та відповідне налагодження документообороту, розробка внутрішньої звітності, підвищення кваліфікації облікового персоналу
Інвестиційний	Характеризується змінами в структурі джерел фінансування та напрямками їх використання, внаслідок чого змінюється фінансовий стан підприємства. Інвестиційна привабливість зростає за рахунок інноваційної активності. Інвестиції в інновації, що характеризуються високим рівнем ризику, сприяють отриманню підприємством конкурентних переваг і збільшенню прибутку. Дефіцит власних фінансових ресурсів, висока ціна позикового капіталу, значний рівень ризиків знижують темпи інвестиційного розвитку підприємства	Формування за даними бухгалтерського обліку аналітичних даних для визначення показників фінансового стану підприємства. Розробка облікової політики підприємства з визначенням вимог до інформативності звітності (зокрема, Приміток до річної фінансової звітності) для інвестиційної привабливості підприємства
Еволюційний	Розвиток, що пов'язаний з адаптацією до змін у зовнішньому середовищі шляхом ефективного використання ресурсів, створення гнучкого виробництва. Стрімкості розвитку сприяє зміна діяльності на основі інновацій	Формування інформаційних даних для обґрунтування доцільності впровадження інноваційних рішень в діяльність підприємства, забезпечення пошуку напрямів розвитку та економічного росту
Соціальний	Характеризується необхідністю організації і мотивації праці на основі створення умов праці та відповідного розвитку інфраструктури підприємства. Передбачається необхідність наявності персоналу певного рівня кваліфікації, надання соціальної захищеності. Соціальний розвиток підприємства може бути визначений за показником кількості створених робочих місць	Розробка облікової політики підприємства з урахуванням положень колективного договору, визначення методики формування резервів для гарантування соціальних гарантій працівникам. Оприлюднення інформації про соціальну спрямованість діяльності підприємства, зокрема за допомогою Приміток до річної фінансової звітності
Екологічний	Вид розвитку, пов'язаний з охороною навколишнього середовища. Має важливе значення для якості продукції та її конкурентоздатності. Управління розвитком пов'язане з особливостями використання токсичних матеріалів, наявністю відходів, що потребують вторинної переробки, підвищенням вимог до безпеки продукції тощо. Екологічному розвитку сприяє впровадження міжнародних стандартів якості, використання ресурсозберігаючих технологій, утилізація відходів	Розробка облікової політики підприємства з урахуванням міжнародних стандартів якості. Оприлюднення інформації про використання підприємством ресурсозберігаючих технологій, утилізацію відходів, зокрема за допомогою Приміток до річної фінансової звітності
Сталий	Сталий розвиток інтегрує соціальний, економічний та екологічний розвиток, що сприяє забезпеченню збалансування технологічних змін із соціальним добробутом і екологічною рівновагою, розподілу капіталовкладень з урахуванням оптимальної експлуатації ресурсів. Передбачає економічне зростання з урахуванням збереження навколишнього середовища	Формування за даними бухгалтерського обліку аналітичних даних про діяльність підприємства з урахуванням інфляційних процесів в економіці і коливання валютних курсів для вжиття превентивних заходів, коригування організаційних та інноваційних рішень

Поточний стан ділового середовища є досить мінливим, тому стратегічні цілі та завдання можуть втратити актуальність або навіть стати недосяжними. Тому обліковою політикою підприємства доцільно передбачати систематичне спостереження і оцінку факторів середовища діяльності, встановлення зв'язку між ними, виявлення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз зовнішнього середовища.

Постійний аналіз ситуації та ключових чинників успіху є основою формування конкурентоздатної стратегії розвитку підприємства.

Створенню сприятливих умов для забезпечення розвитку підприємства з урахуванням різних видів розвитку (табл. 1) сприяє аналіз ключових чинників успіху, зокрема якості, часу, економії витрат, рівня обслуговування клієнтів, експлуатаційних можливостей продукту, інноваційності виробничих рішень. Відповідно, як наголошується в дослідженні [4, с. 110], у ході формування системи показників для стратегічного управління повинні виконуватися наступні вимоги: формування інформаційних даних про показники-фактори та показник-результат; інтегрованість аналізу з обліковими даними; достовірність, повнота та аналітичність інформаційних даних; адекватність показників процесам і явищам, що відбуваються. Розглянутий набір вимог до обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємства дозволяє зробити висновок про необхідність приділення особливої уваги вповноваженими працівниками до формування показників управлінської звітності фінансового та нефінансового характеру з метою здійснення оперативної оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства, а також ступеня досягнення стратегічних цілей розвитку.

Отже, створенню умов для удосконалення можливостей обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємства повинно сприяти проведення оцінки управлінської інформації зі звітності підприємства на предмет можливості прийняття стратегічних рішень. Інформаційне забезпечення управління повинно орієнтуватися на інформаційні запити, що сприятиме одержанню релевантної інформації і її подальшому використанню для стратегічного управління. Розробка облікової політики підприємства з урахуванням видів його розвитку повинна сприяти формуванню внутрішньої звітності підприємства, а також висвітленню окремих показників у фінансовій звітності для оцінки теперішнього стану підприємства на основі представлення аналітичної, достовірної та оперативної інформації, розкриття стратегічно важливих чинників розвитку, зокрема в частині інноваційних рішень, що сприятимуть виконанню або конкретизації стратегії розвитку підприємства.

Література:

1. Ареф'єва О. В. Корпоративне управління: еволюція, становлення, розвиток : монографія / О. В. Ареф'єва, Н. В. Васюткіна. – К. : Ліра-К, 2013. – 180 с.
2. Вечканов Г. С. Современная экономическая энциклопедия / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – С-Пб., 2002. – 880 с.
3. Лазарев В. Н. Управление стратегическим развитием предприятия: теоретико-методологический аспект: дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / В. Н. Лазарев. – Самара, 2009. – 334 с.
4. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку / Київський національний економічний ун-т. – К: КНЕУ, 2001. – 228 с.
5. Раєвська О. В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки : монографія / О. В. Раєвська, І. В. Чанкіна. – Харків : ІНЖЕК, 2013. – 264 с.
6. Управління інноваційним розвитком підприємства : монографія / В. Г. Федоренко, Л. І. Федулова, П. І. Безус [та ін.] ; за заг. ред. В. Г. Федоренко, Л. І. Федулової. – К.: ДКС центр, 2014. – 346 с.
7. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Изд-во «Эксмо», 2004. – 544 с.
8. Філософський енциклопедичний словник / за ред. В. І. Шинкарука. – К. : Абрис, 2002. – 742 с.
9. Шандова Н. В. Методологія та практика управління стійким розвитком промислових підприємств : монографія / Н. В. Шандова. – Херсон : Вишемирський В. С. [вид.], 2014. – 424 с.

Iershova N.Y.

PhD, Assistant professor of economic analysis and accounting department
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine

INFORMATION ASPECTS OF THE MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM: A STRATEGIC LEVEL

Єршова Н.Ю.

к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку

ІНФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ: СТРАТЕГІЧНИЙ РІВЕНЬ

We investigate the issues of information security management decisions in strategic planning. Proposed a systematic approach to building information management through the effective use of its information resources of strategic management accounting, which is a determining factor in decision support and performance of the enterprise.

Keywords: *strategic management accounting, concepts of evaluation of business performance, strategic management, information*

Досліджуються питання інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень в рамках стратегічного управління. Запропоновано системний підхід до побудови інформаційного забезпечення на основі ефективного використання інформаційних ресурсів стратегічного управлінського обліку, що є визначальним чинником обґрунтованості прийнятого рішення і ефективності розвитку підприємства.

Ключеві слова: *стратегічний управлінський облік, концепції оцінки ефективності бізнесу, стратегічне управління, інформація*

Dynamic changes in companies' environment was associated with increased competition, rapid technological and following them structural changes, market fluctuations demanded the rethinking of traditional planning methods in favor of strategic management. Theoretical, methodological and applied aspects of strategic management are the subject of recent research by many scholars, namely David F.R. [1], Jofre S. [2], Ritson N. [3] and many others. These papers focus on theoretical and methodological evolution of the dominant paradigm of strategic management with the introduction of new trends and challenges in the global economic community

Today's realities require information support of strategic management and therefore development of accounting methods, appropriate to new management theories: the theory of constraints (theory of constraints – TOC), methodology of strategic cost management (supply chain management – SCM), process-oriented budgeting (activity-based budgeting – ABB) and others. The methodology and procedures of management accounting are developing. There are new accounting techniques appropriate to new theories of management, namely strategic management, Just-in-time (JIT), Activity-based Management (ABM) and etc.

This conclusion is confirmed by the documents developed by the AICPA. So, in the AICPA's documents there are three zones of management to which management accounting provides information function for [4]:

- strategic management the role of accountant in management accounting as a partner management strategy of the company (and part of this trend as time management is supported by strategic management accounting);
- performance management company developing technologies and practices of management accounting for management decision-making process and management indicators of the company;
- risk-management increases the value of management accounting technologies for the identification, assessment, management and reporting on risks arising in the process of achieving the goals of the company.

The concept of Strategic Management Accounting in the global accounting practice (UK, US) is formed due to the implementation of the science strategic management a methodological approach and attract the attention of specialists to the management on the basis of a strategic vision to solve problems [5, 6]. Strategic management accounting is a potential area of development, the results of which will provide a large contribution to the development of management accounting. It is an activity which is only developing, because its borders are not clearly defined. The authors' opinions on the matter differ, so the subject of strategic management accounting is the subject of numerous discussions in the periodicals and scientific conferences, symposia, seminars. The authors (Cooper&Kaplan) argue techniques of strategic management accounting developed primarily to support the overall organization's competitive strategy, mainly through the use of information technology for better accounting of production costs.

Issues on which management information is formed, is formed such strategic aspects of the company, as the formation of business plans (strategy business); planning, control, expansion or reduction of activities; increasing productivity and resource efficiency; increasing the company's

value. Value-Based Management is the concept of strategic management, aimed at qualitative improvement of strategic and operational decisions at all levels of the company's concentration of efforts of employees, decision-makers, on the key drivers of cost growth. Management, based on cost, uses additional performance criteria based on accounting statements and investment account. The value of any earning asset using the model of discounted cash flow is a function of the value of the estimated future cash flows, their timing and risk. Therefore, the management of the enterprise, the purpose of which is to maximize value, the performance measurement system should cover all three main structural determinants of value: value, time and risk future cash flows. This principle is reflected in the index of economic value added [7].

Thus, in the framework of strategic management accounting there is an opportunity to assess the impact of possible changes in macroeconomic indicators, financial parameters of the external environment on the implementation of the company strategy and develop the system operational and what is especially important, preventive measures for the adaptation of strategic development to possible external changes of a negative nature. Information aspects of managerial accounting systems can be classified in two areas: the relevance of the information, which is formed in this system and the scale of the system. The relevance of the information characterizes the degree of usefulness of information for decision making and control in the organization and evaluated by the following parameters: accuracy, timeliness, compatibility (consistency) and flexibility of information. In terms of the scale of the managerial accounting system should cover the full value chain of the company.

Economists pay attention to the experience of the USA on creation of system of the management performance of the organization (I-PMS). According to the regulation on management accounting system introduction the I-PMS is «an ongoing process that shifts the focus to results, gives a finished look to the indicators facilitates analysis and improvement of action, encourages continuous improvement, and installs and tightens the criteria of responsibility» [8, p. 351]. Atkinson & Banker determine such systems managerial systems of accounting for and control and assume their «larger formations of the basic systems of performance evaluation» [9, p. 545].

According to standard in management accounting 4DD «Tools and techniques for implementing integrated performance management systems activities» (USA) the objectives of this system are:

- measurement of results of activities in terms of meeting the key needs of customers. These indicators reflect customers' needs and help staff to manage the processes and activities of the value chain, focusing on improving what matters to the client;
- ensuring clarity of strategic objectives. This includes the alignment of goals of the owners of the organization with the needs of different customers, skills and abilities of its employees;
- focus on the key processes and critical indicators, signalling about the performance. The target customer group and their method of service define the requirements to the processes;
- identification of critical factors require special attention [9, p. 349].

At introduction of system of strategic management accounting are important technical and behavioral tasks that need to be addressed:

- the problem of selection of experts and the evaluation of their qualifications, as they bear primary responsibility for the formulation and implementation of strategic management accounting in the company;
- the problem of creating the automated system of collection and information about sales, costs, revenue, income and etc.

At introduction of system of strategic management accounting are important technical and behavioral tasks that need to be addressed. Tasks recruitment of specialists and their qualifications, as they bear primary responsibility for the formulation and implementation of strategic management accounting in the company. The task of creating the automated system of collection and information about sales, costs, revenue, income and so on. According to Andersen Consulting research, only 8% of large-scale projects on introduction of information technologies are completed successfully and fully meet the specified requirements, only 16 of the 100 projects complied with cost and time

frame, as well as of adequate quality, exceeding the pre-agreed price of such projects is from 100% to 200%, and 34% of the time is spent on error correction.

If we consider a typical situation in companies, we can see the trends of the mismatch of interests of top managers and heads of departments on the need of formulation and conduct of strategic management accounting, which also complicates the development and improvement of this system. To behavioral aspects that influence the formulation of the system of strategic management accounting can be attributed as follows:

- introduction of model of management accounting systems ethical code of conduct of the company;
- using a combination of short-and long-term qualitative and quantitative performance indicators (the balanced scorecard);
- the granting to employees of the accounting unit to participate in the development of management accounting systems and controls;
- the development of an appropriate system of incentives for results.

The successful operation of the entire company, namely, setting and achieving cost-effective and correct strategic goals is the result of effective use of tools of strategic management accounting.

Summarizing the above study it should be noted that the way to build an effective management accounting system in General and strategic management accounting, in particular, lies in improving its methodology, the elucidation of the basic information needs of strategic management and to find optimal ways of its satisfaction. Information strategic management accounting is used to analyze the external and internal environment of the company, the results of which are a necessary precondition for the justification and structuring of the factors determining the relationship of the current and future state of the economy of the company. Strategic management accounting is the direction of accounting management accounting, but among the functions of the management it is closely connected with strategic management.

References:

1. David F.R. Strategic management: concepts and cases. New Jersey: Prentice Hall. – 2011. – 290 p.
2. Jofre S. Strategic Management: The Theory and Practice of Strategy in (Business) Organizations. Kgs. Lyngby: DTU Management. – 2011. – 87 p.
3. Ritson N. Strategic management. Ventus Publishing ApS. – 2011. – 52 p.
4. <http://www.aicpa.org/CPEAndConferences/Conferences/Pages/Conferences.aspx>
5. Ward K. Strategic management accounting // Butterworth Heinemann. – CIMA, 1999. – 307 p.
6. Blazhenkova N.M. Metodika organizatsii strategicheskogo upravlencheskogo ucheta [The technique of the organization of the strategic administrative account] // Book keeping. 2008. no. 4.
7. Combining EVA with the Balanced Scorecard to improve strategic focus and alignment: 2GC Discussion Paper. – UK: 2GC Active Management, 2001.
8. Averchev I.V. Management accounting and reporting. Statement and introduction, – Moscow: Read of groups, 2011. – 470 p.
9. Atkinson E.A., Banker R.D., Kaplan R.S. Management accounting, 3-rd ed.: – Moscow: Publishing House. "Williams", 2007. – 602 p.

Zubareva E.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Borisova E.N.

Ph.D (Economics), Associate Professor (Economics)

Russian University of Cooperation, Russia

METHODICAL APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF SYSTEM OPERATING ACCOUNTING

Зубарева Е.В.

д.э.н., профессор

Борисова Э.Н.

к.э.н., доцент

Российский университет кооперации, Россия

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОПЕРАТИВНОГО УЧЕТА

In article says about development of techniques of the operational account and control in the organization are considered. The role of the operational account is specified in a control system of the company, his tasks.

Keywords: operating accounting

В статье рассматриваются направления развития методик оперативного учета в организации. Указывается роль оперативного учета в системе управления компании, его задачи.

Ключевые слова: оперативный учет

В условиях динамично изменяющейся внешней среды, вопросы организации эффективного оперативного управления и рассмотрение его функций, обеспечивающих доступ к оперативной информации, остаются востребованными и нуждаются в детальной проработке.

Изначально оперативный учет в системе управления организацией удовлетворял потребности производственных служб, и являлся синонимом понятия «производственный учет». Развитие бизнес-процессов в компаниях и, как следствие, повышение требований к учетным системам стали выдвигать и другие службы: отделы снабжения, отделы продаж, отдел логистики и др., - привело к необходимости ведения оперативного учета.

Потребность доступа к оперативной информации, оказывающей нередко существенное влияние на происходящие бизнес-процессы экономических субъектов, может быть обеспечена созданием оперативной учетно-контрольной системы, позволяющей достичь синергетического эффекта.

Эффективное функционирование оперативного учета и контроля в системе управления определяется их организацией и проведением в соответствии с разработанными методиками, содержание которых зависит от особенностей управляемого объекта.

Методики должны быть направлены на отражение текущих результатов по происходящим бизнес-процессам в количественном и качественном выражении, с этой целью необходимо наряду со стоимостными (финансовыми) показателями использовать нефинансовые показатели конкретного процесса [3].

С целью комплексного и взаимосвязанного воздействия на бизнес-процессы, а также для обеспечения эффективности управления ими методики оперативного учета и контроля целесообразно скоординировать с методиками других функций управления (планированием, анализом, регулированием).

С учетом цели оперативного управления методики оперативного учета и контроля должны обеспечить своевременность и полноту учета и контроля существенных факторов, предопределяющих результаты текущих процессов, позволяющими минимальными средствами получить достаточную информацию для быстрого принятия и исполнения управленческих решений. Их реализация должна основываться на широком внедрении в деятельность организаций новейших информационных технологий и программного обеспечения, позволяющих всесторонне измерить результаты текущих процессов и причины их отклонений.

Следует отметить, что своевременность и повышенная точность информации о происходящих бизнес-процессах может привести к задержке представления информации, в этой связи должно быть установлено оптимальное их соотношение, обеспечивающее достаточный уровень точности, удовлетворяющий пользователей.

Методики ведения оперативного учета следует строить по дедуктивному методу, устанавливая факторы, влияющие на отклонение плановых показателей. Такой подход позволяет выявить конкретные причины отклонений и обеспечить их оперативное устранение.

Методиками должна быть предусмотрена взаимосвязь между происходящими бизнес-процессами и отдельными аспектами, в частности: правовыми, психологическими, социальными, экологическими, так как они оказывают качественное влияние на бизнес-процессы и нередко являются причинами, возникающих негативных тенденций. В связи с

этим такие влияния должны учитываться количественно, с целью определения упущенных возможностей [3]

Необходимо отметить, что на эффективность оперативного учета непосредственное влияние оказывает человеческий фактор. Исходя из этого, информация, поступающая о происходящих бизнес-процессах, должна лежать в основе мотивации труда сотрудников организации с целью повышения их заинтересованности в качественном и своевременном выполнении установленного функционала.

Оперативный учет должен охватывать все циклы производства, которые являются объектами управления: подготовку производства, материальные, трудовые и финансовые ресурсы, основное и вспомогательное производство, реализацию продукции (работ) и прочее, т. е. должен полно и всесторонне отражать различные аспекты деятельности организации.

В производственном процессе оперативный учет выполняет следующие задачи:

- обеспечение достоверной информацией о состоянии обеспеченности производственных процессов необходимыми ресурсами и выполнении плановых заданий производственными подразделениями;
- получение своевременной информации для контроля и регулирования текущих производственных процессов и управления хозяйственно-финансовой деятельностью организации в целом;
- своевременное и объективное отражение результатов производственной деятельности организации и ее структурных подразделений.

С целью оперативного руководства технологической подготовкой производственного процесса необходима информация о выполнении планов подготовки по организации в целом, а также в разрезе структурных подразделений и конкретных исполнителей. Кроме того, немаловажное значение следует уделять учетной информации о соответствии норм расхода всех видов ресурсов, времени работы технологического оборудования фактическим показателям. Наряду с этим, обращается внимание на выполнение мероприятий по использованию новейших технологий, повышению качества выполняемых работ, снижению себестоимости работ.

Для обеспечения материально-техническими ресурсами производства, необходим оперативный учет выполнения плана поставок материалов, комплектующих изделий и конструкций, технологического оборудования, складской учет движения материалов, использование материалов и комплектующих при производстве продукции (работ) и т. д.

Оперативный учет производства включает: учет выработки по операциям технологического процесса, учет движения материалов и комплектующих изделий, учет дефектов и брака, времени простоев технологического оборудования и рабочих; учет выполненных работ; учет незавершенного производства.

При разработке производственных программ, календарных планов и сменно-суточных заданий необходима информация о текущем состоянии производственного процесса.

Информация о процессе производства используется не только при планировании, но и одновременно является основой действенного контроля и регулирования производственных процессов.

В процессе выполнения работ, разработанные программы, планы и оперативные задания производственных участков или отдельных рабочих нуждаются в корректировке из-за возникающих отклонений или изменений условий работы. Отклонения могут возникать из-за задержки сроков поставки материалов, неукomплектованности рабочими кадрами и др. Своевременный, полный и точный учет отклонений позволяет не только осуществлять контроль, но и оперативно проводить корректировку процесса производства, в соответствии с ранее разработанным планом.

Для эффективного управления необходима информация о деятельности подразделений вспомогательного производства, выполнения ими работ, обеспечивающих

основное производство необходимыми материалами, оснасткой, энергетическими, транспортными и ремонтными работами (услугами).

Данные оперативного учета свидетельствуют не только о фактическом состоянии процесса производства, но и позволяют фиксировать возникающие отклонения от плановых заданий, норм и нормативов, таким образом, показывая общее состояние производственного процесса, в частности:

- фактический объем выполненных работ участками и бригадами;
- движение материалов по технологическим операциям и этапам работ;
- состояние незавершенного производства;
- дефекты и брак в производстве;
- потери, вызванные простоями технологического оборудования и рабочих.

От качества, своевременности и достоверности информации оперативного учета зависит качество и надежность бюджетирования, своевременность контрольных и аналитических процедур, действенность корректирующих мероприятий производственных процессов.

Можно сделать вывод, что для эффективного функционирования системы учета, необходимо определить информационные потребности для осуществления бюджетирования, проведения контроля и анализа, и принятия соответствующих решений по регулированию происходящих процессов.

Фактические данные по выполнению работ, а также плановая (сметная) и нормативная информация будут являться информационной базой проведения контроля и анализа полученных результатов.

Плановая (сметная) информация включает сведения о выполняемых работах бригадами и участками на конкретном объекте.

К нормативной относится информация о нормах и нормативах использования материальных ресурсов, трудозатратах по выполняемым работам и т.д.

Данные оперативного учета отражают фактические показатели деятельности управляемого объекта, показывая объемы выполненных работ и незавершенного производства, время и причины простоев рабочих и оборудования, объем брака и дефектов и их возможные причины.

Таким образом, можно сделать вывод, что основная задача оперативного учета заключается в получении информации о текущих результатах работы структурных подразделений, производственных участков и бригад в заданный интервал времени для осуществления контроля текущего выполнения производственных заданий и корректирующих действий в случае необходимости.

В обобщенном виде информация оперативного учета может использоваться для целей перспективного планирования производства в каждом подразделении организации.

Оперативный учет в системе управления организацией служит:

- источником непрерывного поступления информации об итогах работы организации в целом и ее структурных подразделений, а также о состоянии обеспеченности производства необходимыми производственными ресурсами;
- средством непрерывного контроля выполнения производственных планов и своевременных корректирующих действий производственных процессов и операций, выявления и устранения отклонений от запланированных производственных показателей;
- источником информации для проведения анализа и выявления возможных резервов повышения эффективности производства и его дальнейшего развития.

Соблюдение данных условий может быть обеспечено только при рациональной организации системы оперативного учета и контроля в целом по организации.

Литература:

1. Бодрова Т.В. Налоговый учет в системе управления корпорацией // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.- 2014.- № 6.
2. Волошин М. Автоматизация управленческого и оперативного учета. // Финансовый директор. – 2006. - № 11

3. Зубарева, Е.В. Теория и методология оперативного учета и контроля в системе управления строительных организаций [Текст]: дис. докт. экон. наук: 08.00.12 / Зубарева Елена Васильевна. – М., 2009. – 326 с.
4. Керимов В.Э. Управленческий учет: Учебник.- 3-е изд., изм. И доп.- М.: Дашков и К, 2009.- -460 с.
5. Овсийчук В.Я. Внутрихозяйственный контроль как элемент управленческого учета // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. - 2012. - № 5.
6. Развитие методологического инструментария внутреннего контроля в различных отраслях национальной экономики России. Под редакцией Е.Е. Коба. – М.: Дашков и К, 2016 г. – 268 с.
7. Чувигова В.В. Трансформация хозяйственного учета в современной России // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2012. № 4.

Kanska O.I.

senior lecturer

National Metallurgical Academy of Ukraine

ANALYSIS OF EXISTING APPROACHES TO ACCOUNTING-ANALYTICAL SUPPORT INTERACTION WITH CONSUMERS GOODS AND SERVICES PRODUCTS

Канська О.І.

старший викладач

Національна Металургійна Академія України

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЗІ СПОЖИВАЧАМИ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ

The article is a review of existing approaches to business interactions with customers, availability of appropriate accounting and analytical support. The basic components of interaction. Separate information component as the most relevant.

Keywords: *enterprise, consumer, relationship information.*

В статті проведено огляд існуючих підходів щодо взаємодії підприємств зі споживачами, наявності відповідного обліково-аналітичного забезпечення. Визначено основні складові взаємодії. Відокремлено інформаційну складову як найбільш актуальну.

Ключові слова: *підприємство, споживач, взаємозв'язок, інформація.*

Питання щодо взаємодії підприємства зі споживачами продукції та послуг є актуальним з часів первинно-общинного ладу, коли вперше відбувся перехід від повністю натурального господарства до торгово-обмінних відносин.

Значний вклад в дослідження теоретичних та прикладних засад організації відносин між підприємством та споживачами зробили такі вчені, як Котлер Ф., Мескон М., Портер М., Бланк И., Коваль З., Загородній М. та інші [1-11].

Метою статті є дослідження питання щодо існуючих підходів до організації системи відносин та їх обліково-аналітичного забезпечення між підприємствами та споживачами їх продукції.

В системі існуючих господарських відносин взаємодія підприємства зі споживачами продукції та послуг має вагоме значення та істотно впливає на фінансово-господарські показники діяльності підприємства. Проте чинне законодавство не містить чіткого визначення такої категорії.

Проведений порівняльний аналіз наведених літературних джерел дозволив визначити найбільш повне та точне: «Взаємозв'язки підприємства зі споживачами продукції та послуг – це взаємопов'язана та взаємозалежна система господарсько-виробничих, господарсько-торгівельних та посередницьких відносин підприємства зі споживачами та відносин споживача з підприємством, які проявляються у придбанні та виявленні прихильності до продукції у перспективі» [5].

В якості споживача продукції, як правило, виступає фізична або юридична особа, яка замовляє, купує або має намір придбати чи замовити відповідну продукцію у підприємства-постачальника.

Взагалі цьому питанню приділяється увага в кожному серйозному дослідженні з питань менеджменту та маркетингу. Але єдиний підхід щодо врахування потреб всіх зацікавлених сторін та існуючих обмежень відсутній. Також відсутня єдина класифікація щодо варіантів розвитку відносин між підприємством та споживачем, тобто стратегій.

Більшість авторів приділяє увагу цьому питанню саме з позицій підприємства, збільшуючи акцент на ньому як на більш зацікавленій стороні. Існує багато наукових праць, які розробляють питання взаємодії підприємства та споживача в рамках окремої галузі, підприємства або виробництва конкретного продукту. Серед методів, що використовуються при цьому, слід відзначити метод синтезу та порівняння; ситуаційний, методи анкетування, матричний метод, темпи росту (ряди динаміки), методи економіко-математичного проектування, графічний та ін.

Літературні джерела, що розглядають інтереси саме споживача та його потреби, більшістю є відкритою або непрямую спробою приділити увагу до конкретного товару або групи товарів, що, знов-таки, повертає до проблем підприємств-виробників.

Взаємодія підприємства та споживача відбувається за наступними основними складовими:

- економічна: полягає у процесі товарно-грошового обміну між підприємством і споживачами, в процесі такого обміну підприємство реалізовує продукцію і отримує виторг, а споживачі, купуючи продукцію, отримують певні вигоди від її споживання, експлуатації чи використання;
- соціальна: здійснюється через розподіл і перерозподіл прибутку з метою задоволення різноманітних проблем колективу підприємства, держави та суспільства загалом;
- інформаційна (комунікаційна): процес безперервного обміну інформацією між зацікавленими сторонами. З боку підприємства ця складова забезпечується, переважно, через складові маркетингової комунікаційної політики, а саме завдяки реалізації заходів стимулювання збуту, рекламної діяльності, пропаганди та індивідуальних продаж. Слід зауважити, що комунікаційна складова набуває дедалі більшої уваги у відносинах підприємства та споживача, вона є результатом маркетингових досліджень підприємства, і саме завдяки їй споживач виявляє прихильність до продукції [5].

Серед цих складових останнім часом набуває важливості саме інформаційна складова, оскільки від якості інформації, її достовірності та достатності залежить обґрунтованість управлінських рішень щодо функціонування цих відносин.

З боку підприємства приймаються управлінських рішень, що враховують попередній досвід відносин зі споживачем, а також аналіз результатів досліджень кількісних та якісних характеристик можливих змін у цих відносинах в майбутньому.

З боку споживачів інформація відіграє вирішальну роль при прийнятті рішення щодо придбання певної продукції, з чого, саме, й починаються відносини між споживачем та підприємством. Ця інформація, набираючи форми спонукальних факторів (продукція, ціна, методи розповсюдження і стимулювання) та потрапляючи до свідомості споживача, відповідно корегує його реакцію.

Звичайно, що тільки у разі задоволення споживачем покупкою встановлений взаємозв'язок можна вважати оптимальним.

Вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення для прийняття управлінських рішень є одним з найважливіших питань, яке має вирішувати кожне підприємство, яке планує підвищувати свій економічний потенціал. В умовах швидких змін в економічній та політичній ситуації країни зростає необхідність удосконалення систем управління для досягнення можливості швидкого реагування на зміни в оточуючому середовищі.

Беручи до уваги важливість ефективної взаємодії кожного суб'єкта господарської діяльності зі споживачами його продукції (послуг), прийняття ефективних та обґрунтованих управлінських рішень потребує своєчасних, повних та достовірних даних про зміни у взаємовідносинах між сторонами, одержання яких відповідно залежить від наявної та

ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення взаємодії підприємства зі споживачами продукції та послуг.

Система обліково-аналітичного забезпечення взаємодії підприємства зі споживачами продукції та послуг займає важливе місце у загальній системі управління підприємством, оскільки забезпечує взаємодію із зовнішнім середовищем. Вона ґрунтується на базі даних бухгалтерського (фінансового) та управлінського обліку, використовуючи також зовнішню позаоблікову інформацію. Ця система ідентифікує загальне коло її користувачів, забезпечує їх інформаційні потреби. Її сутність міститься у поєднанні в єдиному процесі облікових та аналітичних операцій, проведення детального аналізу та передача його результатів шляхом формування необхідних інформаційних потоків з метою забезпечення керівництва інформацією для прийняття своєчасних управлінських рішень.

Відповідно, елементами системи обліково-аналітичного забезпечення відносин підприємства зі споживачами продукції та послуг можна вважати облік і аналіз, які взаємодіють між собою з метою формування необхідної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень та проведення внутрішнього та зовнішнього контролю.

До основних завдань обліково-аналітичного забезпечення взаємодії підприємства зі споживачами продукції та послуг слід віднести:

- повний та достовірний облік господарських операцій по розрахункам зі споживачами за даними бухгалтерського обліку;
- контроль за достовірністю відображення господарських операцій та своєчасне виявлення відхилень;
- аналіз виявлених відхилень та визначення їх причин;
- внесення відповідних коректив в короткострокові та довгострокові плани діяльності підприємства з залучення споживачів та задоволення їх потреб; складання систем аналітичних бюджетів підприємства;
- надання своєчасної та достовірної інформації керівництву підприємства про виявлені небезпеки та загрози, пов'язані зі змінами у рівні взаємодії між підприємством та споживачами його послуг.

За результатами проведеного огляду доцільним є подальше детальне вивчення інформаційної складової з урахуванням сучасних можливостей та вимог, аналіз складових інформаційних потоків з кожної сторони з метою розподілу їх на загальні для підприємства та споживача та специфічні для кожної із зацікавлених сторін, та визначення їх місця в загальному обліково-аналітичному забезпеченні діяльності підприємства.

Література:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер // М.: Прогресс. – 1991. – 657 с.
2. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М.А.Альберт, Д.Холдуори. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
3. Портер М. Стратегія конкуренції. Пер. з англ. Р. Сільський, А. Олійник. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ельга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
5. Коваль З.О. Складові взаємозв'язків підприємства із споживачами продукції / З.О. Коваль, М.Я. Яструбский // http://vlp.com.ua/files/15_31.pdf
6. Довбенко В.І. Обліково-аналітичне забезпечення розвитку підприємства / В.І. Довбенко // <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2702/1/09.pdf>
7. Луценко І.С. Управління відносинами зі споживачами – як основа якісних інновацій // І.С. Луценко, І.Г. Баськова // <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1631>
8. Строкович Г.В. Методичний підхід щодо взаємодії підприємства з постачальниками та покупцями у процесі функціонування // Г.В. Строкович // http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/10_121578.doc.htm
9. Мех Я. Обліково-аналітичне забезпечення управління внутрішніми резервами господарюючого суб'єкта // Я. Мех, Г. Жубіль // http://econa.at.ua/Vypusk_6/meh.pdf
10. Загородній А.Г., Коваль З.О. Формування інформаційної моделі зв'язків підприємства зі споживачами продукції // Збірник науково-технічних праць. – Вип. 12.2 – Львів: Укр. ДЛТУ, 2002. - С.229-233
11. Загородній А.Г. Оцінювання ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства / А.Г. Загородній // Матеріали Міжнародної НПК «Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні», Тернопіль, 23-24 квітня 2010р. / МОНУ України, ТНЕУ. – Т.: Крок, 2010. – С.31-32.

Shinkarenko O. N.

PhD, Associate Professor

State Higher Educational Institution Banking University Cherkasy institut, Ukraine

Brazilii N. N.

PhD, Associate Professor

Cherkasy State Technological University, Ukraine

DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE: COMPARISON OF CHERKASY REGION WITH ALL-UKRAINIAN TRENDS

Шинкаренко О.М.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Університет банківської справи» Черкаський навчально-науковий інститут, Україна

Бразілій Н.М.

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет, Україна

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ПОРІВНЯННЯ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ З ЗАГАЛЬНОУКРАЇНСЬКИМИ ТЕНДЕНЦІЯМИ

The article examines the status and features of the development of small business in Ukraine and in the Cherkassy region in particular. The study revealed positive and negative trends and changes, determined prospects of development of enterprise structures.

Keywords: *small business, business structures*

У статті досліджуються стан і особливості розвитку малого підприємництва в Україні та в Черкаській області зокрема. У процесі дослідження виявлено позитивні і негативні тенденції та зміни, визначено перспективи розвитку підприємницьких структур.

Ключові слова: *мале підприємництво, підприємницькі структури*

Мале підприємництво є основною ланкою економіки не лише України, але й будь-якої іншої держави. Це зумовлено рядом переваг, які мають малі підприємства перед великими, з яких варто виділити: забезпечення великою кількістю робочих місць для населення. надходження грошових коштів до бюджету (шляхом сплати податків). Тому формування основних напрямів підвищення ефективності функціонування малого підприємництва як в Україні, так і на регіональному рівні повинно базуватися на урахуванні інтересів територіальної громади, органів регіонального управління та місцевого самоврядування, бізнесових структур, тобто всіх суб'єктів економічної діяльності, розташованих у межах регіону.

Аналіз стану розвитку малого підприємництва на прикладі Черкаської області, порівнюючи з загальноукраїнськими тенденціями. Виявлення позитивних і негативних тенденцій та змін, визначення та усвідомлення факторів, які спричиняють гальмування розвитку малого підприємництва в області, пошук пріоритетних шляхів і напрямків розвитку малого підприємництва на рівні Черкаської області.

З розвитком ринкових відносин посилилась роль малого бізнесу в державі. Становлення малого бізнесу України проходило в динамічних, часто змінюваних умовах. З переходом до економічних реформ в Україні, відбувається швидке зростання недержавного сектора економіки, однією з форм якого є малий бізнес. До малих підприємств відносяться підприємства, в яких середня чисельність працівників, зайнятих за звітний період на підприємстві не перевищує 50 осіб. Більшість вчених під малим бізнесом розуміють діяльність, яка здійснювана невеликою групою осіб, або підприємство, кероване одним власником [1].

Незадовільний стан бізнес-середовища в Україні, викликаний високим регуляторним навантаженням, стримує розвиток підприємництва і зростання економіки. Система регуляції бізнесу в Україні, зокрема через видачу дозволів і проведення перевірок, знижує конкурентоспроможність країни і підвищує ризик розповсюдження корупції. Україні потрібне стабільне і тривале зростання в економіці і соціальній сфері. Для стабілізації

економічного зростання, створення передумов його галузевої і регіональної диверсифікації необхідне підвищення ролі малих і середніх підприємств в економіці. Введення нових потужностей в промисловості потребує залучення інвесторів, які чекають поліпшення середовища бізнесу, зокрема на перехід до кращої світової практики державної регуляції бізнесу [2, с. 126].

Крім того, мале підприємництво сприяє формуванню конкурентного середовища, оскільки воно є антимонопольним за своєю природою, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування. З одного боку, малий бізнес внаслідок численності елементів, що його складають, та високого їх динамізму в меншій мірі піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації й використання новітньої техніки вона виступає як дієвий конкурент, що підриває монопольні позиції великих корпорацій. При цьому варто додати, що створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва в регіонах великою мірою залежить від комплексу відповідних дій і заходів місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, що, у свою чергу, повинні бути втілені у регіональній політиці. Регіональною політикою розвитку малого бізнесу слід вважати, з одного боку, чітко опрацьовану в законодавчому аспекті практичну діяльність центральних органів виконавчої влади і місцевих державних адміністрацій в усіх регіонах країни, спрямовану на створення необхідного комплексу умов розвитку малого підприємництва, а з іншого – соціально-економічні заходи, здійснювані на основі загальнодержавної політики, закріпленої у законодавстві, самими регіонами для досягнення певних регіональних і місцевих цілей та завдань [3, с. 65].

Визначаючи тенденції розвитку малих підприємств у Черкаській області, перш за все, проведемо аналіз зміни кількості суб'єктів ЄДРПОУ, що зареєстровані в відповідних статистичних органах як Черкаської області, так і України в цілому. Варто відзначити, що загальна кількість підприємств Черкаської області складає 2,39% від кількості підприємств України. Щодо малих підприємств Черкаської області, то вони складають 2,37% малих підприємств України. За даними Головного управління статистики в Україні [4] стан малого підприємництва України характеризується нерівномірною динамікою кількості малих підприємств за останні п'ять років. Що ж до стану малого підприємництва в Черкаській області, то за даними Головного управління статистики в Черкаській області [5] спостерігається рівномірна динаміка зростання кількості малих підприємств за останні роки. Кількість малих підприємств Черкаської області й України представлено відповідно на рис. 1 та рис. 2.



Рис. 1. Динаміка кількості малих підприємств у Черкаській області

Порівнявши рис. 1 та рис. 2, дійдемо до висновку про кардинальну відмінність у динаміці кількості малих підприємств у Черкаській області та в Україні. Незважаючи на зменшення кількості підприємств по Україні в цілому, кількість підприємств по Черкаській області продовжує зростати.



Рис. 2. Динаміка кількості малих підприємств в Україні

Ще одним підтвердженням важливості малого підприємництва у економіці України є його питома вага. Малі підприємства України у 2014 році склали 95,19% від підприємств у цілому. І цей показник є на 0,92% вищим, ніж на Черкащині. Для порівняння динаміки питомої ваги малого підприємництва на Черкащині та в Україні розглянемо рис. 3.

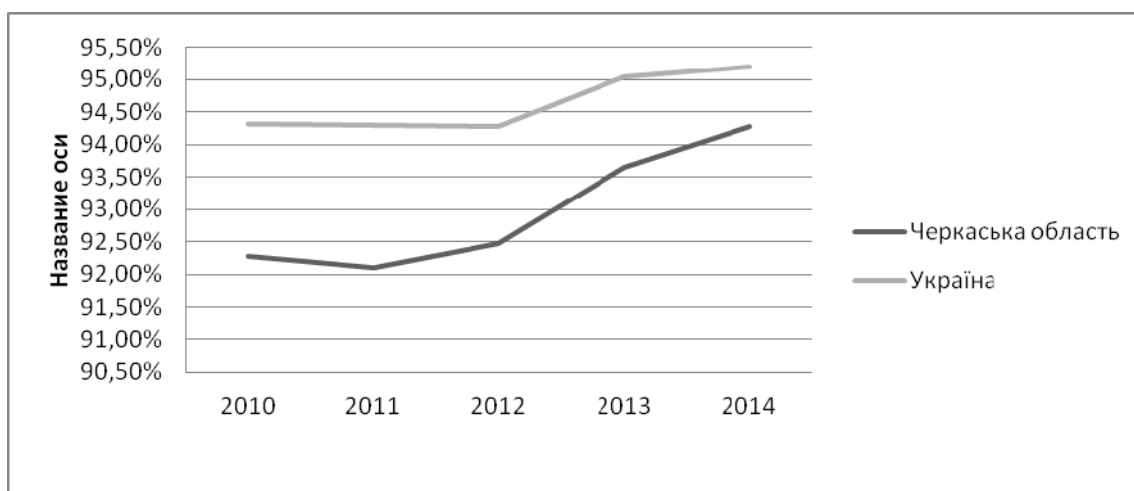


Рис. 3. Темпи зростання відсотку малих підприємств у загальній кількості в Черкаській області та в Україні

З рис. 3 видно, що незважаючи на меншу питому вагу малого підприємництва на Черкащині, її темп зростання за останні 3 роки є вищим. У той же час слід визнати, що не чисельність малих підприємств, а їх результативність справляє суттєвий вплив на стан економічної та соціальної сфери в країні та регіоні. Одним із важливих показників ми вважаємо кількість зайнятих і найманих працівників і динаміку їхньої зміни, що впливає на рівень безробіття в регіональному розрізі. Динаміка показників зайнятих й найманих працівників на малих підприємствах Черкаської області й України надано на рис. 4 [4; 5]. Згідно з рис. 4 можна стверджувати, що показники кількості зайнятих та найманих працівників у 2010 – 2014 рр. в Черкаському регіоні та в Україні в цілому скорочуються. За останній 2014 рік спостерігається різке скорочення зайнятих працівників на малих підприємствах України в порівнянні з 2013 р. майже на 15%.

Проте на Черкащині скорочення зайнятих працівників за 2014 рік склало лише 4,5%, що доводить, що для Черкаської області є характерним повільніше скорочення зайнятих працівників на малих підприємствах України. Як розглядалося раніше (рис. 3) частка малих підприємств Черкащини є нижчою, ніж загалом в Україні на 0,92%, але при цьому має постійну тенденцію до зростання. Та незважаючи на цей факт, обсяг реалізованої продукції малих підприємств України складає 22,15% загального обсягу реалізованої продукції в той час, коли загальноукраїнський показник складає 16,9%, що на 5,25% нижче, ніж на Черкащині. Це говорить про те, що Черкаська область є передовиком і ефективність функціонування малих підприємств на Черкащині є вищою, ніж загалом по Україні.

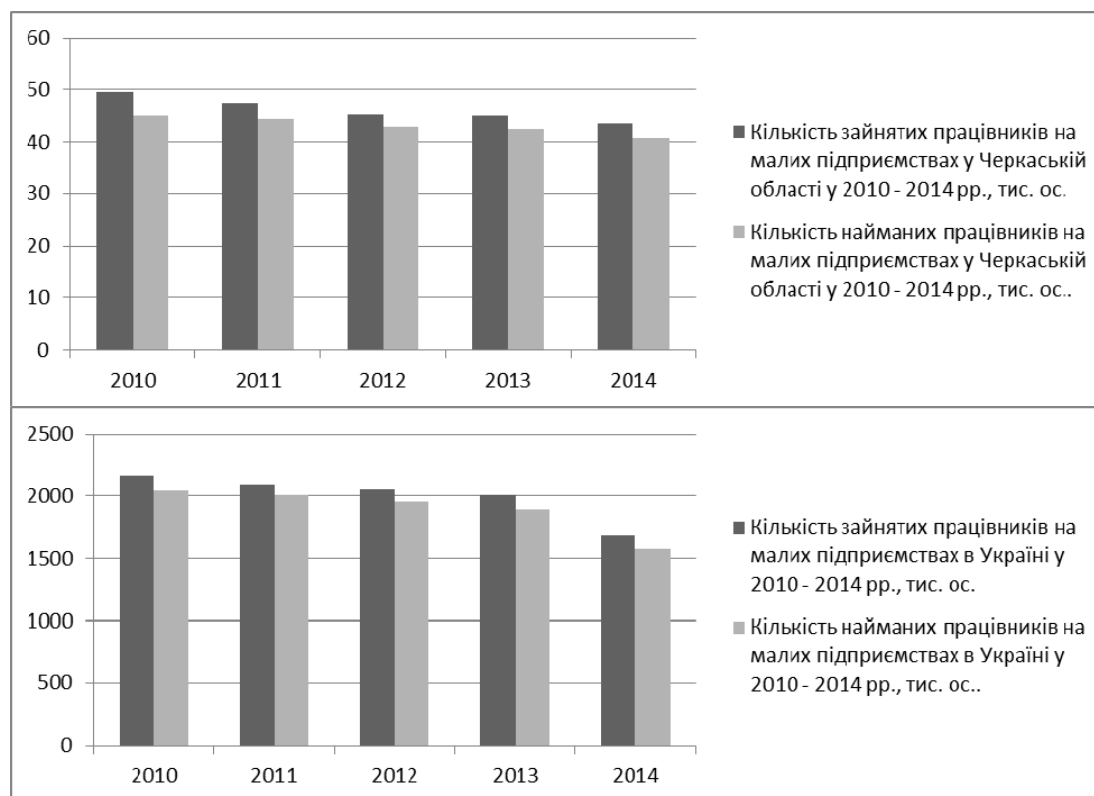


Рис. 4. Кількість зайнятих і з них найманих працівників в Україні й Черкаській області (2010-2014 рр.)

Фінансова діяльність малих підприємств в Україні є низькоефективною, що відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.

Роки	Черкаси		Україна	
	Усі підприємства	Малі підприємства	Усі підприємства	Малі підприємства
2010	1176,9	-37,6	54405,7	-15647,1
2011	2699,7	212,6	118605,6	-5057,3
2012	2371,4	595,3	75670,2	-9254
2013	430,2	195,3	11335,7	-25057,9
2014	-5833,5	-507,6	-564376,8	-175262,4

Таким чином, фінансовий результат малих підприємств в Україні від звичайної діяльності до оподаткування за 2010 – 2014 рр. є від’ємний, і спостерігається лише збільшення розмірів збитків. Що ж до Черкаської області, за 2011 - 2013 роки фінансовим результатом малих підприємств від звичайної діяльності до оподаткування був прибуток у розмірах 212,6 млн. грн., 595,3 млн. грн. та 195,3 млн. грн. відповідно. У 2014 році на Черкащині, як і загалом по Україні, фінансовим результатом малих підприємств від звичайної діяльності до оподаткування був збиток у розмірі 507,6 млн. грн.

Проте, аналіз фінансової діяльності підприємств малого бізнесу (рис. 7) показав, що зменшується частка збиткових підприємств як в Україні в цілому, так і в Черкаській області. Таким чином, якщо в 2010 р. підприємства, які одержали збиток, складали 41,4% (по Україні в цілому) та 39,3% (на Черкащині) від загальної кількості малих підприємств, то в 2014 р. їхня частка склала 33,5% та 27,4% відповідно.

Результати проведеного аналізу діяльності підприємств малого бізнесу України невітніші: зменшення кількості малих підприємств, скорочення чисельності зайнятих і найманих працівників на малих підприємствах, постійне від’ємне значення показника фінансових результатів від звичайної діяльності малих підприємств за останні 5 років. Тому

на загальноукраїнському фоні розвитку малого підприємництва Черкащина є передовиком, а саме: кількість малих підприємств даного регіону має постійну тенденцію до зростання, існує тенденція до постійного зростання обсягу реалізованої продукції, та ще рік тому назад (до 2013 року) спостерігалась тенденція до отримання прибутку як фінансового результату від звичайної діяльності малих підприємств.

Розвиток сектора малого бізнесу Черкащини потребує підвищення рівня інноваційності промислового виробництва та забезпечення стабільності господарської діяльності і реструктуризації промислових підприємств. А також важливим моментом розвитку даного регіону є зосередження уваги на видах економічної діяльності, які мають значні переваги (такі, як географічно-територіальне положення), та надання підтримки до їхньої діяльності шляхом фінансування, кредитування та послаблення податкового тиску.

Література:

1. Аналітичний центр «Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=635>
2. Пивоваров М. Г. Мале підприємство як характерний фактор формування середнього бізнесу в Україні / М. Г. Пивоваров // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – Запоріжжя, 2003. – № 2. – С. 126–129.
3. Умеров Р.Е. Особливості розвитку малого підприємництва в Україні / Р.Е. Умеров // Економіка та управління національним господарством. – 2012. – № 10(136). – С. 64-67.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Сайт Головного управління статистики у Черкаській області [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.ck.ukrstat.gov.ua/>.

7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Lennerova I.

Philosophiae doctor of Economics, assistant of professor
Department of Economics, chair Microeconomics
University of Economics (Bratislava, Slovakia)

DIRECT TAXES OF THE LABOR MARKET IN SLOVAKIA¹⁰

The tax burden on individual countries can be quantified in different ways. Tax burden in many Member States is still high. High and in some cases increasing the tax burden, especially for the low-paid and secondary earners in the family is a problem in a significant number of Member States. Of the compared countries it is the highest tax burden for each year in Sweden. Comparison of tax burden in selected European Union countries is subject to the social and economic situation in the country. In different countries, different conditions and differences in the tax system.

Keywords: tax, insurance, labor market, unemployment

Daňové zaťaženie jednotlivých krajín sa môže kvantifikovať rôznymi spôsobmi. Daňové zaťaženie je v mnohých členských štátoch stále vysoké. Vysoké a v niektorých prípadoch zvyšujúce sa daňové zaťaženie, a to najmä pre osoby s nízkou mzdou a druhé zárobkovo činné osoby v rodine, je problémom v značnom počte členských štátov. Z porovnávaných krajín je najvyššie daňové zaťaženie za jednotlivé roky vo Švédsku. Porovnanie daňového zaťaženia vo vybraných krajinách Európskej únie je podriadené sociálnej a ekonomickej situácii v danej krajine. V jednotlivých krajinách sú rozdielne podmienky a odlišnosti v daňovom systéme.

1 Daň z príjmu fyzických osôb na Slovensku

Daň z príjmu fyzických osôb upravuje zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.¹¹ Daň z príjmu fyzických osôb je jedným z dôležitých príjmov štátneho rozpočtu, ktorá sa vzťahuje na fyzické osoby, ktorých príjem je zdaňovaný. Zabezpečuje spravodlivosť vďaka svojej progresivite, ktorá predstavuje tým vyššiu marginálnu sadzbu, čím vyšší je dôchodok. Pri vysokých dôchodkoch vzniká substitučný efekt, ktorý má negatívny vplyv na efektívnosť. Možnosťou, ako zabezpečiť zvýšenie priemernej sadzby dane u najväčších príjmových skupín bez toho, aby došlo k postihnutiu ich marginálnych daňových sadzieb, je zvýšenie daňových sadzieb v stredných daňových pásmach.

Medzi základné znaky dane patria:

- subjekt dane,
- predmet dane,
- základ dane,
- sadzba dane.

Daňovníkom dane z príjmov fyzickej osoby je fyzická osoba, ktorá má právnu subjektivitu, teda spôsobilosť na výkon svojich práv a povinností, ktorú majú ľudia od narodenia až do úmrtia. Plnú právnu subjektivitu majú subjekty, ktoré dovŕšili vek 18 rokov. Daňovníci platiaci daň z príjmov sa podľa § 2 zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov členia na:

- daňovníkov s neobmedzenou daňovou povinnosťou,
- daňovníkov s obmedzenou daňovou povinnosťou.

Daňovníkom s neobmedzenou daňovou povinnosťou je fyzická osoba, ktorá má na území Slovenskej republiky trvalý pobyt alebo sa tu obvykle zdržiava, pričom fyzická osoba sa obvykle zdržiava na území Slovenskej republiky, ak tu nemá trvalý pobyt. Pre fyzické osoby, ktoré majú trvalý pobyt mimo Slovenskej republiky, ale na jej území sa zdržiavajú minimálne 183 dní v kalendárnom roku, platí rovnaká daňová povinnosť ako pre tuzemských daňovníkov. To znamená, že tieto osoby majú takisto neobmedzenú daňovú povinnosť a zdaňujú svoje príjmy na území Slovenskej republiky zo všetkých svojich zdrojov doma aj v zahraničí.

¹⁰ "Príspevok/výstup vznikol v rámci riešeného projektu č. 1/0014/16 s názvom „Medzinárodná migrácia vysokokvalifikovaných pracovných síl v kontexte procesu globalizácie a formovania znalostnej ekonomiky“. / "This paper/publication is the result of the project n. 1/0014/16 named „International migration of high-skilled workers in the context of globalisation proces s and creation of knowledge economy“.

¹¹ Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov

Daňovými nerezidentmi s obmedzenou daňovou povinnosťou sú fyzické osoby, ktoré na území Slovenskej republiky nemajú trvalý pobyt a takisto sa na území Slovenskej republiky nezdržiavajú aspoň 183 dní v roku súvisle alebo prerušovane. Patria sem aj tie fyzické osoby, ktoré sa na území Slovenskej republiky zdržiavajú na účely štúdia alebo liečenia. Tieto fyzické osoby prekračujú denne alebo v dohodnutých časových intervaloch hranice Slovenskej republiky za účelom dosiahnutia príjmu zo závislej činnosti. Daňovníkom s obmedzenou daňovou povinnosťou sa zdaňuje len príjem dosiahnutý na území SR.

Predmet dane z príjmov fyzickej osoby je vecnou stránkou daňového záväzku. Ide o príjmy, ktoré sa dosiahli z rôznych druhov činností a nakladania s majetkom fyzickej osoby, z čoho plynie výnos (prenájom a pod.). Príjmy fyzickej osoby podľa § 3 zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov sú rozdelené do 4 skupín:

- príjmy zo závislej činnosti (§ 5),
- príjmy z podnikania, z inej samostatnej zárobkovej činnosti a z prenájmu (§ 6),
- príjmy z kapitálového majetku (§ 7),
- ostatné príjmy (§ 8).

Peňažné zvýhodnenia, ktoré zamestnávateľ poskytol zamestnancovi, sú takisto predmetom dane. Rozlišujeme aj príjmy fyzickej osoby, ktoré nie sú predmetom dane. Patria k nim napríklad tieto:

- príjmy, ktoré boli získané darovaním a dedením, vydaním vecí podľa osobitných predpisov a prijatím náhrady podľa osobitných predpisov,
- podiely na výsledku hospodárenia, zisku, likvidačnom zostatku, vyrovnávacie podiely, ktoré sú vyplácané po zdanení družstvom alebo obchodnou spoločnosťou.

Základ dane z príjmov fyzickej osoby tvorí súčet čiastkových základov dane z príjmov zo závislej činnosti a z príjmov z podnikania, príjmov z inej samostatnej zárobkovej činnosti, ktorý sa zníži o nezdaniteľné časti základu dane a pripočítajú sa k nemu čiastkové základy dane z príjmov z prenájmu, príjmov z použitia diela a použitia umeleckého výkonu, príjmov z kapitálového majetku a ostatných príjmov.

Medzi nezdaniteľné časti, o ktoré možno znížiť výšku tzv. aktívnych príjmov patria:

- nezdaniteľná časť na daňovníka,
- nezdaniteľná časť na manžela/manželku,
- nezdaniteľná časť vo výške preukázateľne zaplatených dobrovoľných príspevkov na starobné dôchodkové sporenie.

Sadzba dane zo základu dane fyzickej osoby zisteného podľa § 4 zákona o dani z príjmov v roku 2013 predstavovala 19 % z tej časti základu dane, ktorá nepresiahla 176,8-násobok sumy platného životného minima vrátane 25 % z tej časti základu dane, ktorá presiahla 176,8-násobok platného životného minima. V roku 2013 bola táto suma 34 401,74 EUR. Sadzba dane z príjmov fyzických osôb v roku 2014 bola 19 % z tej časti základu dane, ktorá nepresiahla 176,8-násobok sumy platného životného minima vrátane (do 35 022,31 EUR) a 25 % z tej časti základu dane, ktorá presiahla 176,8-násobok platného životného minima.

Daňovník si môže odpočítať od vyrubenej dane daňový bonus, ak splní zákonné podmienky. O sumu daňového bonusu zaplatí daňovník nižšiu daň z príjmov. Základnou podmienkou na uplatnenie daňového bonusu je, že si ho uplatňuje daňovník na vyživované deti, ak preukázal, že vyživované deti žijú s ním v domácnosti. Okrem tejto základnej podmienky musí spĺňať aj ďalšie, ktoré súvisia s výškou a druhom príjmov.

2 Trh práce mladých ľudí

P. Kuchár charakterizuje trh práce ako trh „založený na vzťahu dvoch subjektov - toho, kto niečo (v tomto prípade svoju prácu) ponúka, a toho, kto o túto ponuku prejaví záujem a je ochotný svoj tovar predať za prijateľnú, t. j. z jeho pohľadu čo najvyššiu cenu. Čím viac je ponúkaná práca kvalifikovaná a umožňuje zamestnávateľovi získať vyššie zhodnotenie vložených investícií, tým vyššia je šanca uspieť na trhu práce. Trh práce rieši problém dvojitej alokácie:

- jedinci musia byť rozmiestnení podľa konkrétnych výrobných činností a procesov,

- pracovná sila musí byť zabezpečená peňažnými (príjem) a sociálnymi (status) prostriedkami existencie (a to podľa svojho podielu na produkcii) a musia byť zabezpečené životnými prostriedkami i osoby žijúce legitímne mimo zamestnania.

Ekonomickou krízou bol najviac zasiahnutý trh práce mladých ľudí. Dopyt firiem po nových mladých zamestnancoch bol nízky. Svetové ekonomické fórum udáva, že v roku 2012 bolo na celom svete nezamestnaných približne 75 miliónov mladých ľudí, čo predstavuje asi 12,6 % z celkovej mládeže. V roku 2011 bolo riziko nezamestnanosti mladých ľudí trikrát vyššie než riziko nezamestnanosti dospelých. Miera nezamestnanosti mládeže v Európe dosiahla v prvom štvrtroku 2013 úroveň 23,5 %, čo predstavuje viac ako dvojnásobok miery nezamestnanosti celkovej populácie. V niektorých krajinách je nezamestnaná viac ako polovica mladých ľudí, ktorí chcú pracovať. Keďže mladí ľudia majú menej skúseností, tak sú prvými ktorí strácajú svoje zamestnanie, pretože prepúšťanie starších a podľa všetkého aj skúsenejších zamestnancov je drahé a nákladné.

Odráža sa to vo vyššej miere nezamestnanosti a v horších pracovných podmienkach mladých ľudí v porovnaní s inými vekovými skupinami, ktoré majú väčšie pracovné skúsenosti. Mladí zamestnanci, najmä mladí ľudia, ktorí vstupujú na trh práce, sa stretávajú s neštandardnými formami zamestnania ako sú napríklad polovičný pracovný úväzok, dočasné zamestnanie, dočasné zamestnanie prostredníctvom agentúry, práca bez zmluvy, ktorú mladí ľudia prijímajú ako jedinou šancu získať svoje prvé zamestnanie. Zároveň sú vo väčšej miere vystavení nepravidelnému pracovnému času, nižšej mzde aj horšiemu prístupu k odbornému vzdelávaniu, ktoré ponúkajú ich zamestnávateľi a vyššiemu riziku pracovných úrazov.

Hlavnou prioritou Európskej únie na dosiahnutie rastu a vytvorenia pracovných miest je pomáhajúce mladým ľuďom pri vstupe na trh práce a zotrvanie na ňom a takisto získavanie a rozvíjanie zručností, ktoré im umožnia v budúcnosti zamestnať sa.

2.1 Trh práce mladých ľudí v Slovenskej republike

V rámci vývoja trhu práce na území Slovenskej republiky rozlišujeme dve základné obdobia. Prvá fáza vývoja trhového hospodárstva znamenala jeho inštitucionálne zabezpečenie, vytvorenie vhodných podmienok pre jeho fungovanie, uplatňovanie nástrojov aktívnej politiky trhu práce a vybudovanie systému hmotného zabezpečenia v prípade nezamestnanosti. Počas tohto obdobia došlo k transformácii hospodárstva a k ekonomickým reformám. Pre trh práce bol charakteristický vysoký rast nezamestnanosti. Druhé obdobie predstavujú integračné procesy, pre ktoré je charakteristický ekonomický rast, pokles nezamestnanosti, identifikácia nových problémov nachádzajúcich sa na trhu práce. V tomto období sa do popredia dostáva otázka stanovenia programových priorít politiky zamestnanosti Slovenskej republiky pre budúce roky a otázka profilovania sa slovenského trhu práce v podmienkach zjednoteného európskeho trhu práce.

Slovenská republika doteraz nemala núdzu o pracovnú silu, keďže na území Slovenskej republiky bola vysoká miera nezamestnanosti. Avšak s príchodom investorov nastal problém, ktorým je nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily, keďže v regiónoch, v ktorých investori pôsobia, boli vyčerpané zásoby kvalifikovanej pracovnej sily. Slovenské podniky nedokázali obsadiť pracovné miesta slovenskými občanmi, a preto sa začali organizovať školenia a náboje pracovnej sily zo zahraničia. Hoci sa táto pracovná sila sa spája s vyššími nákladmi, naše podniky nemali inú možnosť ako zachovať výrobu.

Nezamestnanosť predstavuje spoločenský problém ťažko riešiteľný problém pre nezamestnaných obyvateľov, pre ktorých nie je jednoduché zbaviť sa statusu nezamestnaný.

Absolventi stredných a vysokých škôl sú pri uchádzaní sa o pracovné miesto znevýhodnení v porovnaní s konkurenciou, ktorú predstavujú ostatní uchádzači. Chýbajú im skúsenosti, pracovné návyky a takisto pracovné kontakty, ktoré uľahčujú uplatnenie na trhu práce. V súčasnosti miera nezamestnanosti absolventov škôl prevyšuje terajšiu úroveň nezamestnanosti. Spoločnosť by mala týmto mladým ľuďom poskytovať jazykové kurzy, či rekvalifikácie.

Nezamestnanosť absolventov prebieha v pravidelných intervaloch od júna do mája nasledujúceho roku, začína sa ukončením školy a ich nástupom na trh práce. Mladí ľudia predstavujú najpočetnejšiu skupinu uchádzačov o prácu. Podľa údajov uvedených v tabuľke 1

môžeme konštatovať, že nezamestnanosť mladých ľudí v Slovenskej republike od roku 2009 do roku 2013 mala rastúci trend. Z regionálneho hľadiska najviac nezamestnaných mladých ľudí má Prešovský kraj a za ním nasleduje Banskobystrický kraj. Najmenší počet nezamestnaných mladých ľudí má Bratislavský kraj.

Tabuľka 1

Nezamestnaní mladí ľudia (v tis.) v Slovenskej republike

Územie	Vek	2009	2010	2011	2012	2013	2014 -2Q
Slovensko	15-24	69,8	82,7	75,6	75,5	73	59,4
	25-34	94,1	75,5	110,1	115,1	117,1	113,8
BA kraj	15-24	2,6	3,3	3,3	3,3	3,7	2,4
	25-34	4,7	5,3	6,1	4,8	5,5	6,4
TT kraj	15-24	6,1	9	6,2	7,3	8,1	6,3
	25-34	8,8	11,7	10,4	10,2	12	10,4
TN kraj	15-24	4,5	7,6	6,3	4,6	5,1	4,5
	25-34	7,6	9	7,9	10,1	8,3	8,4
NR aj	15-24	9,4	9,9	6,7	6,1	7,2	7,4
	25-34	12	18	12,9	17,1	14,7	14,5
ZA kraj	15-24	7,8	10,6	10,9	11,5	9,2	8,2
	25-34	9	11,8	12,4	13,2	13	13,2
BB kraj	15-24	11,9	12,4	12,6	12,5	12,7	8,9
	25-34	18,3	17,7	19	18	20,3	20,5
PO kraj	15-24	15,9	16,8	15,4	17	14,6	12,1
	25-34	18,7	20,6	21	20,7	23,1	23,5
KE kraj	15-24	11,5	13,1	14,4	13,5	12,7	9,5
	25-34	15	17,9	20,5	21,2	20,5	16,9

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Štatistický úrad SR

Miera evidovanej nezamestnanosti v Slovenskej republike dosiahla v januári 2015 12,39 %, pričom v porovnaní s decembrom 2014 sa zvýšila o 0,10 % a medzročne poklesla o 1,22 %. Stav uchádzačov o zamestnanie v Slovenskej republike dosiahol v januári 2015 celkom 379 757 osôb. V januári 2015 došlo v dvoch slovenských krajoch, v Trenčianskom kraji a v Banskobystrickom kraji, k medzimesačnému poklesu miery evidovanej nezamestnanosti. Banskobystrický kraj zaznamenal medzimesačný pokles miery evidovanej nezamestnanosti o 0,18 % a Trenčiansky kraj o 0,04 %. Zvyšných šesť krajov zaznamenalo medzimesačný nárast miery evidovanej nezamestnanosti. Najvýraznejší nárast bol dosiahnutý v Trnavskom kraji, a to o 0,29 %. Najvyššia miera evidovanej nezamestnanosti bola v Prešovskom kraji (17,67 %). V Nitrianskom kraji bol zaznamenaný mierny medzimesačný nárast miery evidovanej nezamestnanosti. Ku koncu januára 2015 bolo na úradoch práce 9 834 voľných pracovných miest.

Slovenská republika ročne vynakladá na zníženie nezamestnanosti približne 1 % HDP. Európska únia vynakladá omnoho vyššie finančné prostriedky na zmiernenie týchto faktorov. Krajiny Európskej únie majú viacero nástrojov, ktoré sú pre mladých nezamestnaných dostupné. Významným nástrojom aktívnej politiky trhu práce zameraným na nezamestnaných absolventov škôl, resp. mladých ľudí do 26 rokov v Slovenskej republike je absolventská prax. Jej hlavným účelom je získanie praktických skúseností a taktiež odborných zručností u zamestnávateľa, ktoré zodpovedajú dosiahnutému stupňu vzdelania absolventa školy v príslušnej skupine študijných odborov alebo učebných odborov. Najmenší problém s uplatnením sa na trhu práce majú absolventi informačných technológií. Núdzu o potrebnú prax nemajú, keďže ich firmy oslovujú už počas štúdia. Dobré uplatnenie nájdu aj absolventi v oblasti inžinierstva, cudzích jazykov a vo finančnej oblasti. Naopak nízky dopyt je po absolventoch psychológie, filozofie a sociálnej práce.

Z tabuľky 2 vyplýva, že miera nezamestnanosti v rokoch 2006 - 2008 sa stále pohybovala okolo pevných čísel. V roku 2009 nastal veľký skok, kedy sa miera nezamestnanosti rapídne zvýšila

takmer vo všetkých študijných odboroch s výnimkou lekárskeho odboru. Príčinou rýchleho nárastu miery nezamestnanosti bolo vypuknutie krízy v roku 2008.

Tabuľka 2

Vývoj miery nezamestnanosti absolventov študijných odborov v rokoch 2006-2011

Odbor / rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Technické odbory	11,5	10,3	10,8	19,5	20,8	19,9
Poľnohospodársko-lesnícke a veterinárne odbory	15,9	15,6	15,4	27,1	25,2	24,8
Lekárske a farmaceutické odbory	6,1	7,7	7,2	10,1	11,4	16,6
Spoločenské odbory a služby	15,1	12,7	13,9	21,1	23,7	23,9
Kultúra a umenie	8,5	7,9	8,7	14,9	17,2	18,2

Zdroj: : www.uips.sk

Miera nezamestnanosti absolventov stredných škôl bola od júla 2013 do augusta 2013 na úrovni 10,8 %, pričom v septembri 2013 sa zvýšila z 10,8 % na 19,1 %. Odvtedy kulminovala miera nezamestnanosti v okolí 20 % a v máji 2014 poklesla na 14,6 %. Najvyššia miera nezamestnanosti absolventov vysokých škôl bola v júli 2013 (13,4 %) a naopak najnižšiu hodnotu dosahovala v apríli 2014 (5,1 %), viď tabuľka 3.

Tabuľka 3

Absolventská miera nezamestnanosti 2013/2014

Mesiac/rok	Absolventi stredných škôl	Absolventi vysokých škôl	Absolventská miera nezamestnanosti spolu
6/2013	11,5 %	12,8 %	12,0 %
7/2013	10,8 %	13,4 %	11,9 %
8/2013	10,8 %	11,9 %	11,2 %
9/2013	19,1 %	9,9 %	15,5 %
10/2013	19,1 %	8,7 %	15,0 %
11/2013	18,4 %	8,8 %	14,6 %
12/2013	17,8 %	7,9 %	13,9 %
1/2014	18,2 %	7,4 %	13,9 %
2/2014	18,1 %	6,6 %	13,6 %
3/2014	18,3 %	5,9 %	13,4 %
4/2014	17,2 %	5,1 %	12,4 %
5/2014	14,6 %	7,8 %	11,9 %

Zdroj: www.uips.sk

Na sledovanie nezamestnanosti mladých ľudí sa používa aj ukazovateľ NEET. Tento ukazovateľ zahŕňa mladých ľudí vo veku od 15 - 29 rokov, ktorí už dlhšie neštudujú a ani nepracujú. Miera nezamestnanosti mladých ľudí v Európskej únii je dvakrát vyššia ako u ostatných dospelých. V porovnaní s priemerom 28 krajín Európskej únie, kde percentuálny podiel NEET bol 15,8 %, Slovenská republika má jedno z najvyšších percentuálnych podielov NEET, ktorý v roku 2013 činil až 19 %.

3. Pravidelný a nepravidelný príjem

Či ide o pravidelný alebo nepravidelný mesačný príjem je potrebné určiť pri uzatváraní dohody. O nepravidelnom príjme hovoríme vtedy, ak mu chýba mesačná pravidelnosť a v dohode je určená iná ako mesačná splatnosť odmeny. K nepravidelnému príjmu patrí aj dohoda o práci vykonávanej mimo pracovného pomeru, ktorá je uzatvorená na 1 kalendárny mesiac, resp. na obdobie kratšie ako 1 kalendárny mesiac, pretože pre tento príjem nie je charakteristická mesačná pravidelnosť. Dohodári sú povinné dôchodkovo poistiť. Ak uzavreli dohodu pred 1. januárom 2013, vzniká im povinné dôchodkové poistenie dňom nadobudnutia platnosti novely zákona o sociálnom poistení, čiže 1. januára 2013 a ak uzavreli dohodu po 31. decembri 2012, vzniká im povinné dôchodkové poistenie odo dňa jej uzatvorenia. Zamestnávateľ za tento typ zamestnanca poistné neplatí.

Naopak o pravidelný mesačný príjem ide vtedy, ak dohodár získava pravidelnú mesačnú odmenu a zamestnávateľ mu ho zúčtováva pravidelne raz za jeden mesiac. V takomto prípade je jedno, či dohodár vykonáva v dohodnutom období trvania prácu 5 dní v mesiaci alebo 20 dní. Zamestnanci, ktorí majú pravidelný mesačný príjem sú povinne poistení v nezamestnanosti, dôchodkovo poistení a platia poistné na poistenie v nezamestnanosti, dôchodkové poistenie a nemocenské poistenie. Zamestnávateľ, ktorý ich zamestnáva, platí poistné na nemocenské, dôchodkové, garančné, úrazové poistenie, poistné na nemocenské poistenie a poistné do rezervného fondu a je povinne úrazovo poistený. Poistné sa platí z vymeriavacieho základu. V mesačnom výkaze poistného a príspevkov vykazuje zamestnávateľ vymeriavacie základy a odvodené poistné za zamestnancov.

Záver

Vysoká miera nezamestnanosti mladých ľudí predstavuje problém nielen pre Slovenskú republiku, ale rovnako aj pre väčšinu členských štátov Európskej únie, a preto aj Európska únia robí kroky k jej znižovaniu.

Iniciatíva Európskej únie s názvom „Mládež v pohybe“ odštartovala v roku 2010 v rámci stratégie Európa 2020. Hlavným cieľom tejto iniciatívy je zlepšiť vzdelávanie mladých ľudí a zvýšiť mieru ich zamestnanosti. Mládež v pohybe sa zameriava na tieto okruhy:

- celoživotné vzdelávanie,
- zvyšovanie percenta mladých ľudí s vyšším vzdelaním,
- vzdelávacia a pracovná mobilita,
- zlepšenie zamestnanosti mladých ľudí - cieľom je zjednodušiť prechod zo školy do práce, zmenšiť segmentáciu trhu a bojovať proti rozmáhajúcemu sa trendu najímať mladých na dočasné zmluvy.

References:

1. Kubátová, K. Daňová teória a politika. Praha : ASPI Publishing, 2003. s. 132-133. ISBN 80-86395-84-7.
2. Schlitzová, A. a kol. Daňovníctvo, daňová teória a politika I. Bratislava : Iura Edition, 2011. s. 43. ISBN 978-80-8078-407-2.
3. Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov
4. Valicová, V. Daň z príjmov zo závislej činnosti 2013. Žilina : EDUCA SLOVAKIA, 2013. s. 8. ISBN 978-80-971005-1-3.
5. Bbieliková, M. a kol. Nová príručka k dani z príjmov s príkladmi. Bratislava : Epos, 2004. s. 54-55. ISBN 80-8057-560-6.
6. Finančná správa SR. Výpočet základu dane fyzickej osoby [online].
7. Dubielová, V. – Kovalčíková, Z. – Solík, J. Dane v SR a ich aktuálne zmeny [online]. Bratislava : Metodicko-pedagogické centrum v Bratislave, 2013. s. 23. ISBN 978-80-8052-555-2.
8. PWC. 2014. Dane do vrečka 2014 : Praktický sprievodca slovenským daňovým systémom [online]. s. 8.
9. Kuchař, P. Trh práce : sociologická analýza. Praha : Karolinum, 2007. s. 21. ISBN 978-80-246-1383-3.
10. Mareš, P. Nezamestnanost jako sociální problém. Praha : Sociologické nakladatelství, 1994. s. 48. ISBN 80-901424-9-4.

Savchuk S. V.

Ph.D. in Economics, Associate Professor

Demianiuk A. V.

Ph.D. in Economics

Ternopil National Economic University, Ukraine

BUDGET INVESTMENT: MODERN CHALLENGES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Савчук С. В.

к. е. н., доцент

Дем'янюк А. В.

к. е. н.

Тернопільський національний економічний університет, Україна

БЮДЖЕТНЕ ІНВЕСТИВАННЯ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

The main problems of theory and practice of budget investment in Ukraine are investigated. The modern practice of budget sources of financing investments was analyzed. Prospects directions of budget investment development were suggested.

Key words: budget, budget investment, management principles of budget investments, investment project, public investments.

Досліджено основні проблеми теорії і практики здійснення бюджетного інвестування в Україні. Проаналізовано сучасний стан джерел фінансування бюджетних інвестицій. Визначено перспективні напрями розвитку бюджетного інвестування.

Ключові слова: бюджет, бюджетне інвестування, принципи управління бюджетними інвестиціями, інвестиційний проект, державні капітальні інвестиції.

Здійснення модернізації основ соціально-економічного вітчизняного державотворення передбачає удосконалення розвитку інвестиційних процесів в контексті їх бюджетного забезпечення. Актуального значення набуває бюджетне інвестування за умов державного стратегічного регулювання трансформаційних змін у державі.

Теоретичні й практичні аспекти бюджетного інвестування в своїх працях досліджували С. Буковинський, А. Дегтяр, І. Запатріна, Т. Затонацька, Л. Клівіденко, О. Кириленко, Т. Майорова, Б. Малиняк, О. Рожко та ін. Проте зважаючи на вагомий внесок згаданих науковців, досі зростає необхідність подальшого дослідження бюджетного інвестування з урахуванням динаміки сучасних змін та визначенням перспектив його розвитку.

Недостатність трактування поняття “бюджетне інвестування” у нормативно-правовій літературі [1; 3] зумовлює неналежний рівень його визначеності та обґрунтування проблем ефективного застосування у практичному аспекті.

Бюджетне інвестування доцільно визначати як сукупність дій держави щодо реалізації інвестицій за рахунок коштів бюджетів усіх рівнів, що передбачають фінансування інвестиційних програм з метою забезпечення стратегії соціально-економічного розвитку на загальнодержавному і місцевому рівнях. Бюджетні інвестиції важливо розглядати за наступними ознаками:

- за специфікою коштів, за рахунок котрих здійснюється інвестування;
- за особливим статусом учасників інвестиційної діяльності, що зумовлює настання специфічних правових наслідків [9, с. 155].

Роль бюджетного інвестування полягає у його суспільному призначенні та виражається через функції бюджетних інвестицій, котрі проявляються у формуванні та відновленні основних фондів, перерозподілі інвестиційних ресурсів, а також – забезпеченні та сприянні соціально-економічного розвитку держави, загалом, та регіонів, зокрема [7, с. 206]. Виокремлення бюджетного інвестування в особливий вид інвестиційної діяльності сприяє реалізації стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку з безпосередньою участю держави, як учасника інвестиційних процесів [8, с. 65].

Зважаючи на специфіку та обмеженість коштів, що забезпечують здійснення бюджетного інвестування, неодмінним є кількісно-обґрунтований відбір пріоритетних напрямів щодо бюджетних інвестицій, а також – підвищення рівня ефективного управління ними [4, с. 87]. З цією метою необхідно забезпечувати відповідність планів капіталовкладень щодо визначених напрямів діяльності, стабільне фінансування цих планів та безперервне інформування органів влади для своєчасного прийняття відповідних рішень. Реалізація завдань управління бюджетними інвестиціями передбачає дотримання наступних принципів їх здійснення:

- координація взаємодії органів влади щодо узгодження стратегічних напрямів бюджетної політики з соціально-економічною політикою держави;
- комплексність структури поточних і капітальних видатків бюджетів усіх рівнів бюджетної системи;

– проектне забезпечення управління бюджетними інвестиціями із застосуванням програмно-цільового методу в контексті здійснення організаційно-технічних і фінансових заходів;

– обмеженість напрямів здійснення бюджетних інвестицій з визначенням важливості їх пріоритетів щодо соціального ефекту для суспільства;

– узгодженість здійснення бюджетних інвестицій та боргової політики в контексті аналітичного підходу до обсягів фінансування і реалістичності інвестиційних проектів [2].

Дотримання вищезазначених принципів у процесі бюджетного інвестування дозволить забезпечити реалізацію сучасних напрямів соціально-економічного розвитку держави з урахуванням стратегічних пріоритетів трансформаційних перетворень.

Бюджетне інвестування здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. У контексті підвищення ефективності управління бюджетним інвестуванням необхідною постає оптимізація обсягів бюджетного фінансування економічного розвитку держави. Згідно граничної межі бюджетних інвестицій А. Фуенте, їхній оптимальний обсяг повинен становити 2% ВВП. Як свідчить вітчизняна практика здійснення капітальних інвестицій за рахунок бюджетних коштів, така межа в Україні практично недосяжна. Впродовж 2010-2015 рр. спостерігалась нестабільна тенденція частки державних інвестицій у загальному обсязі ВВП. Так, зокрема, у 2011 р., у порівнянні з 2010 р., відбулося незначне збільшення даного показника з 1,5% до 1,9%. Саме 2011 рік доцільно відмітити тим періодом, коли було досягнуто максимальної величини бюджетних інвестицій із відповідним збільшенням обсягу ВВП. До 2014 р. обсяги капітальних інвестицій з Державного та місцевих бюджетів України зменшились більш, як на 65%. Відповідно, суттєво зменшилась їхня частка у загальному обсязі ВВП з 1,8% у 2012 р. до 0,5% у 2014 р., у 2015 р. цей показник склав 0,9% [10]. Це свідчить загалом про зниження інвестиційної привабливості вітчизняної економіки, фінансову неспроможність та незацікавленість держави інвестувати кошти в економічний та соціальний розвиток, інші пріоритетні напрямки, а також у створенні сприятливих умов для реалізації важливих інвестиційних проектів з метою запобігання відтоку інших можливих джерел їх фінансування.

Для ефективного здійснення бюджетного інвестування важливим постає, як показує практика зарубіжних країн, визначення пріоритетів у реалізації бюджетної політики як на державному, так і на місцевому рівнях. Для прикладу, у країнах Західної Європи, США, Канаді визначальним є спрямування бюджетних інвестицій у соціальний розвиток держав, покращення якості життя населення, забезпечення суспільного добробуту. У бюджеті Канади на 2016 рік тільки 11,9 млрд. дол. заплановано на прямі інвестиції в місцеву і соціальну інфраструктуру із 10-річним зобов'язанням уряду. Тому у найближчі місяці урядом буде представлено довгострокові пріоритети для оновлення та модернізації інфраструктури Канади. Крім того, у сумі 3,4 млрд. дол. протягом наступних 5 років склали початкові інвестиції на соціальну інфраструктуру, що сприятиме загалом розширенню доступного житла (в тому числі притулків для жертв насильства), підтримці раннього навчання та догляду за дітьми, відновленню культурної та рекреаційної інфраструктури, а також поліпшення об'єктів сфери охорони здоров'я [11]. Значна частка бюджетних інвестицій у країнах Західної Європи спрямовується у розвиток нанотехнологій, у Чеській Республіці, Словаччині, Угорщині – на підтримку наукових установ та створення нових робочих місць та ін. Тому для забезпечення ефективного механізму бюджетного інвестування, враховуючи зарубіжний досвід, першочерговим постає саме вибір тих стратегічних державних інвестиційних проектів, які найбільшою мірою сприятимуть соціально-економічному розвитку держави та регіонів, а також задоволенню суспільних потреб. Однак в умовах дефіциту бюджетних ресурсів одним із альтернативних джерел фінансування інвестиційної діяльності можна вважати кошти іноземних інвесторів [5].

Для забезпечення ефективності бюджетного інвестування доцільно як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях розробляти і законодавчо затверджувати основні напрями інвестиційної політики з урахуванням найважливіших сучасних викликів,

пов'язаних як із вітчизняними, так і світовими тенденціями розвитку економіки для випереджального нарощування бюджетних інвестицій, що стане потужним імпульсом для економічного зростання [6, с. 110].

Таким чином, для подальшого вдосконалення механізму управління бюджетним інвестуванням важливим є:

- формування сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату в державі із залученням зовнішніх та внутрішніх інвесторів з можливістю досягнення усіх поставлених стратегічних цілей;
- забезпечення прозорості процесу проведення моніторингу та оцінки державних інвестиційних проектів з метою подальшого результативного використання бюджетних коштів;
- впровадження раціональних напрямків використання бюджетних інвестицій із можливістю застосування практики надання державних гарантій.

Література:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>.
2. Дегтяр А.О., Гончаренко М.В. Принципи управління бюджетними інвестиціями / А.О. Дегтяр, М.В. Гончаренко // Актуальні проблеми державного управління [Електронний ресурс]. – 2010. – № 1. – С. 14 – 22. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2010_1_4.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
4. Затонацька Т.Г. Бюджетні інвестиції в реальний та людський капітал як інструмент впливу на соціально-економічний розвиток країни / Т. Г. Затонацька // Наукові праці НДФІ. – 2008. – Вип. 1. – С. 86 – 100.
5. Клівіденко Л.М., Прокопишин Ю.Б. Роль та значення бюджетних інвестицій в соціально-економічному розвитку України / Л.М. Клівіденко, Ю.Б. Прокопишин // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – 2012. – №4. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1098>.
6. Майорова Т. В. Інструменти бюджетної політики в активізації інвестиційної діяльності в Україні / Т.В. Майорова // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 1. – С. 102 – 112.
7. Попель Л.А. Бюджетні інвестиції як складова інвестицій реального сектору економіки / Л.А. Попель // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №2 – С. 205 – 209.
8. Рожко О.Д. Інноваційно-інвестиційна спрямованість бюджетної політики в Україні / О.Д. Рожко // Фінанси України. – 2011. – №1. – С. 64 – 73.
9. Руденко В.В. Концептуальні засади бюджетного інвестування / В.В. Руденко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2015. – Вип. 11 (1). – С. 152 – 158.
10. Соціально-економічний розвиток України за 2010-2015 рр. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Canada's New Infrastructure Plan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.budget.gc.ca/2016/docs/plan/ch2-en.html>.

8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Yaremchenko L.M.

PhD in Economic Sciences

Poltava University of Economics and Trade, Ukraine

ECONOMIC ESSENCE OF FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

Яремченко Л.М.

к.е.н.

Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Studied the economic essence of the term «fiscal security of the state»; defined the basic components of financial security of the state and the factors influencing it.

Key words: *financial security, economic security, national security*

Висвітлено погляди різних вчених відносно визначення терміна «фінансова безпека держави»; визначено основні складові фінансової безпеки держави та чинники, що на неї впливають.

Ключевые слова: *фінансова безпека, економічна безпека, національна безпека*

Створення умов для економічної, фінансової могутності держави, забезпечення соціального захисту населення та добробуту громадян є пріоритетними напрямками фінансової безпеки держави.

Національна безпека є головною системою на рівні держави. В свою чергу, вона включає в себе таку підсистему як економічна безпека, а остання – підсистему фінансової безпеки держави.

Теоретичні та практичні аспекти фінансової безпеки держави знаходять своє відображення в наукових працях таких вчених, як: О.І. Барановський, І.Ф. Бінько, В.М. Геєць, М.М. Єрмошенко, С. Кульпінський, С.І. Лекарь, А.Б. Миколайчук, І.О. Ревак, А.І. Сухоруков, Ю.В. Трунцевський, В.Т. Шлемко та інші.

За мету нами поставлено комплексно дослідити економічну сутність фінансової безпеки держави, її складових та чинників, що на неї впливають.

Фінансова безпека держави характеризує динамічний розвиток фінансової системи і досягається шляхом проведення виваженої фінансової політики відповідно до прийнятих концепцій, стратегій і програм в інвестиційній сфері [1, с. 19]. Вивчення сутності фінансової безпеки держави потребує дослідження основних національних інтересів та негативних чинників, що на них впливають.

Термін «фінансова безпека держави» є багатограним, включає в себе безліч питань. В Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29 жовтня 2013 року представлено визначення терміну «фінансова безпека країни», як «стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни» [2].

Економічна енциклопедія за редакцією С.В. Мочерного дещо по іншому трактує дане поняття: «фінансова безпека країни – це стан розвитку та функціонування фінансової системи, для якого властива стійка національна валюта, стабільне й динамічне економічне зростання (за низьких темпів інфляції або її відсутність), а внутрішній і насамперед зовнішній борг не загрожують фінансовій системі крахом, внаслідок чого фінансові ресурси країни ефективно використовуються в інтересах окремої людини, трудового колективу, різних соціальних верств і груп та всього суспільства» [3, с. 505].

Наукова література і досі не має однозначного визначення терміну «фінансова безпека держави» (табл. 1). За думками вчених, різняться й складові, що входять до фінансової безпеки держави.

Тлумачення терміну «фінансова безпека держави»

Автор	Визначення / джерело
М.М. Єрмошенко	Фінансова безпека країни – стан фінансово-кредитної сфери держави, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення і в цілому — ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток [4, с. 33-34].
О.І. Барановський	Фінансова безпека держави – це важлива складова частина економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золото-валютних резервів [5, с. 33-34].
А.Б. Миколайчук	Фінансова безпека держави – сукупність соціально-економічних і правових відносин, що забезпечують такий фінансовий стан, при якому виявляється стійкість до зовнішніх загроз і ризиків при раціональному використанні своїх фінансових ресурсів [6, с. 32].
А.І. Сухоруков	Фінансова безпека держави – захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави раціонально використовувати фінансові ресурси [7].
С. Кульпінський	Фінансова безпека держави – комплекс дій для досягнення, а саме здійснення цілеспрямованого комплексу заходів щодо фінансової та монетарної політик з метою досягнення стабільності фінансової системи та створення сприятливого інвестиційного клімату [8, с. 36].
С.І. Юрій, В.М. Федосов	Фінансова безпека держави є механізмом забезпечення фінансової безпеки держави, який є системою організаційних та інституційно-правових заходів впливу, спрямованих на своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз фінансовій безпеці держави [9].
Ю.В. Трунцевський	Фінансова безпека держави – це умови існування та розвитку об'єкта відносин, а також процесу його створення та підтримки, здатність фінансової сфери гарантовано задовольняти відповідні потреби, безперервно розвиватися та функціонувати з мінімальним ризиком можливих порушень [10, с. 12].
І.О. Ревак	Фінансова безпека держави – це такий динамічний стан фінансових відносин, за якого б створювались сприятливі умови та необхідні ресурси для розширеного відтворення, економічного росту та підвищення життєвого рівня населення, удосконалення національної фінансової системи для успішної протидії внутрішнім і зовнішнім факторам дестабілізації фінансового стану в державі [11, с. 241].
В.М. Геєць	Фінансова безпека країни – це стабільний розвиток фінансової системи країни та її стійкість до потенційно негативного впливу зовнішніх і внутрішніх шоків [12].
В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько	Фінансова безпека держави – такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [13].

Основними складовими фінансової безпеки держави виділяють [2, 4-13]:

- бюджетна безпека;
- податкова безпека;
- валютно-курсова безпека;
- боргова безпека;
- інвестиційна безпека;
- грошово-кредитна безпека;
- безпека фондового ринку;
- безпека страхового ринку;
- безпека банківської системи.

Пріоритетні державні інтереси у фінансовій сфері визначаються відповідно до кожної складової фінансової системи. Саме тому, мета і завдання забезпечення фінансової безпеки держави будуть встановлені в залежності від виду безпеки, що розглядаються.

Фінансова безпека держави залежить від сприятливості інвестиційного клімату, тобто сукупності політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних і закордонних інвесторів [1, с. 19]. На фінансову безпеку держави впливають також й інші внутрішні (неефективне регулювання фінансової сфери, неефективність системи оподаткування, бюджетний дефіцит, тінізація економіки, нерозвиненість фондового ринку та інші) та зовнішні (обмежений доступ до іноземних фінансових ринків, фінансова залежність національної економіки від зовнішніх джерел, нерациональне використання зарубіжних кредитів та інші) загрози.

Отже, фінансова безпека держави є досить складною та багатогранною категорією, яка в свою чергу, яка складається з підсистем. Для забезпечення відповідного її рівня необхідно, щоб всі елементи кожної окремої підсистеми фінансової безпеки працювали, як єдиний механізм та вміли пристосовувалися до дій чинників, що мають прямий або опосередкований вплив.

Література:

1. Лекарь С. І. Фінансова безпека України як підґрунтя національної безпеки держави / С.І. Лекарь // Актуальні питання безпеки фінансової системи держави: зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. інтернет-конфер. (м. Харків, 21 лют. 2014 р.) – Харків. – С. 19-22.
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cct.com.ua>
3. Економічний енциклопедичний словник: За ред. С.В. Мочерного. У 2 т. Т. 2. – Львів: Світ. – 2006. – 568 с.
4. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2001. – 309 с.
5. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О.І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2004. – 759 с.
6. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу / А.Б.Миколайчук // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2012. - №38. – С. 32.
7. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України : монографія / А.І. Сухоруков (передмова акад. НАН України С.І. Пирожкова). – К. : НІПМБ, 2004. – 117 с.
8. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами / С. Кульпінський // Фінансова консультація. – 2000. – №5. – С. 34-38.
9. Фінанси : підручник / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
10. Трунцевський Ю. В. Финансовая безопасность: понятие и виды финансовых преступлений / Ю. В. Трунцевский // Вестник финансовой академии. – 2007. – № 2. – С. 11–22.
11. Ревак І.О. Механізм забезпечення фінансової безпеки України: теоретичний аспект // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна: зб. наук. пр. – 2009. – Вип. 2.- С. 238-247.
12. Геєць В.М. Концепція економічної безпеки України // Ін-т екон. прогнозування; кер.проекту В.М. Геєць. – К.: Логос. – 1999. – 56 с.
13. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько: монографія. – К.: НІСД. – 1997. – 144 с.

9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Dmytriyeva V.A.

PhD, Associate Professor,

Lecturer, Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics

Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar, Ukraine

DETERMINISTIC AND STOCHASTIC FLUCTUATIONS IN THE ECONOMIES OF UKRAINE AND POLAND

Дмитрієва В. А.

кандидат історичних наук, доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ДЕТЕМІНОВАНІ ТА СТОХАСТИЧНІ КОЛИВАННЯ В ЕКОНОМІКАХ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

The article presents results of comparing the economies of Ukraine and Poland with reconstruction of the cycles and cyclical components on the monthly data, such as official exchange rate (LCU per USD, period average), total reserves, CPI price (% , y-o-y, nominal), month import cover.

Keywords: *nonlinearity, conjuncture, structural component, stochastic component, cycle, sustainable development*

В статті подано результати порівняння економік України та Польщі з реконструкцією циклів та циклічних компонент за щомісячними змінами показників курсів національних грошових одиниць у відношенні до долара США, обсягів загальних резервів, індексів споживчих цін, кількості місяців оплати імпорту.

Ключові слова: *нелінійність, кон'юнктура, структурна компонента, стохастична компонента, цикл, стійкість*

Виявлення факторів стійкості в поведінці економічних систем та розробка стратегії протистояння впливу на неї кон'юнктурних чинників є задачами антициклічного управління. В сучасній літературі поруч з поняттям циклів співіснує поняття циклічної компоненти.

Формулювання поняття циклу витікає з фрактальності, існування пам'яті та аттракторності поведінки систем. Якщо нелінійність є суть динамічних процесів, які за визначенням М. Д. Кондратьєва [1, с. 20-22] можна поділяти на еволюційні (неповторні) та хвилеподібні (повторювані, фрактальні), то явище циклів можна пов'язати з хвилеподібними процесами. Пояснюється це тим, що хвилі представляють собою чергування «підйомів – спадів», а отже, вони є самоподібними, або фрактальними. Ідея фрактальності, вперше висловлена

Б. Мандельбротом [2; 3], заключається в тому, що в природі та суспільстві існує явище самоподібності та повторюваності об'єктів і процесів в цілому, однак їм властиві відмінності в деталях. Явище повторюваності давно наштовхнуло дослідників, серед яких відомі Х. Херст, Е. Петерс [4; 5] та інші, на думку про існування в системах пам'яті. Як у прикладі з людиною: якщо в процесі прийняття рішення сьогодні людина користується власним досвідом, то це означає, що вона послуговується пам'яттю про успішність або неуспішність керування процесом за тих чи інших обставин в минулому. Тобто існування пам'яті пояснює повторюваність поведінки за подібних умов. Складні економічні системи, в яких вирішальну роль відіграють люди, характеризуються власною поведінкою, якій притамана повторюваність. Явище повторюваності, водночас, є багатократним відображенням певного процесу в обмеженому діапазоні, і обумовлює існування типової структури, а отже, стійкості та передбачуваності в поведінці. Відомо, що якщо описаний процес в своїй зміні тяжіє до певної області значень та є чутливим до початкових умов (тобто підпорядковується певному впливу), то його можна назвати аттрактором. Певною мірою, цикл є і фрактальним, і аттракторним одночасно. Зміна параметрів циклічного процесу відбувається під впливом рекурсивної функції – теперішній стан системи є функцією від стану попереднього. Напрошується висновок про те, що цикл є детермінованим процесом. Типи циклів обумовлюються деталями, які залежать від резонансів між частотами руху, амплітудами коливань в поведінці системи. Залежно від цього, цикли можуть мати вкладеність та бути

одинарними, подвійними, потрійними тощо. В економіці, залежно від тривалості, реконструйовано великі, середні та малі цикли [1; 6]. Залежно від гармонічності коливань, сьогодні розрізняють цикли періодичні та аперіодичні. Аперіодичність руху системи свідчить про відхилення від динамічної рівноваги або її нестійку поведінку. За А. М. Ляпуновим стійка система незначною мірою реагує на впливи [7, с. 19] і здатна зберігати свої властивості та поведінку всупереч дії зовнішніх факторів. Нестійка система, у разі щонайменшого впливу, реагує необмеженим зростанням коливань з імовірним виходом за допустимі межі. За визначенням В. І. Арнольда [8, с. 25-26], точка, в якій відбувається переродження циклу з одинарного в подвійний або будь-який n -мірний цикл, називається м'якою біфуркацією. Водночас, жорстка біфуркація призводить до руйнації і, навіть, зникнення циклу чи аттрактора. Таке явище називають кризою аттрактора. Дослідники, серед яких відомі М.Д. Кондратьєв, А. Шеффле, Ф. Лассаль, В. Зомбарт, довели, що кон'юнктура, тобто збіг умов, впливів чи обставин, зумовлюють формування кризи. Водночас, кризою є якісна зміна поведінки системи, а не лише наслідок накопичення негативних факторів. Однак, в будь-якому випадку, криза є втратою рівноваги, наслідком диспропорцій в системі, виходом параметрів системи за допустимі межі [9, с. 18; 10, с. 45].

Якщо цикл формується певною функцією, тобто є детермінованим процесом, який можна описати, наприклад, як коливання гармонік із застосуванням методу Фур'є, Вейерштраса-Мандельброта, вейвлетів, то що тоді є циклічною компонентою? Згідно з Ходріком та Прескоттом [11; 12] динамічний ряд можна розкласти на компоненти: структурну (детерміновану) та стохастичну. Стохастична компонента може включати циклічну, сезонну та випадкову складові. Отже, циклічна компонента охарактеризована ознаками стохастичності. Певною мірою, циклічна має відношення до циклів ділової активності, вона відображає зростання сплесків показників в період кризи, або стишення їх коливань – в періоди стійкості системи. Ця компонента уособлює собою кон'юнктуру, тобто умови, в яких функціонують економічні системи.

Якими циклами та циклічними компонентами охарактеризована економіка України? Чи існує для нашої країни альтернатива – успішний розвиток? Що може бути цьому передумовою? Для порівняння візьмемо Польщу, яка на сьогодні «за підрахунками The Economist, за темпами розвитку може претендувати на звання економічного лідера Європи.» (*цитата* з джерела [13]). Процес інтеграції Польщі до ЄС розпочався 1994 р. На сьогодні Польща є однією з успішних держав світу, яка укріпила власну грошову одиницю, наросила резерви, а період світової фінансової кризи, що в інших економіках супроводжувався стрімкими коливаннями макропоказників, для неї закінчився позитивно-зростаючою динамікою [14, с. 33]).

Для того, щоб порівняти економіки України та Польщі, в аналізі часових рядів відповідних показників було застосовано методи Ходріка-Прескотта (для виокремлення структурної та циклічної компонент) та Фур'є (для виділення гармонік, з'ясування типів циклів та побудови фазових портретів коливань). З метою покращення локалізації точок спектра в гармонічному аналізі використано вейвлет-аналіз (DOG-вейвлет), що базується на різницях Гауссіанів. Розрахунки виконано в MS Excel та пакеті MatLab. Аналіз проведено за щомісячними даними (за період з січня 1996 р. по грудень 2014 р. та першу половину 2015 р.), взятими з архіву на сайті Світового банку [15]. В процесі аналізу досліджувалися циклічні, тобто кон'юнктурні, компоненти та цикли, як результат дії детермінованих функцій. Порівняння за виділеними країнами дало наступні результати.

Цикли та циклічні компоненти, побудовані за коливаннями курсу національної валюти у відношенні до долара США в Україні та Польщі відрізняються суттєво. На кривій циклічної компоненти (рис. 1а) обведено колами два періоди кризи: 2008-2009 рр. (145-168 точки відповідають періоду 01.2008-12.2009 рр.) та 2014-2015 рр. (від 217 точки, яка відповідає 01.2014 р.). Фінансова криза 2008-2009 рр. незначною мірою відхилила від рівноваги курс польської валюти, яка більше, ніж за п'ять років, повільно ледве змінилася на 2 грошові одиниці. Водночас, в Україні перехід був стрімким за досить стислі терміни

(протягом кількох місяців одного року) - на 3 гривні. Окрім цього, ще одна криза 2014-2015 рр. вчергове, тепер уже, втричі, змінила курс української валюти в бік її стрімкого знецінення.

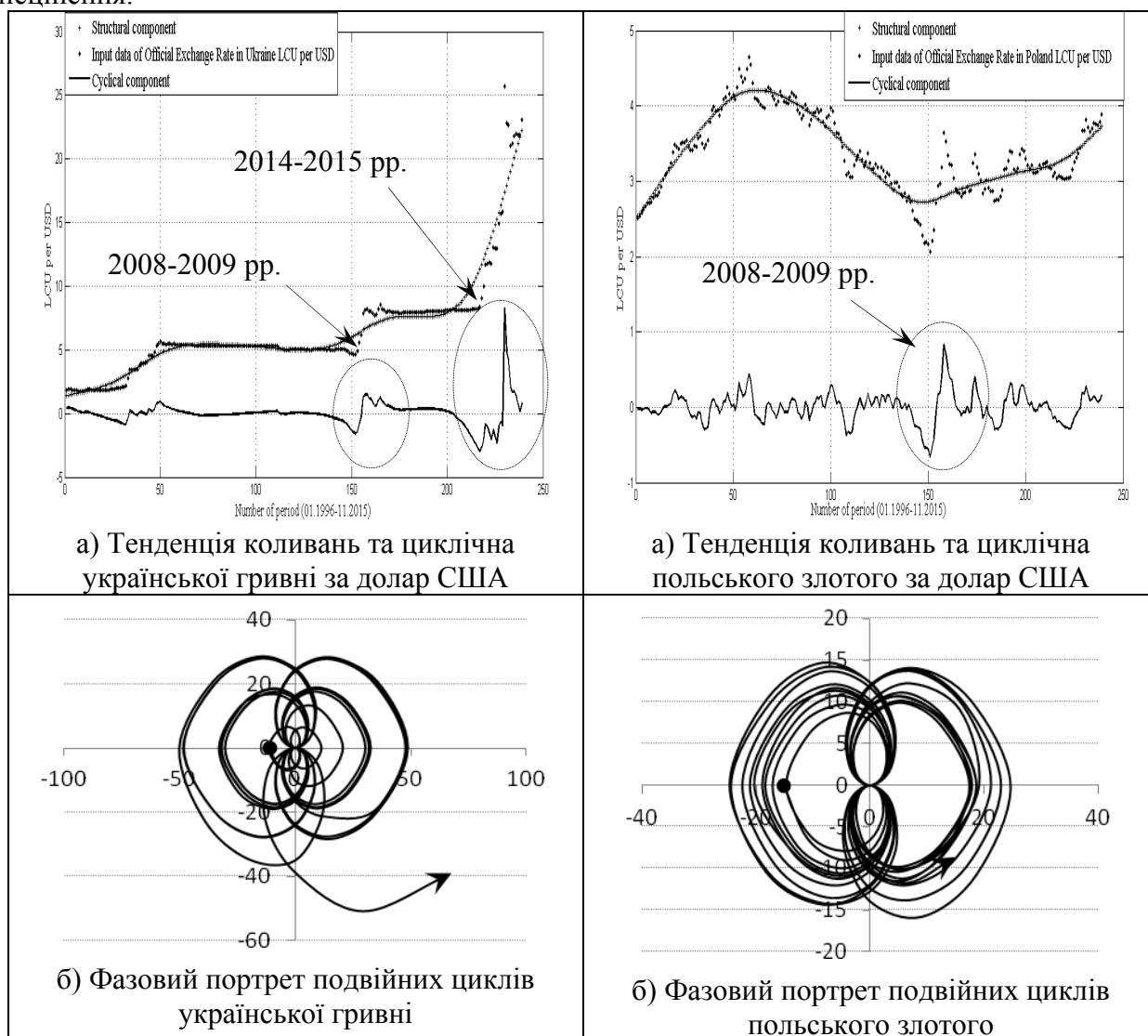


Рис. 1. Цикли та циклічні компоненти в коливаннях курсів національних грошових одиниць України та Польщі за долар США, 01.1996-11.2015
(побудовано за розрахунками автора)

Зовнішній вигляд циклічної компоненти в Україні обумовлений детермінованим формуванням курсу долара в країні, тоді як в Польщі зміни курсу відбуваються плавно, без «стрибків за короткі часові дистанції». Цікавою є тенденція показника і до 2000 р. (до 49 точки): в Україні – зростання на 4, а в Польщі – на 2 одиниці. З кінця 2002 р. (з 83 точки) в нашій країні спостерігалася фіксована вартість долара до 2008-2009 рр., після чого знов відбувся черговий підйом іноземної валюти та знецінення власної; а в Польщі кінець 2002 – початок 2003 рр. охарактеризувався укріпленням та зростанням вартості власної грошової одиниці.

Подвійні цикли коливань грошових одиниць (рис.1б) обох країн мають свої особливості. Якщо в Польщі зміна курсу є більш повільною та врівноваженою, то в Україні (що відображає фазовий портрет) чітко простежуються всі фазові переходи та збільшення розмаху коливань вартості національної грошової одиниці від кризи до кризи. Наявні в фазовому портреті української гривні вкладені «кола» різного діаметра свідчать про стрімку зміну амплітуди коливань курсу національної валюти в короткі терміни та незавершеність останнього фазового переходу.

В економічній літературі існує поділ процесів на проциклічні, контрциклічні та ациклічні [16, с. 56]. Якщо поглянути на циклічну та структурну компоненти коливань української гривні, то можна побачити певну корельованість, або постійний кон'юнктурний вплив на формування тенденції. Іншими словами, українська динаміка є проциклічною. Тобто стрибки української гривні є скоріше наслідком зміни кон'юнктури, а не запобіганням її впливу. В Польщі спостережена тенденція, за якою структурна компонента не повторює коливань стохастичної, тобто є скоріше ациклічною, а фазовий портрет відображає динамічну рівновагу грошової одиниці цієї країни.

Стохастичний сплеск світової фінансової кризи 2008-2009 рр. простежено на графіках циклічних компонент всіх досліджуваних показників. Значимим є те, що кожна країна відреагувала на таку кон'юнктуру по-різному. Зокрема, слабкість української економіки того періоду зумовила падіння загальних резервів країни (рис. 2). Для нас скорочення резервів збіглося з їх знеціненням після 2009 р. [17, с. 83]. Економіка Польщі виявилася більш стійкою до стохастичного впливу. Проте, варто зазначити, що і в тенденції цієї країни спостережено певне уповільнення нарощування резервів після липня 2013 р. (211 точка), що, імовірно, є поворотною точкою в її економіці, обумовленою системною зміною поведінки всіх макропоказників.

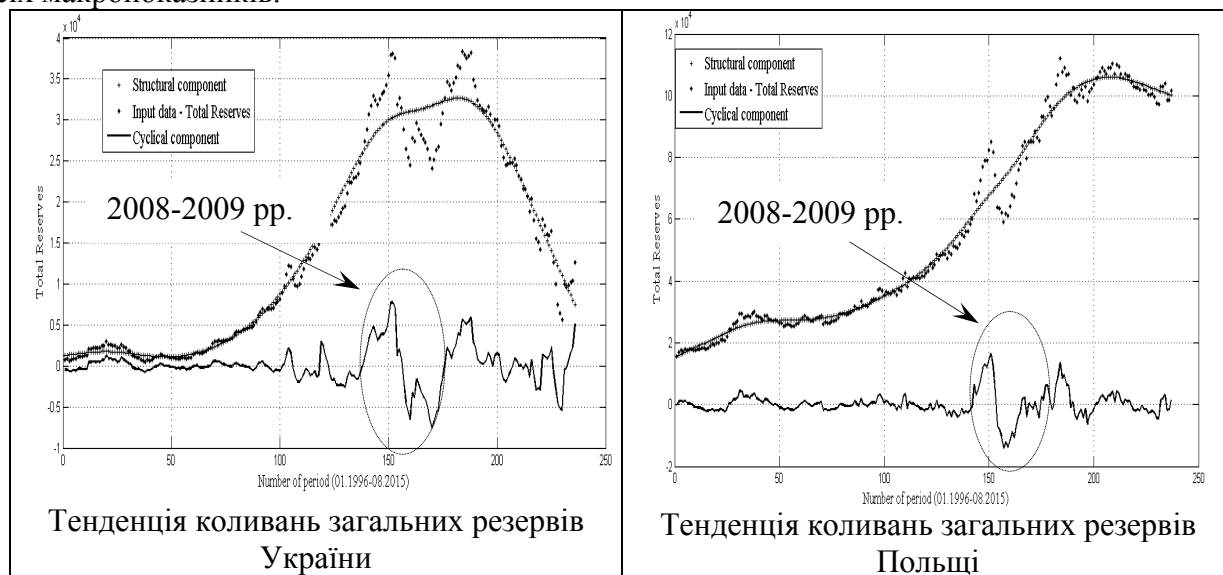


Рис. 2. Загальні резерви України та Польщі, млн. доларів США, 01.1996-08.2015
(побудовано за розрахунками автора)

Фазові портрети коливань індексів споживчих цін (ІСЦ до місяця попереднього року) мають спільні та відмінні риси в обох країнах. Зокрема, до кінця 2001 р. в Україні та Польщі відбувалися значні інфляційні процеси, чим пояснюється утворення «хвостів» на графіку (рис. 3а). Після видалення вибірки даних, яка зумовила формування так званих «інфляційних хвостів» на фазових портретах, були побудовані гармоніки для періоду від початку 2002 до кінця досліджуваного періоду. Зокрема, з'ясувалося, що амплітуда коливань ІСЦ, починаючи з 2002 р., сформувалася по-різному: більш аперіодично – в Україні та більш гармонійно – в Польщі (рис. 3б,в).

Координата, тобто дистанція зміни показника ІСЦ в Польщі є коротшою, а швидкість зміни цін є більш повільною, ніж в Україні. Окрім цього амплітуда коливань в Польщі має набагато меншу величину розмаху (ось Y), що важливо для утримання стійкості економіки (рис. 3в), адже відомо, що неконтрольоване зростання амплітуди коливань будь-якого показника (розхитування) може призвести до виходу його за допустимі межі та зумовити кризу системи. Розмахом коливань відрізняються країни і за показником кількості місяців оплати імпорту. Критерієм задовільного стану вважають значення від 3 місяців і більше. Якщо зважити на те, що даний показник дозволяє певною мірою охарактеризувати здатність країни протягом тривалого часу оплачувати міжнародні рахунки, або бути платоспроможною

в міжнародному середовищі, то для України та Польщі ця характеристика виявилася наступною (рис. 4).

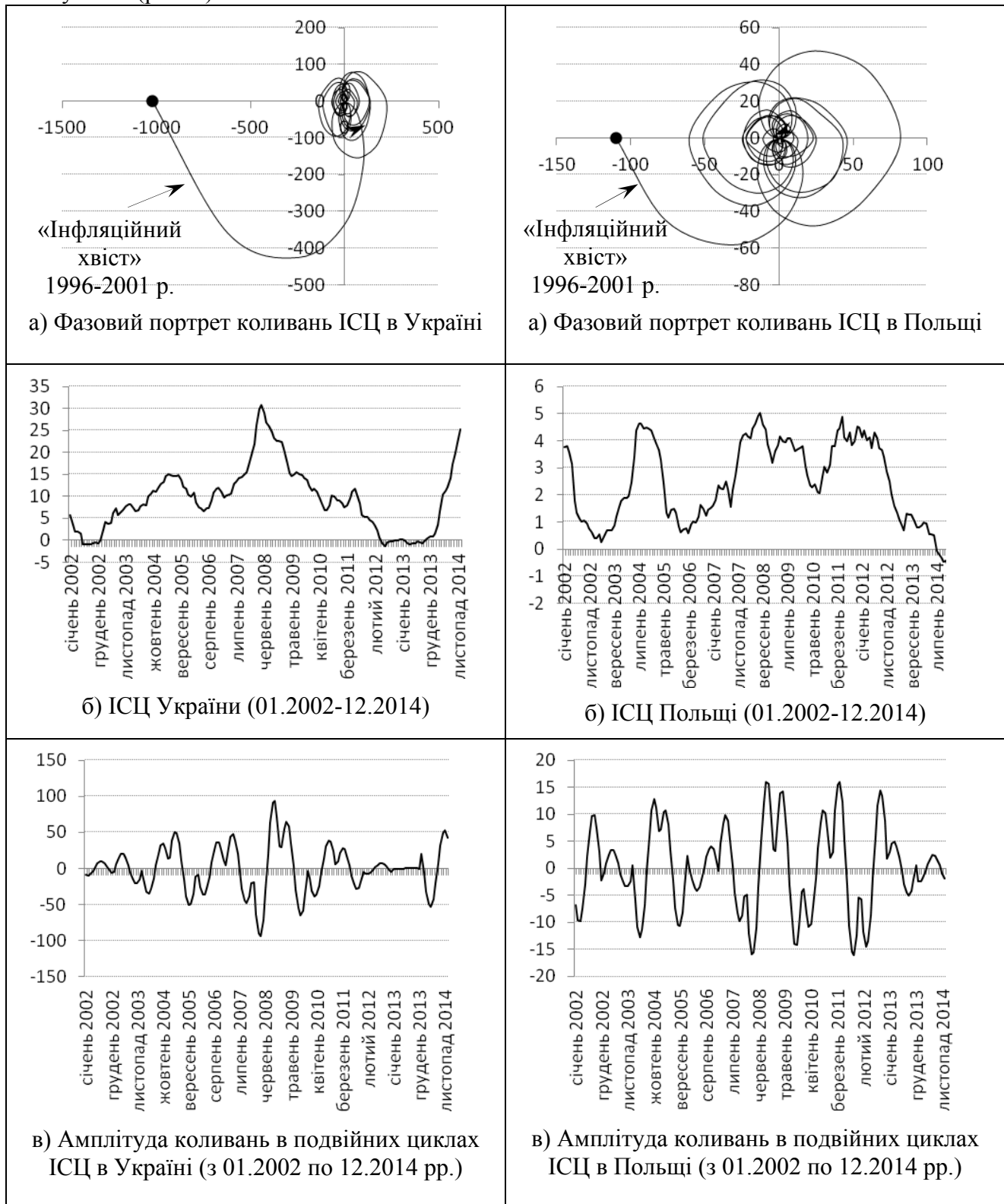


Рис. 3. Індеси споживчих цін (до місяця попереднього року) України та Польщі, 01.1996 – 12.2014 (побудовано за розрахунками автора)

Відмінності в розмахові коливань показника: в Україні більший – в понад 10 місяців, а в Польщі менший – до 5 місяців (найменше значення більше 3). В Україні на тривалість платоспроможності вплинули знецінення резервів в доларовій масі та гривні після 2009 р. В Польщі відбувалися протилежні процеси: укріплення власної грошової одиниці та

нарощування резервів забезпечили здатність польської економіки безпечно та вигідно реалізовувати себе в міжнародному середовищі.

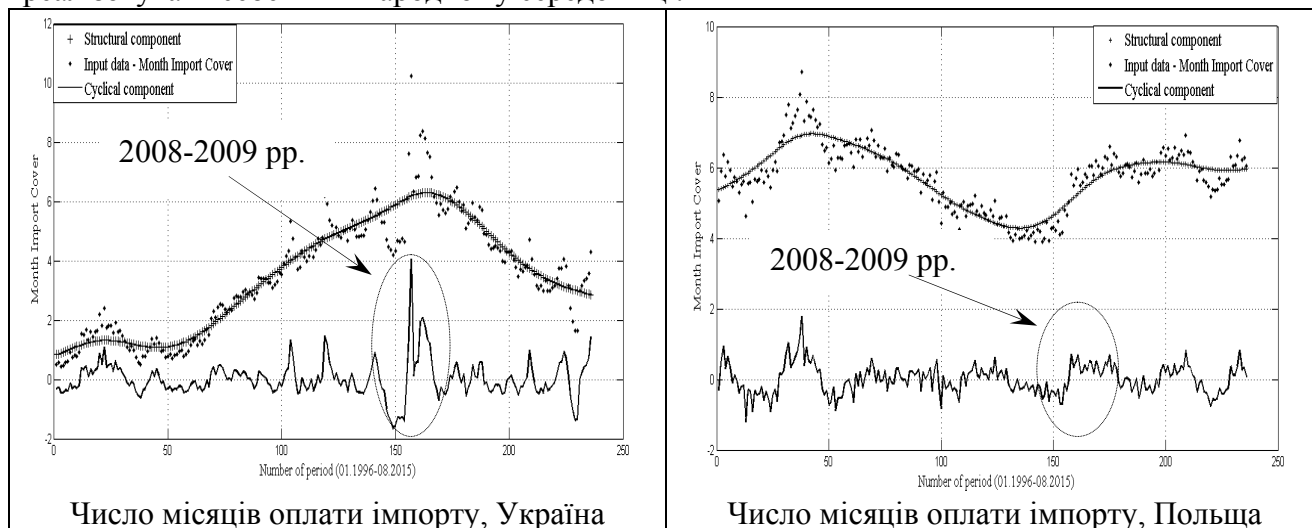


Рис. 4. Коливання показника кількості місяців оплати імпорту Україною та Польщею, 01.1996-08.2015 pp. (побудовано за розрахунками автора)

Підсумовуючи вищесказане, можна сформулювати такі висновки: причинами вразливості економіки України є незбалансованість зміни економічних показників, досить широкий діапазон розмаху їх коливань та відсутність системного аналізу впливу таких змін на економіку країни в цілому.

Література:

1. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения [Текст] / Н. Д. Кондратьев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 767 с.
2. Мандельброт Б. Фрактальная геометрия природы. – М.: Институт компьютерных исследований, 2002. – 656 с.
3. Мандельброт Б. (Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах [Текст] / Б. Мандельброт, Хадсон Ричард Л. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 400 с.
4. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике [Текст] / Э. Петерс. – М.: Интернет_Трейддинг, 2004. – 304 с.
5. Петерс, Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка [Текст] / Э. Петерс; пер. с англ. В.И. Гусева; под ред. А. Н. Романова. – М.: Мир, 2000. – 333 с.
6. Kuznets S. (1930). Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations. Boston: Houghton Mifflin, 1930 [E-Reader Version]. Retrieved from <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=inu.30000010380388;view=1up;seq=11> [In original]
7. Ляпунов А. М. Общая задача об устойчивости движения. – М., 1950. – 470 с.
8. Арнольд В. И. Теория катастроф [Текст] / В. И. Арнольд. – М.: Наука, 1990. – 128 с.
9. Гринин Л.Е. Глобальный кризис в ретроспективе: Краткая история подъёмов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена [Текст] / Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев; отв. ред. С.Ю. Малков. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 336 с.
10. Капица С.П. Синергетика и прогнозы будущего [Текст] / С.П. Капица, С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий. – М.: Наука, 1997. – 285 с. (Кибернетика: неограниченные возможности и возможные ограничения)
11. Robert J. Hodrick and Edward C. Prescott (1997). Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation // Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 29, No. 1 (Feb., 1997), pp. 1-16. - [E-Reader Version]. Retrieved from <https://www.gsb.columbia.edu/faculty/rhodrick/prescott-hodrick1997.pdf> [In original]
12. Wolfgang Polasek (2011). The Hodrick-Prescott (HP) Filter as a Bayesian Regression Model // Economics Series (277). Institute for Advanced Studies. Vienna. [E-Reader Version]. Retrieved from <https://www.ihs.ac.at/publications/eco/es-277.pdf> [In original]
13. Білян, П. Як Польща вперше за півтисячоліття стала найуспішнішою країною Європи [Електронний ресурс] // Петро Білян. 2 липня 2014. Сайт espresso.tv. Режим доступу: http://espresso.tv/article/2014/07/02/yak_polyaky_dopomozhut_ukrayincyam_ne_boyatysya_yes. Назва з екрану
14. Вожняк Міхал, Фіршт Даріуш, Яблонські Лукаш. Інтеграція розвитку шляхом реальної і технологічної конвергенції. Досвід Польщі і висновки для України [Електронний ресурс] // Міжнародна економічна

- політика. - 2014. - №2(21). - С. 32-51. - Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mep_2014_2_4.pdf.
15. The World Bank. World DataBank. Archives [E-Reader Version] // The World Bank Group. - Retrieved from: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/GemDataEXTR.zip>.
16. Вдовиченко А. М. Циклічність фінансової та монетарної політики в Україні [Електронний ресурс] / А. М. Вдовиченко // ЕП, №2, 2013. - С. 55-67. - Режим доступу: http://eip.org.ua/docs/EP_13_2_55.pdf.
17. Дмитрієва В.А. Економічні коливання незалежної України: нелінійний аналіз криз та стійкості: Монографія. - Дніпропетровськ: Вид-во: Домінанта прінт, 2015. - 116 с.

Chervak O.

PhD in Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor,
State University "Uzhhorod National University", Ukraine

MATHEMATICAL MODELING IN ECONOMICS: FEATURES AND METHODOLOGICAL ISSUES OF MODELING

Червак О.Ю.

кандидат фізико-математичних наук, доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», Україна

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ: ОСОБЛИВОСТІ І МЕТОДИЧНІ ПИТАННЯ МОДЕЛЮВАННЯ

The article deals with the features of economic systems, due to the presence of the human factor there. The classification of models of these systems is given. Industrial and technology communications in the economy are described, the problem of aggregation is highlighted. The article examines the essence simulation and business games as experimental methods of studying of the economy with the help of computers.

Keywords: system, economic system, model, aggregation, modeling, business game.

В статті розглядаються особливості економічних систем, обумовлені наявністю в них людського фактору. Дається класифікація моделей цих систем. Описуються виробничо-технологічні зв'язки в економіці, а також висвітлюється проблема агрегування. Викладені суті імітаційного моделювання та ділової гри, як експериментальних методів вивчення економіки за допомогою обчислювальних машини.

Ключові слова: система, економічна система, модель, агрегування, моделювання, ділова гра.

Метод моделей, який зводить економічні дослідження до математичних задач, виник давно. Створення обчислювальної техніки в минулому столітті відкрило для нього реальну перспективу стати потужним інструментом наукового аналізу. Поява цієї техніки внесла в методи досліджень цілий ряд нових концепцій та ідей, безмежно розширивши інструментарій дослідника. Відбулася значна переоцінка існуючих способів аналізу, появились нові, особливу роль в яких стали відігравати методи формалізованих моделей, метод експертиз та їх синтез, так звані імітаційні системи. Цей інструментарій має чудові можливості вивчати процеси і явища, які відбуваються в суспільній сфері. Тому, знаючи результат, наслідки наших рішень, ми завжди можемо здійснити основний акт управління: прийняти рішення, яке відповідає цілі, яка переслідується особою, відповідальною за прийняття рішення. Отже, знання - майже синонім управління. Служба моделей економіки, при її наявності, може давати неоціненну інформацію керівництву в розв'язанні різних питань економічної політики і вибору програм. Особа, що не володіє методами моделей, не може претендувати на роль економіста.

Економіка - це система, яка здійснює виробництво, розподіл, обмін і споживання необхідних суспільству матеріальних благ. З точки зору суспільства як системи (S) економіка (E) виступає в ролі власного "підживлювача", тобто E є підсистемою системи S, яка перетворює зовнішні, природні ресурси (N) в придатні для споживання блага (C) і доводить ці блага до споживачів. При вивченні економіки E як підсистеми системи S визначальними повинні бути соціально-економічні аспекти аналізу. З другого боку, економіка може розглядатися, як підсистема як системи ресурсів (Q). При вивченні економіки як підсистеми системи Q, визначальними повинні бути виробничо-технологічні аспекти аналізу. Відповідно цим двом принципам в аналізі економіки люди виступають у двоякій ролі – як споживачі, які визначають кінцеву мету виробництва, і як ресурси (трудові),

які є дуже важливою дійовою складовою самого виробництва. Таким чином, економіку (або економічну систему) можна розглядати як перетин систем S і Q .

Економічна система може вивчатися і як відособлена система, тобто не як підсистема системи S або системи Q , а як система, яка перетворює ресурси N в блага C і зв'язана своїми входами і виходами з природою та соціальним середовищем. Аналогічно можна вивчати й інші економічні системи як підсистеми всієї економіки, наприклад, будь-який окремий економічний осередок або господарський комплекс, представляючи їх як окремі часткові перетворювачі ресурсів в блага. При цьому структура економічної системи може визначатися з урахуванням соціально-економічних та виробничо-технологічних факторів.

Основні труднощі вивчення економічних систем, отже, й труднощі прийняття економічних рішень, виникають в зв'язку з урахуванням соціально-психологічних факторів.

Задача моделювання соціально-економічних явищ є занадто складною задачею. Для побудови адекватних математичних моделей цих явищ необхідно правильно описувати цілі груп людей і окремих індивідуумів, а також фактори, які впливають на ці цілі, вміти аналізувати конфлікти, що виникають в суспільстві, і шляхи їх вирішення. Тому, часто, в практиці математичного моделювання взаємодію людей з природою в процесі виробництва розглядають окремо від взаємодії людей між собою, яка виникає в зв'язку з виробництвом.

Використання ж добре розроблених принципів моделювання неживої природи (зокрема, законів збереження, які складають основу взаємодії людей з природою) дає можливість будувати, відносно просто, моделі виробничо-технологічних систем. Не замкнутість моделей цих систем, тобто наявність в них вхідних і вихідних змінних, дає можливість враховувати соціально-психологічні фактори як взаємозв'язки модельованої системи з зовнішнім середовищем. Труднощі, які не вдається перебороти в такий спосіб, обходяться, в певній мірі, шляхом імітації, зокрема, проведенням ділових (економічних) ігор. В даному випадку йдеться про одну з форм експериментального підходу до вивчення економічних процесів: у формі гри моделюються взаємодії учасників системи керування економічним об'єктом. Основним складовим елементом ділових ігор є *люди*, які приймають рішення у відповідності з поставленими задачами і накладеними обмеженнями. Взаємодія учасників гри обумовлюється *спеціальними правилами*, які відображають ті властивості, залежності, положення практичної діяльності, котрі є найбільш характерними для розглядуваного економічного об'єкту. Ці правила накладають певні обмеження на свободу в поведінці учасників, організовують їх взаємодію, направляють в потрібне русло. Учасники в такій грі приймають рішення на основі тієї інформації, яка їм представляється. Отже, третьою складовою ділових ігор є *інформація*. При цьому кожен учасник гри прагне до виграшу, тобто до "кращого" результату своїх дій, що здійснюється за допомогою закладених в гру *критеріїв діяльності* учасників (один або декілька критеріїв, в залежності від складності гри), за якими оцінюються рішення. Результатом гри є рішення, яке в момент завершення гри є *оптимальним* за цими критеріями. Кожна з складових гри (люди, правила, інформація, критерії) є визначальною в її адекватності як методу моделювання. При проведенні експериментів (ділові ігри можна використовувати як вдалий *лабораторний засіб для експериментальних досліджень*) можуть бути перевірені впливи параметрів, які не можуть бути досліджені іншими шляхами (наприклад, вплив різних організаційних структур на результати виробничої діяльності). Ділові ігри дозволяють досліджувати організаційну сторону процесу вироблення рішень, оцінити важливість використовуваної інформації. Ділові ігри можуть створюватися також для відбору кадрів, так як гра дає матеріал для оцінки здібностей людини-учасника, дозволяє судити про професійні знання і навички того чи іншого кандидата.

Великі можливості при вивченні економічних систем має *математико-статистичне моделювання, машинна імітація*. Машинна імітація це процес керованого експерименту, який проводиться на обчислювальній машині над моделлю системи. В конкретних задачах -

це різні виробничі і економічні комплекси, адміністративні, транспортні, торговельні й інші організації. Процес імітації полягає в наступному: спочатку будується математична модель об'єкту, який вивчається, - так звана *імітаційна модель*, яка є числовою математичною моделлю системи, потім ця модель перетворюється в програму роботи обчислювальної машини. Імітаційна модель по суті є програмою, а експеримент над нею полягає в *спостереженні* за результатами розрахунків по цій програмі при різних заданих значеннях екзогенних змінних. З одного боку імітація застосовується в тих випадках, коли модель (а значить, система, процес, явище, які нею відображаються) занадто складна, щоб можна було використати звичайні аналітичні математичні методи аналізу. З другого боку, імітація застосовується тоді, коли реальний *економічний експеримент* з тих чи інших міркувань неможливий або занадто складний. Тоді вона і тільки вона виступає в якості такого експерименту. За допомогою імітації можна виявити, при яких комбінаціях екзогенних факторів досягається оптимальний результат процесу виробництва, встановити відносні значення тих або інших факторів. Це корисно, наприклад, при вивченні різних методів і засобів економічного стимулювання на виробництві. Машинна імітація застосовується також в прогнозуванні, так як дозволяє за короткий час відтворити на обчислювальній машині (в укрупнених показниках) розвиток економічного об'єкту на місяці і навіть на роки вперед. В основі машинної імітації як експериментального методу дослідження лежить моделювання випадкових явищ (наприклад, числовий метод розв'язування математичних задач моделювання випадкових величин - метод Монте-Карло). В результаті імітації одержуються статистичні висновки, які дають змогу оцінювати ті або інші характеристики модельованої системи. Таким чином, машинна імітація економічних об'єктів (процесів) - це експеримент, але не в реальних, а в штучних умовах. В цьому зв'язку розроблюються методи планування експерименту, методи перевірки імітаційної моделі (*валідація і верифікація*), методи аналізу *функції відгуку* і т.д. В моделюванні економічних систем розрізняються *макромоделювання* і *мікромоделювання*. Відповідно, моделі, зокрема математичні моделі, поділяють на *макроекономічні* і *мікроекономічні*, або, просто, на *макро-* (*функціональні моделі*) *економічної системи* і *мікромоделі* (*структурні моделі економічної системи*). Макромодель відображає всю економіку як єдине ціле. Змінні в макромоделях є крупно агрегованими показниками, як правило, вартісними. З математичної точки зору агрегування означає *перетворення* моделі в модель з меншим числом змінних і обмежень - *агреговану модель*, яка представляє собою ще наближеніше описання модельованого об'єкту, ніж початкова модель. Мікромодель відображає функціонування і структуру економічної системи, яка, як правило, є економічним осередком.

Суть агрегування полягає в з'єднанні однорідних елементів в крупніші складові. Процес, обернений до агрегування, називається *деагрегуванням*.

Агрегування є необхідним принаймні тому, що в жодній моделі не можна врахувати всю множину різних реально існуючих в економіці факторів та зв'язків. Перехід до агрегованої моделі може застосовуватися з метою наближеного знаходження або вивчення найважливіших результуючих показників початкової моделі, у випадку коли зробити це безпосередньо не вдається.

Агрегування має велике значення при моделюванні міжгалузевих структур. Воно означає об'єднання різних виробництв в галузі, різних продуктів в узагальнені продукти, що супроводжується укрупненням показників. Моделі в цьому випадку оперують "чистими галузями" (тобто умовними галузями), кожна з яких виробляє і передає іншим галузям один агрегований продукт. При цьому можливі два види агрегування - *вертикальне* і *горизонтальне*. Вертикальне означає об'єднання продукції за технологічним ланцюгом. При горизонтальному агрегуванні в одну групу об'єднуються, наприклад, продукти, схожі між собою або за економічними признаками, або за технічними умовами виробництва, однак і це зв'язано з додатковими труднощами. Найбільш раціональні способи агрегування галузей і продуктів - це постійна проблема, до вирішення якої також застосовуються методи математичного моделювання.

Таким чином економічна система є *складною системою* зі змінною структурою, змінним характером динаміки, яка містить неповну і недостатню формалізовану інформацію і все це спонукає шукати нові поняття і підходи, придатні для вивчення цих систем, які були розглянуті вище.

Література:

1. Айвазян С.А., Енжов И.С., Мешалкин Л.Д. Прикладная статистика. Основы моделирования и первичная обработка данных. - Москва: Финансы и статистика, 1983. – 471 с.
2. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем. - Москва: Наука. 1978.-356с.
3. Миллс Ф. Статистические методы. - Москва: Еосстехиздат, 1958.-47с.
4. Нейлор Т. Машинные имитационные эксперименты с моделями экономических систем. - Москва: Мир, 1975.-504 с.
5. Сыроеждин Н.М., Гидрович С.Г. Игровое моделирование экономических процессов (Деловые игры). - Москва: Экономика. 1976.-120 с.
6. Терехов Л.Л. Экономико-математические методы. - Москва: Статистика, 1972.-359 с.
7. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем - искусство и наука. - Москва: Мир, 1978.-420 с.
8. Штофф Е.А. Моделирование и философия. - Москва - Ленинград: Наука, 1966.-304 с.
9. Яковлев Е.И. Машинная имитация. - Москва: Наука, 1975.-157 с.

10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Bondarchuk N.V.

Doctor of sciences from state administration after speciality, Professor
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University, Ukraine

THE STATE INNOVATION POLICY: THE REALITIES AND PROSPECTS

Бондарчук Н.В.

д.держ.упр., професор

Дніпропетровський державно-економічний університет, Україна

ДЕРЖАВНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

The article designated basic facts, which negatively influence the innovative development of Ukrainian enterprises, among which: insufficient funding for innovation, lack of sufficient state support, aborted priorities of regional innovation development, lack of development of innovative infrastructure, and etc.

Considered the main vectors of state innovation policy and the main forms of influence on the scientific sphere were definite.

Key words: *innovations, state innovation policy, vectors of the state innovation policy.*

У статті окреслено основні негативні явища, які гальмують інноваційний розвиток українських підприємств, серед яких: недостатнє фінансування інноваційної діяльності, відсутність державної підтримки, несформованість пріоритетів регіонального інноваційного розвитку, нерозвиненість інноваційної інфраструктури, тощо.

Розглянуто основні вектори державної інноваційної політики та визначено основні форми впливу на наукову сферу.

Ключові слова: *інновації, державна інноваційна політика, вектори державної інноваційної політики.*

Інновації забезпечують розширення пропозиції для ринку, зростання якості продуктів і послуг підприємств, досягнення високої продуктивності, реалізації стратегічних планів фірм та сприяють підвищенню кваліфікаційного рівня кадрів. Однією з основних причин гальмування процесу формування й реалізації інноваційної моделі економічного розвитку в Україні є нерозвиненість системного функціонування наукової та інноваційної сфери на регіональному рівні. У сучасних умовах, при зростанні мобільності людей, фінансів, виробничих потужностей, особливо у межах ЄС, необхідні не лише передові технології та виробництва, а, в першу чергу, регіони, готові прийняти та забезпечити їх діяльність[1].

Сьогодні в Україні спостерігається існування низки негативних явищ, подолання яких дозволило б реальному секторові збільшити випуск інноваційної та високотехнологічної продукції.

1. Так, розвитку інноваційної діяльності українських підприємств перешкоджають фінансові чинники, що, насамперед, пов'язано з браком коштів. Відсутніми є механізми залучення венчурного капіталу, залучення заощаджень населення для інноваційної діяльності, не вирішені фінансово-кредитні питання щодо малого бізнесу (у тому числі відсутність доступу до кредитних ресурсів через завищені відсоткові ставки), не розроблені механізми страхування інноваційних ризиків. Вкрай низькою є частка фінансування з держбюджету.

2. Брак коштів породжує низьку інноваційну активність підприємств України, які не в змозі самостійно без державної підтримки здійснювати інноваційну діяльність та реалізовувати інноваційні проекти.

3. Дотепер несформовані пріоритети регіонального інноваційного розвитку та відсутні механізми інтеграції регіональних галузевих програм до національної інноваційної системи.

4. Стримує інновації відсутність можливості кооперування між підприємствами і науковими організаціями. Цей фактор впливає, по-перше, з браку інформації про нові технології та про ринки збуту і, по-друге, з неготовності підприємств до нововведень, що свідчить про нерозвиненість самого ринку інновацій в країні та її регіонах. Про більшість наявних для комерціалізації нововведень споживач не знає і відповідно не може

сформулювати попит. Одночасно розробник інноваційного продукту відчуває несприйнятливість підприємств до нововведень, зумовлену заниженою інноваційною культурою українського суспільства.

5. Гальмує регіональний інноваційний розвиток нерозвиненість інноваційної інфраструктури, що має поєднувати ланки “ідея–наука–технологія–виробництво–ринок”. Внаслідок відсутності механізмів комерціалізації результатів науково-технічних розробок та передачі їх до сфери виробництва найслабшою стає ланка “наука–технологія–виробництво”.

6. Занизькі темпи інноваційного розвитку за рахунок кластерів, хоча сама ідея їх створення вже знайшла своє відображення в роботі регіональних і місцевих органів управління України.

7. Наявні негативні тенденції у чисельності та віковій структурі наукового потенціалу країни. Відбувається невпинне скорочення числа науково-технічних співробітників.

8. Існування проблем кадрового характеру на національному та регіональному рівнях, а саме: відсутність знань з інноваційного менеджменту та досвіду в розробці бізнес-планів технологічно орієнтованих проєктів, занижка кваліфікація управлінських кадрів для забезпечення інноваційного сталого розвитку регіону, відсутність досвіду ефективної роботи з інвесторами і налагодження зв'язків з потенційними партнерами, брак нормативно-правових знань та профільних фахівців з інтелектуальної власності.

Утім світовий досвід доводить, що саме активізація використання інновацій регіонами країни дозволяє досягти високої технологічної незалежності компаній, забезпечує зростання їх ефективності і конкурентоспроможності, що сприяє економічному розвитку як на регіональному, так і на національному рівні дозволяє досягти істотного підвищення доходів та якості життя населення.

Управління інноваційною діяльністю повинно реалізовуватись за допомогою цілеспрямованого впливу органів державного управління на економічні інтереси інститутів інноваційної сфери та ефективної державної політики.

Державна інноваційна політика – це складова державної соціально-економічної політики, спрямованої на удосконалення державного регулювання, розвиток та стимулювання інноваційної діяльності [3]

Метою державної інноваційної політики є створення умов для стійкого економічного зростання, виходу інноваційної продукції на внутрішній і зовнішній ринки, заміщення імпортової продукції на внутрішньому ринку за рахунок підвищення технологічного рівня й конкурентоспроможності виробництва.

Основні вектори державної інноваційної політики повинні відрізнятися конкретністю та бути спрямованими на вирішення таких завдань:

- зміцнення конкурентоспроможності промисловості та створення нових робочих місць;
- створення сприятливого підприємницького середовища для здійснення технічних нововведень та інвестування в нові ідеї та проєкти;
- забезпечення скоординованого управління інноваціями по всіх урядових структурах;
- організація тісної співпраці між промисловістю, урядовими відомствами, науковою сферою;
- переорієнтація національних пріоритетів на критичні технології для сучасного бізнесу та економічного зростання (інформатика та комунікації, гнучкі виробництва, охорона навколишнього середовища);
- державна підтримка фундаментальної науки як генератора технічного прогресу.

На зазначені напрями необхідно переорієнтувати сучасну державну політику та політику, яка здійснюється на регіональному рівні, відповідно налагодити управлінський механізм, зокрема, переглянути пріоритети науки й техніки [3]. Акценти необхідно змінити з традиційних цільових досліджень, які мають на меті вирішення наукових завдань без одержання комерційних результатів, на інвестиційні проєкти, розроблені спеціально для

посилення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та підвищення зайнятості населення.

Крім того, необхідно окреслити основні форми впливу держави на наукову сферу, а саме:

- пряма бюджетна підтримка розробки, комерціалізації та впровадження нових продуктів і технологій;
- непряма підтримка фіскальними заходами у сфері податкової політики та заходами адміністративного регулювання;
- інвестування в систему освіти, підготовки робочої сили певної кваліфікації для ефективної реалізації нових технологій;
- підтримка критичних ланок господарської інфраструктури.

З метою більш цілеспрямованого впливу на технологічний розвиток необхідно розробити новий механізм взаємодії науково-технічного комплексу та уряду – кооперацію уряду та бізнесу за формування бюджету інноваційних досліджень та розробок. Це дасть змогу розширити зону інтересів уряду на всіх фазах життєвого циклу інноваційного продукту – вийти за межі суто досліджень і розробок та охопити всі види діяльності, задіяні у просуванні нових технологій на ринки. Такий механізм взаємодії науково-технічного комплексу та уряду має стати потужним засобом наближення розробок до практичного використання та швидкої реалізації комерційного потенціалу результатів інноваційних досліджень та розробок, оскільки забезпечить інтереси приватного бізнесу.

Отже, інноваційна модель являє собою системно-логічну конструкцію розвитку економіки, засновану на поступовому збільшенні реальних обсягів валового внутрішнього продукту на базі досягнень науки й техніки та високого ступеня їх використання в господарстві. Необхідними умовами реалізації такої моделі є свобода конкуренції та державна інноваційна політика.

Для запровадження інноваційної моделі в Україні необхідно підготувати відповідне підґрунтя. Одним із перших кроків має стати розробка всеосяжної стратегічної концепції розвитку народного господарства на основі інноваційної моделі. Наступним – запровадження дієвого економічного та правового механізмів. Надалі потрібно переорієнтувати державну економічну політику та управлінський механізм, задіяти у цій моделі всі суспільні ланки від державної влади та управління до економічних суб'єктів, налагодити механізм залучення потоків інвестицій до науки й техніки, контролю їх напрямів та ефективності, моніторинг результативності регуляторних заходів і податкових стимулів. Важливо задіяти механізм перетворення наукових ідей на комерційні продукти, затребувані ринком. Для цього слід розглянути можливість організації діяльності спеціальних служб упровадження новацій в усіх органах державного керівництва.

За сучасного рівня економічного розвитку України держава не має достатніх ресурсів для безпосереднього надлишкового фінансування нововведень, тому доцільно виробити засоби стимулювання перетворення приватних інвестицій в інновації із застосуванням відповідних форм і методів державного впливу за допомогою механізмів податкової та торговельної сфер політики.

Література:

1. Budkin, V. (2011), «State Innovation policy: Ukrainian and foreign experience», Research International Economics: Collected Works, [Online], vol. 1(66), available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/25171/02-Budkin.pdf?sequence=1>
2. Vasiljeva L.M. (2013) Innovation process as a mechanism of strategic modernization of the agricultural sector, Bulletin DSAU, vol. 2 (32), P. 215 - 219.
3. Gusev, V.A. (2011) State Innovation policy: formation and implementation methodology: monograph, Jugo-Vostok, Donetsk, Ukraine

Kushnir I.N.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Accounting and Audit Department,
Professor of Economy and Enterprise Department
International Personnel Academy, Donetsk , Ukraine

NATIONAL ASPECTS OF PERFECTION OF ADMINISTRATIVE CULTURE OF CIVIL SERVANTS ARE IN UKRAINE

Кушнир И.Н.

к.э.н., доцент кафедры учета и аудита, профессор кафедры экономики и
предпринимательства

Международная кадровая академия, г. Донецк, Украина

НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В УКРАИНЕ

In the article the features of reformation of state administration are considered in Ukraine, the ways of perfection of administrative culture of state servants are set

Keywords: *state servants, management culture*

В статье рассмотрены особенности реформирования государственного управления в Украине, намечены пути совершенствования управленческой культуры государственных служащих.

Ключевые слова: *civil servant, administrative culture*

One of the most important conditions of national modernization in Ukraine is the solution of state management system reformation. New approaches realized in the course of administrative reformation are called upon the optimization of state authority structures and state machinery activity, they must lead the system of state service in accordance with formed social and political, economic, cultural and historical conditions and international legal practice.

However, not all the directions of state management system reforming are realized confidently and successfully, as in Ukraine there are still a lot problems, contradictions and difficulties of organizational, legal, financial, social and cultural character the solution of which is of particular relevance in light of revolutionary events in the country.

We consider that in Ukraine there is a necessity in:

establishing of anti-corruption conduct standard;

In this connection the problem of qualified, highly-professional state servants corps formation is crystallized. Staff potential that would provide effective functioning and development of state mechanism and local authorities should be formed [1, p.70]. One of the most primary among the effective mechanisms of these processes implementation is the raise of professional development quality and education of state servants *on the basis of controlling* [2, p.102].

It is necessary to underline that the problem of management culture development of future state servants, i.e. students who master the specialties “State Management”, “State service” should be actualized.

forming of new state consciousness;

Currently the approach to understanding of state management core is being changed. According to it vector of changes in state service should be aimed at its efficiency increase for the convenience of civil society development and authority consolidation in Ukraine that results the mission changes of state management culture: “formation of atmosphere of civil agreement, social partnership and international cooperation and ultimately harmonization between state, society and personality” becomes its main mission [3, p. 61].

Thus, in post-revolutionary conditions in Ukraine new understanding of state management core will be necessary from authorities. They must have qualitatively new level of management culture. Accordingly the presence of new state consciousness representatives in Ukraine, i.e. young generation of officials is necessary.

It is obvious that future specialists’ initial forming of comprehension of his/her professional and civil mission in preparation process to the state service is practically the only possible way of solving this assignment. It is more effective than already established consciousness being worked

out and fixed during many years by officials of soviet period whose percentage in cadre of modern authorities remains significant, that's why it is necessary to pay special attention to raise of quality of state servants' professional preparation in implementation process of administrative reform, high level establishment of state service institute staff potential.

conducting of determinative system professionally-oriented work;

In conditions of economic crisis in Ukraine it is necessary to highlight the problem of development of state servants' management culture entire component. The most important condition of effective activity is high level of cognition of self-mission and personal motivation in the process of training and further professional realization. However, some future officials do not have clear target orientation for the upcoming professional activity in the field of state management, there is no deeply conscious desire to serve the Ukrainian people.

That's why the range of several key directions for solving the above mentioned problem should be singled out:

the necessity of conducting of aimed system professional and oriented work with entrants that enter the specialties "State management", "State service". Meetings, talks, open days, contests, etc., will allow to make clear and conscious choice of official's profession;

selection system of entrants must be conducted with the consideration of psychological factor: the accordance of their objectives, motives, interests, values to their future professional and civil mission.

addition of educational standard on specialties "State management", "State service" with special discipline "Culture of state officials".

It is necessary to fill in the existing blanks in the educational program of specialists for special work aimed at the development of moral standards and management culture of state servants' values of conduct: there is no special discipline in the educational standards on ethic conduct of state servants and the availability of general course concerning ethic business relations is in scarce.

The development of future state servants management culture as the necessary condition for establishing of anti-corruption standard of officials' conduct is only one of the most burning problems which should be considered as the element of entire system of formation of qualitatively new post-revolutionary cadre of Ukraine's state service institute.

Literature:

1. Розанова Н.Н. Управленческая культура будущих государственных служащих: к вопросу о создании антикоррупционного стандарта поведения. / Н.Н. Розанова // Российское предпринимательство. — 2008. — №10. — С. 69-73.
2. Кушнір І.М. Контролінговий механізм державного регулювання економіки: Монографія. / І.М. Кушнір. — Донецьк: Донбас, 2013.— 162 с.
3. Ионов А.И. Этика и культура государственного управления. / А.И. Ионов. — М.: Флинта, 2005.

Prykhodko O.N.

Candidate in Public Administration, Associate Professor of Social Work
Dnipropetrovsk National University Oles Honchar, Ukraine

PROFESSIONALIZATION OF CIVIL SERVANTS IN THE SOCIAL PROTECTION SYSTEM

Приходько О.М.

кандидат наук з державного управління, доцент кафедри соціальної роботи
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

The article talks about the professionalism and the directions of formation of professional potential of civil servants in the system of social protection, professional requirements for civil servants and analyzed the development of vocational training and advanced training of civil servants. As well as problems in training and use of civil service personnel.

Keywords: public service, public servant, social work, human resources.

В роботі розглянуто рівень професіоналізму та напрямки формування професійного потенціалу державних службовців в системі соціального захисту населення, професійні вимоги до державних службовців і проаналізовано розвиток системи професійного навчання та підвищення кваліфікації державних службовців. А також проблеми підготовки і використання кадрів державної служби.

Ключові слова: державна служба, державний службовець, соціальна робота, кадровий потенціал.

Ефективність професійної діяльності державних органів визначає розвиток суспільства та країни. Тому постійна турбота про забезпечення високої ефективності професійної діяльності державних службовців посідає чинне місце у суспільному житті будь-якої сучасної країни.

Ефективна професійна діяльність є проблемою, яка пронизує і певним чином підпорядковує всі інші аспекти життєдіяльності суспільства. Кожна людина майже на всіх етапах свого життя прямо чи опосередковано пов'язана з феноменом професійної діяльності. Ознакою формування ринкових соціально-економічних умов розвитку України є становлення і розвиток системи соціального захисту населення. За останні п'ятнадцять років сформувався новий соціальний інститут, де людина, її фізичний, психічний і моральний стан є метою професійної діяльності значної частини фахівців нового напрямку – соціальної роботи. Так, у системі соціального захисту населення працює близько 170 тисяч таких фахівців, переважна більшість яких є державними службовцями. Відбулося становлення соціальної роботи як спеціальності, напряму професійної підготовки фахівців, як галузі знання і як навчальної дисципліни у вищих навчальних закладах.

Професійна підготовка державних службовців системи соціального захисту населення викликає значну увагу у нашій країні у зв'язку з тим, що: швидкими темпами відбуваються глобалізаційні процеси в країні; відбувається реорганізація і формування нової демократичної державної служби; йде процес становлення системи соціального захисту населення, котра б працювала не на вчорашній день громадянина, а на перспективу.

Теоретико-методологічні аспекти професійної підготовки розглянуто в працях В. Антонюка, В. Васильєва, С. Білорусова, М. Головатого, Ю. Краценка, Н. Лавриченко, С. Мельника, О. Оболенського, М. Талана, Л. Тюплі та інших.

За останній час предметом наукових досліджень стали проблеми професійної підготовки соціальних працівників. Ці питання висвітлено в працях Д. Бакуменка, О. Лазара, Н. Нижника, В. Руденка, Л. Семів, Л. Шаульської (Україна) та ін.

Актуальність дослідження обумовлена формуванням нових соціальних завдань, які нині постають перед суспільством. На сучасному етапі виникла гостра необхідність глибокого вивчення, аналізу та корекції методів відбору фахівців для роботи на державній службі, а також шляхів підвищення їхнього професіоналізму.

Здійснення економічних та соціальних перетворень, досягнення економічного зростання та надання державою громадянам управлінських послуг на високому рівні, просування в напрямку європейської інтеграції – усе це можливе за умови створення ефективної системи державного управління.

Забезпечення державного управління висококваліфікованими спеціалістами – це складний неперервний процес, який передбачає підвищення ефективності всієї системи державної служби. Так, однією із важливих проблем функціонування сучасної системи соціального захисту в Україні є її недостатнє укомплектування кваліфікованими кадрами. Недостатньо сформований професійний потенціал працівників соціальних установ є головною проблемою на шляху до становлення соціальної держави. На сьогоднішній день в сучасній системі соціального захисту велика кількість працівників, які не мають вищої освіти, вони важче опановують нові методи та форми роботи, що перешкоджає ефективному соціальному захисту населення.

Ефективна професійна діяльність є результатом постійної взаємоадаптації державних службовців та сфери підготовки потенційного резерву кадрів. У сучасному суспільстві постійно зростає роль освіти як чинника, що все більше впливає на структуру та організацію професійної діяльності. Як прогнозують деякі економісти та соціологи, у майбутньому

суспільстві зайнятість буде підпорядкована головним чином саморозвитку людини і тільки в другу чергу – виробництву товарів та послуг.

Розвиток держави в новій соціально-економічній ситуації, пов'язаний з необхідністю переходу економіки на переважно інтенсивний шлях, викликав зміну поглядів на місце людини в суспільному виробництві та виникнення поняття трудовий потенціал як інтегральної динамічної системи.

Система соціального захисту на Україні у сучасних умовах постійно потребує уваги з боку держави та суспільства. Соціально-економічні зміни в Україні призвели до погіршення умов життя населення, тому потреба в ефективній роботі системи соціального захисту постає перед нами як ніколи. Але ефективна робота установ соціального захисту неможлива без висококваліфікованих працівників, які досконало володіють усіма необхідними професійними навичками та вміннями, оскільки від особистих і ділових якостей таких працівників, їх загальноосвітнього та кваліфікаційного рівня залежить якість прийнятих рішень та результати їх реалізації. Тобто питання формування професійного потенціалу є актуальним на даний час.

Безперервне відтворення, накопичення і якісний розвиток кадрового ресурсу в умовах демократичного суспільства вимагають нових підходів до розвитку творчої особистості і вдосконалення суспільства в цілому. У цих умовах система неперервної освіти як найважливіший соціальний інститут відтворення і накопичення кадрового потенціалу суспільства повинна забезпечити організаційно-змістовну єдність між різними складовими системи освіти.

Професійний потенціал є складовою трудового потенціалу конкретного об'єкта господарювання, тобто це запас навичок та вмінь працездатної особи, який вона може застосувати в певній галузі суспільної діяльності у певний момент часу.

На рівні держави професійний потенціал належить до ресурсу макроекономічного управління і є складовою економічної стратегії держави, тобто це політика держави, що ведеться у сфері освіти, зайнятості.

Нині старі принципи та моделі функціонування державного апарату відкидаються, нові лише починають формуватися. Виявляється реальне протиріччя між вимогами до державних службовців, які висуває соціально-політична та економічна ситуація сьогодення, та стереотипами, що залишилися від колишнього інституту державної служби. Саме тому об'єктом реформування системи державного управління в першу чергу повинен бути персонал державних установ, а основною метою перетворень – формування інституту професійного чиновництва, який би відзначався професіоналізмом, якісним виконанням службових обов'язків та політичним нейтралітетом державних службовців.

Однією з важливих особливостей соціально-професійної групи державних службовців є те, що невід'ємним і надзвичайно важливим складником професіоналізму цієї категорії працівників є досить жорсткі етичні вимоги до їх діяльності та особистої поведінки. Діючи у рамках свого соціального статусу, державні службовці як персоніфіковані представники держави - виражають, захищають та практично реалізують інтереси народу.

Навчання відіграє вагомий роль у формуванні професійного потенціалу державних службовців. Адже саме під час навчання формується основа для того, щоб теоретичні знання успішно та ефективно реалізовувалися на практиці, що, в свою чергу, сприятиме ефективній трудовій діяльності, яка надаватиме фахівцю можливість розвиватися не тільки особистісно, але й покращувати показники діяльності установи, в якій він працюватиме.

Слід пам'ятати, що укомплектування державної служби висококваліфікованими кадрами, які надаватимуть якісні послуги населенню, можливе лише за створення таких умов, при яких і держава, і кожний службовець будуть взаємно зацікавлені у зростанні професіоналізму та підвищенні ефективності управлінської праці.

Сьогодні в українському суспільстві відбувається процес зміни управлінських поколінь. Внаслідок біологічного віку та соціальних причин вирішувати нагальні проблеми соціального розвитку держави належить передусім молоді. Залучення до системи управління

молодих, професійно та морально підготовлених кадрів може стати одним із важливих чинників підвищення ефективності державного механізму. Опосередковано зорієнтованими на молодь є статті 19 та 28 Закону України «Про державну службу», які обумовлюють порядок стажування та складання кадрового резерву в органах державної влади.

Реалізація державної політики щодо оновлення управлінського потенціалу на державній службі в Україні на сьогодні має суперечливий характер та потребує вдосконалення, а саме, необхідно: розвивати існуючі та запроваджувати нові форми і методи роботи щодо просвіти молоді, професійного інформування тощо; удосконалювати системи довгострокового організаційного планування, у тому числі на основі принципу відкритості; постійно вивчати та спрямовувати діяльність організацій на задоволення реальних потреб своїх членів, цільових груп молоді.

У становленні системи навчання державних службовців багато що залежить від зміни ставлення до нього як з боку керівників, так і з боку працівників органів державної влади та місцевого самоврядування. На сьогодні склався стереотип: освіта – справа особиста. Тому важливо досягти того, щоб систематичне професійне навчання службовців стало складовою частиною їх професійної діяльності.

Саме тому формування лідерських компетенцій персоналу державної служби сприятиме ефективним змінам у роботі з кадрами та створенню умов для зміцнення їх професійного потенціалу. Але треба пам'ятати, що це можливо в разі наявності відповідної мотивації у персоналу, а також однозначного та спільного розуміння пріоритетів державної кадрової політики як керівниками, так і підлеглими.

Важливо також зазначити, що для України соціальна робота – це нова професія. У той час як у світовій практиці професія фахівця – організатора соціальної роботи – входить у десятку найпрестижніших. Підготовка спеціалістів для служби в органах соціального захисту є важливою складовою державної кадрової політики, спрямованої на формування високопрофесійних кадрів та підвищення якості їх роботи.

Однак ця система підготовки та підвищення кваліфікації службовців потребує як внутрішньої, так і зовнішньої модернізації, що передбачає насамперед реформування професійного навчання службовців соціальної сфери як елементу розвитку інституційної спроможності державного управління, підвищення рівня професіоналізму та культури персоналу органів влади, здатності компетентно і відповідально виконувати управлінські функції, впроваджувати новітні соціальні технології, сприяти інноваційним процесам у державі.

Аналіз актуального стану кадрового забезпечення діяльності державної служби дозволяє виділити цілу низку проблем, які торкаються як її структурної організації, так й навчального забезпечення професіоналізації працівників

Отже, наша система навчання та підготовки державних службовців до роботи в соціальній сфері потребує вдосконалення та реформування для того, щоб соціальний працівник мав змогу виконувати своє основне призначення – надавати допомогу людині.

Література:

1. Бакуменко, В.Д. Формування державно-управлінських рішень: Проблеми теорії, методології, практики [Текст]: монографія. / В.Д. Бакуменко. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 328 с.
2. Васильєв, В.В. Посібник до вивчення розділу «Кадрова робота з державними службовцями». Змістовий модуль 4 [Текст] / В.В. Васильєв. – Д.: РВВ ДНУ, 2006. – 72 с.
3. Державна служба в Україні [Текст]: навч. посіб. / І.Ю. Швець, Ю.Ю. Швець. – Сімф.: ДІАЙПІ, 2013. – 187 с.
4. Довгань, Л.Є. Стратегічне управління [Текст]: навч. посіб. / Л.Є. Довгань. – 2-ге вид. – К.: ЦУЛ, 2011. – 440 с.
5. Фахівці в галузі науки «Державне управління» (за спеціальностями) [Текст] : довідк. вид. / упоряд. В.О. Чмига, Н.І. Демедишина, О.С. Твердохліб; за заг. ред. К.О. Вашенка. – К.: НАДУ, 2013. – 100 с.

11. LAW

Hineva D.S.

PhD student

University of Economics- Varna

BETTER CONSUMER PROTECTION THROUGH THE EUROPEAN PACKAGE TRAVEL DIRECTIVE

Consumer protection is of significant meaning for every business, including tourism. In order consumer protection to be effective, it should be implemented according to the relevant legal framework. Even though package travel is with relatively high level of protection of consumer rights, the new trends in the market and in consumer behaviour determine the need for change in the tourism legal framework. The introducing of the new European Package Travel Directive aims at correcting the deficiencies in regard to protection of the rights of consumers of the package travel. The main research goal of this article is to highlight how the introducing of the new Directive will contribute to the improvement of consumer protection of package travel.

Keywords: *improvement; consumer protection; European Package Travel Directive.*

Introduction

Consumer protection is of significant meaning for every business, including tourism. In order consumer protection to be effective, it should be implemented according to the relevant legal framework. It is of great importance to be familiar with the legal framework, both for the consumers and the tourism companies. The consumers of package travel should be aware of their rights according to the relevant legal framework- for example, what kind of information they should get before conclusion of the package travel contract, what kind of rights they are entitled to in case of cancellation or change in the booking; who they should get in touch with in case of difficulty or to raise a complaint. Companies, on the other hand, should be familiar with the legislation in order to comply with it and to save unnecessary expenses for penalty fees and redress.

Package travel is with relatively high level of protection in regard to consumer rights due to its popularity. However, there are new forms of organised travel such as customized travel and online bookings that are getting more and more popular. This in combination with the rise of low-cost airlines and Internet causes problems in regard to protection of the consumer rights. There is an increased need for change in the tourism legislation in order to adapt to the consumer behaviour and to the business environment in which the tourism industry is operating.

Different international organisations, including the European Union implement adequate mechanisms for guaranteeing rights of the consumers of tourist services in the form of legislation. One of the most popular enactments in the tourism field was the Council Directive 90/314/EEC of 13 June 1990 on package travel, package holidays and package tours, or shortly Council Directive 90/314/EEC [1]. Bearing in mind the changes in the market and consumer behaviour the European Commission introduced a new Directive in 2015 which would repeal Council Directive 90/314/EEC. The introduction of Directive (EU) 2015/2302 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on package travel and linked travel arrangements, or shortly Council Directive (EU) 2015/2302 [2] aims at correcting the deficiencies in regard to protection of rights of the consumers of package travel. The main research **goal** of this article is to highlight how the introducing of the new Directive will contribute to the improvement of consumer protection of package travel. This will be achieved by making comments on the main areas of concern in the protection of consumer rights and how they will be overcome by means of the new legislation.

Main areas of concern in the protection of consumer rights in package travel

Regardless of the high level of protection, the consumers of package travel still meet some difficulties in their interaction with the sellers. These difficulties eventually lead to confused and dissatisfied clients who are not sure what exactly their rights are.

The majority of consumers of new forms of travel packages do not fall into the scope of Council Directive 90/314/EEC. These are the consumers who had bought so called “dynamic packages”. This is the case when a consumer pays for the elements chosen with a single online transaction. For that reason many of the consumers mistakenly believe that purchasing a “dynamic package” falls into the scope of Council Directive 90/314/EEC while in fact this is not the case.

Another form of travel which has been added to the Directive includes the customized packages - when the consumer chooses the holiday elements himself and the organiser or retailer makes the package. These customized travel do not fall into the scope of protection of the old Directive. This in turn urges many tour operators or travel agents to sell them due to the opportunity to sidestep the strict legislative regime of the package travel. As a result the consumers are being misled that once they purchase a customized package from a tour operator or a travel agent they will get adequate protection. Both the “dynamic” and the customized packages have already been included in the Council Directive (EU) 2015/2302 [2, Art.3]

In order to avoid any further confusion every seller is obliged to inform the consumer that the services which he/ she has purchased classify as a travel package and that he/ she is entitled to the relevant legal protection according to the Council Directive (EU) 2015/2302.

Another problem that arises affects the obligation of the seller to provide information to the consumer. The old Directive strictly regulates the information about the travel package which has been published in a brochure [1,Art.3]. In the digital era the use of traditional marketing tools such as brochures is being replaced by modern technologies such as Internet. Since the brochures are printed well in advance, consumers are often provided with outdated information about the services on offer and there was a requirement to reprint the advertising materials. By the means of the new technologies though the information about the service can be amended in real time on the seller's web page which contributes for a better consumers' awareness.

Until recently every Member State in the European Union had the right to decide which party is liable in case of non- performance or improper performance of the package travel contract [1,Art.5]. Such differences in the legislation of the Member States created confusion in the consumers. The parties in contract used to transfer responsibility from one to another and as a result many complaints were rejected due to wrong addressing of consumers. According to the new Directive the organiser is liable for the performance of the tourist services, no matter who actually provides them [2,Art.13]. Member States have the right to make the retailer liable for the performance of the package as well.

The traveller is obliged to inform the organiser immediately about any discrepancy found in the performance of tourist service. The consumer has already the right to inform the retailer as well and to expect the latter to contact the organizer [2,Art.15]. The organiser in his turn has to provide prompt assistance to a client in difficulty, even though it is not his fault [2,Art.16].

The whole information about who is liable for the proper performance of the tourist service and who is obliged to provide assistance in case of difficulty will be included either in the package travel contract or in the confirmation of the contract [2,Art.7]. Apart from that, there will be contact information in case of difficulty or to raise a complaint. This way the consumer will be aware of the rules and regulations prior to departure. This will make consumers more prepared and confident and will reduce misunderstandings caused by lack of or incorrect information.

Apart from being more informed, consumers will feel more secure in a financial aspect. An increase limit of 8 % is introduced on the total price and if it is exceeded consumers will be able to cancel without paying any cancellation fees [2,Art.10].

Another reason for cancellation a holiday without paying any cancellation fees is due to “unavoidable and extraordinary circumstances occurring at the place of destination or its immediate vicinity”[2,Art.12]. Security is of extremely importance when choosing a destination as a result of repeated terrorist attacks, natural disasters, civil unrest etc. The introducing of the right to cancel the holiday in such force majeure circumstances definitely will increase the feeling of security in consumers.

With the new rules the consumer protection in regard to damages sustained due to lack of conformity between what has been paid for and what has been received is getting better. Consumers will be able to receive compensation about all the non- material damages such as spoilt holiday as well [2,Art.14].

There are frequent publications in media about abandoned tourists in resorts or at airports as a result of organisers' insolvency. Apart from the fact that such situations bring a bad publicity for

the company and the destination as a whole, they cause a great dissatisfaction in the affected consumers. This dissatisfaction is caused by unsuccessful attempts to get money refund, to check in the pre- booked accommodation or to get on the return flight. Council Directive (EU) 2015/2302 offers adequate guarantees for money refund and for repatriation of travellers. Apart from that, consumers will be offered an option to finish their package holiday [2,Art.17]. Thus consumers who are only willing to enjoy the holiday they have paid for will be able to do it now. As a result it will lead to an increase in consumers satisfaction. In addition, the mutual cooperation between Member States in case of organisers' or retailers' insolvency will be improved by the development of a system which includes central contact points and information exchange on a national level.

In case of dissatisfaction consumers are entitled to raise a complaint in order to get an adequate compensation. Complaints that are not resolved according to the consumers' wishes, can be forwarded to different consumer organisations or centres, independent dispute resolution or court. Independent dispute resolution was not very popular among consumers of travel services until recently. Council Directive (EU) 2015/2302 introduces alternative dispute resolution procedures (ADR) in the form of arbitration, mediation, ombudsmen and complaints boards in the package travel legislation [2,Art.7]. The application of legislation on ADR and its equivalent online dispute resolution (ODR) in the tourism area will allow consumers to resolve their complaints without going to court in an easy, fast and inexpensive way [3]. The European Commission has established a European Online Dispute Resolution which is specifically designed for online purchases, incl. online travel bookings. The ODR platform is accessible to consumers as of 15 February 2016.

Conclusion

The introducing of Council Directive (EU) 2015/2302 improves significantly the protection of consumers of both traditional and new forms of travel packages. Consumers will feel more informed and confident in their rights in case of non- performance or improper performance of the package travel contract. Consumers will rely on a better protection in case of cancellation or in the event of organisers' or retailers' insolvency, and they will respectively get better redress in case of complaints. If consumers are better informed and they can rely on adequate protection of their rights in the area of tourism, that will make them more confident when booking and more willing to travel.

References:

1. Council Directive 90/314/EEC of 13 June 1990 on package travel, package holidays and package tours.. (1990). [online] Eur-lex.europa.eu. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:31990L0314> [Accessed 1 May 2016].
2. Directive (EU) 2015/2302 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on package travel and linked travel arrangements, amending Regulation (EC) No 2006/2004 and Directive 2011/83/EU of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 90/314/EEC. (2015). [online] Eur-lex.europa.eu. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32015L2302> [Accessed 1 May 2016].
3. Alternative and Online Dispute Resolution (ADR/ODR) - European Commission. (2016). [online] Ec.europa.eu. Available at: http://ec.europa.eu/consumers/solving_consumer_disputes/non-judicial_redress/adr-odr/index_en.htm [Accessed 1 May 2016].

Kleymenova S.N.

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor
Odessa I. I. Mechnikov National University,

SERVICES ROMAN PRIVATE LAW

Клейменова С.Н.

кандидат юридических наук, доцент
Одесский национальный университет им. И.И. Мечникова

УСЛУГИ В РИМСКОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ

The article describes the main provisions of the place of "services" in the Roman private law. The analysis of "hiring" category in the Roman private law. Determined triad "recruitment", "recruitment of things", "recruitment services", "work for hire".

Keywords: *recruitment, recruitment services, recruitment of things, employment, buying and selling.*

В статье рассмотрены основные положения о месте «услуг» в римском частном праве. Дается анализ категории «найм» в римском частном праве. Определяется триада «найма»: «найм вещей», «найм услуг», «найм работ».

Ключевые слова: *найм, найм услуг, найм вещей, найм работ, купля-продажа.*

Многие институты современного гражданского права ведут свою историю из римского частного права. Услуги как объект гражданского права не является исключением. Как указывается в юридической литературе «договор возмездного оказания услуг относится к тем древнейшим институтам частного права, истоки которого можно найти в предклассическом римском праве» [4, с.14]. Далее развитие этого института, т.е. в классический период, связывается с разработанными договорными моделями, которые свидетельствуют о наличии данного института частного права. При этом в римском частном праве отсутствует четкое определение понятия правовой категории «услуг».

Услуги в римском частном праве связаны с такой договорной конструкцией как «личный найм». «Личный найм» является составной договорного типа как «найм». Указанный договорный тип состоит из трех видов договора найма, как то: договор найма вещей (location conduction rerum), найм услуг (location conduction operarum), найм работ (location conduction operis) или договор подряда (operis faciendi).

По общему правилу наем (location conduction) в римском частном праве, консенсуальный контракт, возникает тем путем, что одно лицо (locator) обещает другому лицу (conductor) предоставить за известную сумму денег пользование вещью или рабочей силой человека, а другое лицо обещает первому уплатить за пользование установленную сумму денег. Как пишет Ю.Барон «смотря по тому, выступает ли объект найма в страдательной функции или деятельной, наем распадется на два вида : наем вещей (location conduction rerum) и личный наем (location conduction operarum): но лишь понятие (location conduction operarum) подходит к деятельности сводного человека, деятельность же раба и животного подходит к location conduction rerum»[1, с.733]. Location conduction operis, т.е. найм работ (подряд) рассматривается как особый вид найма, в котором главным является результат труда нанявшегося.

Как указывается в юридической литературе location conduction operis «...это различие видов найма – плод долгого развития права. Первоначально наем раба как движимой вещи вполне удовлетворял потребность хозяйства в рабочей силе, и наем услуг не практиковался; договор подряда применялся главным образом к сдаче государственных работ, работ по очистке улиц...»[3,с.232].

В различных источниках ученые обращают внимание на то обстоятельство, что договорная конструкция «найма» сходна с договорной конструкцией «купли-продажи». Так Ю. Барон пишет, что « ...действия нанимателя и покупателя вполне аналогичны... объект имущественного найма сроден с объектом купли...что не может быть продано, то не может быть и предметом найма...»[1, с.736]. Такая точка зрения указывает на тот факт, что первичным является договор найма имущества. Римские юристы усматривали сходство договора найма имущества и договора купли-продажи с экономической точки зрения. Так Д.И.Степанов анализируя данную проблему пишет, что: «...усматривали (римские юристы – прим. автора) в найме куплю-продажу sui generis, причем в отличие от собственно договора купли-продажи предметом купли-продажи в найме выступала не отдельная вещь, а известное благо, вытекающее из пользования вещью (продолжая можно указать: из выполнения работ, оказания услуг)...»[4,с.18].

Кроме того, договор найма (location conduction) создавал для сторон права и обязанности, каждая из сторон получала иск – actio locati и actio conducti.

Также при исследовании особенностей договорной модели location conduction можно обратить внимание на то обстоятельство, что в их основе заложена и экономическая

составляющая – найм (location conduction) может быть направлен на пользование вещью или пользование действием. Также, если рассматривать найм услуг с экономической позиции, то он (найм услуг) является куплей-продажей особой ценности, т.е. определенной полезной деятельности. Так Д.И.Степанов анализируя данную проблему пишет, что: «...усматривали (*римские юристы – прим. автора*) в найме куплю-продажу *suī generis*, причем в отличие от собственно договора купли-продажи предметом купли-продажи в найме выступала не отдельная вещь, а известное благо, вытекающее из пользования вещью (продолжая можно указать: из выполнения работ, оказания услуг)...»[4,с.18].

Развитие договора найма услуг (location conduction operarum) происходит из договорных отношений о возмездном пользовании рабами. Поэтому оказание услуги (найм услуг) свободными лицами было не принято в римском обществе. В случаях, когда услуга свободным лицом все оказывалась, то оказывалась она, как правило, безвозмездно. Безусловно, с развитием рассматриваемого института отношения между сторонами приобретали иной характер, они становились возмездными. И.Б.Новицкий по данному поводу высказывается следующим образом: «...в условиях рабовладельческого общества договор найма личных услуг вообще не мог иметь большого распространения и скольконибудь существенного значения: для выполнения всякого рода услуг в распоряжении рабовладельца были прежде всего рабы, в известной степени также вольноотпущенники. Обращаться к услугам свободных граждан путем заключения location conduction operarum приходилось нечасто...»[2,с.239]. Также можно указать, что представители более высоких профессий (врачи, юристы...) занимались своей деятельностью, как правило, безвозмездно. Д.И. Степанов в своей работе, посвященной анализу услуг как объектов гражданского права пишет: «...основанием для обособления услуг служил не сам характер совершаемых действий, которые в таком случае должны были ограничить сферу услуг, лишь чисто механической деятельностью, а именно свойство профессии или сословия, к которому принадлежало лицо, оказывающее услуги на постоянной, профессиональной основе...»[4, с.28]

По общему правилу договором найма услуг (location conduction operarum) называется такой договор, в силу которого одна сторона (нанявшийся, locator) принимала на себя обязательство исполнить в пользу другой стороны (нанимателя, conductor) определенные услуги, а наниматель принимал на себя обязательство оплатить за такие услуги соответствующие вознаграждение.

Подобное положение нанявшегося (locator) является зависимым от нанимателя (conductor). Исследования в данной сфере указывают, что нанявшийся ставил себя в положение раба. В тех случаях, когда услуга оказывалась свободным гражданином, определенной профессии, заключался не договор найма услуг, а договор поручения.

Известно, в римском праве предметом договор личного найма была особая имущественная ценность – рабочая сила человека, а отдельные услуги, оказанные за время, в течение которого такая имущественная ценность находилась в пользовании нанимателя, понимались как аналог процентов [4, с.20-21].

Необходимо обратить внимание на положения сторон по договору найма услуг. Так, нанявшийся (locator) принимал на себя обязанность исполнять те услуги, которые определены в договоре. Важным является то, что нанявшийся (locator) должен выполнить оговоренные действия самостоятельно, без возможности переложить эту обязанность на другое лицо. У нанимателя (conductor) в силу договора найма услуг возникала обязанность оплатить нанявшемуся (locator) обусловленное вознаграждение за оказанную услугу. Характерным является то, что оплата по договору найма услуг (location conduction operarum) производилась сдельно и повременно. Другими словами, по окончании выполнения услуг – сдельно, по истечению той единицы времени, за которую производится расчет – повременная оплата.

Анализируя отношения сторон по договору найма услуг (location conduction operarum) И.Б. Новицкий пишет: «...если нанявшийся не может вследствие болезни или иной причины

выполнять условленные услуги, он не имеет права и на вознаграждение. Если же нанявшийся готов оказывать условленные услуги, но его услугами наниматель не пользуется по независящим от нанявшегося причинам, последний сохраняет право на вознаграждение»[3,с.457]. В юридической литературе, посвященной изучению римского частного права, относительно указанной ситуации приводилось высказывание юриста Павла: «totius temporis mercedem accipere debet, si per eum non stetit, quo minus operas prestat». Это означало, что «нанявшийся должен получить наемную плату за все время найма, если от него не зависело то обстоятельство, что ему не пришлось предоставлять условленные услуги».

В практике применения положений о договоре найма услуг (location conduction operarum) в случаях, когда наниматель скончался и не воспользовался услугами нанявшегося лица, право последнего на вознаграждение по договору сохраняется. Однако имело место исключение. Так, если нанявшейся должен был оказать услугу непосредственно нанимателю, то соответственно вознаграждение выплачено быть не может.

Подводя итог краткому исследованию договора личного найма (location conduction operarum) в римском частном праве можно сделать вывод о том, что данный вид договора рассматривался как осуществление «взятого в наем труда». Римские юристы не дали определения понятия «услуг», то к действиям, которые возникали в силу оказания услуг, применялась правовая конструкция «найма». «Найм услуг» входил в триаду - «найм вещей», «найм услуг». «найм работ». Безусловно, каждый из видов найма имел свои особенности. Основной особенностью «найма услуг» (location conduction operarum) являлось то, что его предметом был неовещественный результат. Следует заметить, что несмотря на отсутствие самостоятельного договорного типа, римскими юристами был заложен фундамент для дальнейшего формирования и становления договора об оказании услуг.

Литература:

1. Барон Ю. Система римского гражданского права. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2005 – 1102с.
2. Новицкий И.Б. Римское право. – М.: «ТЕИС», 2003. – 310с.
3. Римское частное право: Учебник / Под ред. И.Б. Новицкого, И.С. Перетерского. – М.: Юрист, 2004. – 544 с.
4. Степанов Д.И. Услуги как объект гражданских прав. – М.: Статут, 2005 – 349с.

Kostyuchenko Yaroslav

PhD, lawyer,

LLC “Ukrainian Aesthetics”

ADAPTATION OF UKRAINIAN LEGISLATION TO THE EUROPEAN UNION LAW: CLARIFICATION OF CONCEPTUAL-CATEGORICAL APPARATUS

Костюченко Я.М.

кандидат юридических наук

юрист, ТОВ «УКРЕЙНИАН АЕСТЕТИКС», Київ

АДАПТАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ПРАВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: УТОЧНЕННЯ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ

*The basic terms related to the process of harmonization of national legislation and EU law are specified. It's proved that the process of adaptation of Ukrainian regulation to the EU legislation should not be limited only by taking the legislation of Ukraine into line with EU law, because the *acquis communautaire* includes all sources of EU law, including general principles of EU law, European Court decisions and so on.*

Key words: adaptation of legislation, EU legislation, harmonization of legislation.

*Уточнено основні терміни, пов'язані з процесом гармонізації національного законодавства та законодавства ЄС. Доведено процес адаптації законодавства України до законодавства ЄС не повинен обмежуватися лише приведенням законодавства України у відповідність до законодавства ЄС, оскільки до *acquis communautaire* входять всі джерела права ЄС, у тому числі загальні принципи права ЄС, рішення Європейського суду тощо.*

Ключові слова: адаптація законодавства, законодавство ЄС, гармонізація законодавства

Законотворчий процес тісно пов'язаний з змінами, що відбуваються у суспільстві, оскільки покликаний ефективно реагувати на вимоги сьогодення. Одним із пріоритетних напрямів української зовнішньої політики сьогодні є інтеграція України до ЄС. Складовою цього процесу є адаптація законодавства України до законодавства ЄС.

На сьогоднішній день, як в науковій доктрині так і на рівні чинного законодавства остаточно не з'ясовано способи гармонізації національного законодавства з правом ЄС. До того є існують розбіжності й щодо основних понять та категорій даного процесу.

Необхідно зазначити, що проблеми адаптації законодавства у сучасній правовій науці є досить актуальними. Про це, зокрема свідчить низка ґрунтовних праць, які вишли останнім часом [1-5].

Як свідчить аналіз наукової літератури та законодавства, основу понятійно-категоріального апарату, який використовуються при узгодженні національних та європейських правових норм, становлять такі найбільш застосовувані терміни, як: «*наближення*», «*гармонізація*» та «*адаптація*».

Термін «наближення» застосовується у статті 51 Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і ЄС та їх державами-членами. Так, зазначеною статтею передбачається, що наближення законодавства країни до норм ЄС означає, що українське законодавство буде поступово приведення у відповідність до законодавства ЄС.

В національній практиці термін «наближення» зустрічаємо в «Національній стратегії наближення (апроксимації) законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля» [6], який включає три стадії: транспозиція, імплементація та забезпечення дотримання (повне впровадження або технічна імплементація). *Транспозиція* – процес нормативно-правового приведення законодавства країни у відповідність до вимог права ЄС. *Імплементація* – це практичне впровадження вимог і стандартів ЄС. Воно передбачає наявність інституційної, фінансової та інвестиційної складових. Здійснити імплементацію без приведення законодавства у відповідність неможливо, тому вона відбувається після транспозиції. Водночас імплементація потребує значно більших ресурсів: часових, фінансових і людських. Тому Угодою про асоціацію на імплементацію відведено від двох до десяти років, а у низці випадків термін визначатиме Рада асоціації залежно від оцінки досягнутого прогресу.

Наступним терміном, який використовується у зв'язку з адаптаційним процесом, є «*гармонізація*». Походження терміна «гармонізація» пов'язано із Договором про заснування ЄС, де цим терміном визначається спеціальний правовий інститут наближення законодавства. Чинне законодавство України не містить визначення терміна «гармонізація». Саме тому у правовій літературі зміст цього терміна визначається по-різному, зокрема як загальновживане «приведення у відповідність», «узгодження»; як процес приведення внутрішнього законодавства України у відповідність до норм ратифікованих Верховною Радою України міжнародних договорів; як запозичення досвіду інших країн при розробці національного законодавства; як обов'язкове приведення національного законодавства у відповідність до рішень об'єднання держав, таких як ЄС, ВОІВ, СОТ, тощо.

На думку професора В. Муравйова гармонізація, здійснювана шляхом приєднання до міжнародних документів, які закріплюють правові стандарти в окремих галузях, є швидше допоміжним способом забезпечення приблизної еквівалентності законів України та права Євросоюзу. Вона, як правило, не є самодостатньою і потребує виконання додаткових правових заходів у формі ухвалення національних актів задля імплементації положень міжнародних угод, котрі укладає або до яких приєднується Україна [7, с. 15].

Найбільш використовуваним і таким, що найповніше відповідає сучасному розвитку інтеграційних процесів є термін «*адаптація*». Як зазначає Ю. М. Капіца, адаптувати означає прилаштовувати, пристосовувати одну річ до іншої [8, с. 56].

Уперше термін «адаптація» було впроваджено в Указі Президента України «Про затвердження стратегії інтеграції України до Європейського Союзу» [9]. Наразі термін «адаптація» використовується у низці нормативно-правових актів України, які регламентують відповідні відносини, зокрема Законі України «Про Загальнодержавну

програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» [10] та щорічних планах заходів щодо виконання у відповідних роках Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, що затверджується розпорядженнями Кабінету Міністрів України. У Загальнодержавній програмі адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу зазначено, що адаптація полягає у приведенні законів України та інших нормативно-правових актів у відповідність до *acquis communautaire*¹².

Відповідно до положень Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу адаптація полягає у зближенні законодавства України з сучасною європейською системою права. Вона передбачає реформування правової системи України та поступове приведення цієї системи у відповідність до європейських стандартів [9].

Адаптація законодавства України до *acquis communautaire* – це складний і комплексний процес, основним елементом якого є розроблення проектів нормативно-правових актів. Необхідно зазначити, що адаптація відбувається у двох формах: 1) приведення чинного законодавства у відповідність до *acquis communautaire* шляхом внесення відповідних змін; 2) розроблення нових проектів нормативно-правових актів з урахуванням *acquis communautaire*.

Розробляючи проект нормативно-правового акту з врахуванням права ЄС або здійснюючи його експертизу на відповідність праву ЄС, на нашу думку доцільно:

1) враховувати *acquis communautaire*, що регулює відносини з цього питання, оскільки *acquis communautaire* включає в себе не лише писане право ЄС, а й сукупність спільних прав і зобов'язань, обов'язкових до виконання в усіх країнах-членах ЄС. *Acquis communautaire* постійно змінюється і узагальнюється, охоплюючи зміст, принципи та політичні цілі угод; закони, ухвалені на виконання угод, та рішення Суду ЄС; декларації та резолюції Союзу; заходи в галузі спільної зовнішньої та безпекової політики; заходи у сфері правосуддя та внутрішніх справ; міжнародні угоди, укладені Спільнотою, а також державами-членами між собою у сфері діяльності Союзу;

2) на підставі аналізу відповідності проекту нормативного акту праву ЄС, слід окремо виділяти обов'язкові та факультативні норми актів ЄС, враховувати неоднакову природу різних джерел права ЄС;

3) зважаючи на той факт, що акти ЄС можуть вимагати певних інституційних перетворень, внесення змін до процесуальних норм, прийняття підзаконних актів, кадрового та фінансового забезпечення, розробник має пропонувати відповідні проекти підзаконних актів, внесення змін до процесуальних норм. Такі зміни доцільно подавати єдиним пакетом проектів нормативно-правових актів.

Підсумовуючи, зазначимо, що процес адаптації законодавства України до законодавства ЄС не повинен обмежуватися лише приведенням законодавства України у відповідність до законодавства ЄС, оскільки до *acquis communautaire* входять всі джерела права ЄС, у тому числі загальні принципи права ЄС, рішення Європейського суду тощо.

Крім того, вважаємо, що адаптацію можна кваліфікувати як один із ефективних способів досягнення стратегічного завдання законотворчості – гармонізації національного законодавства з правом ЄС, загальнотеоретичну основу якої повинна становити системна цілісність дій з вдосконалення механізму перевірки проектів нормативно-правових актів на відповідність праву ЄС та вдосконалення механізму взаємодії Верховної Ради України з уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері адаптації законодавства України до законодавства ЄС, а також орієнтування при здійсненні адаптації законодавства України до законодавства ЄС на всі джерела права ЄС – *acquis communautaire*, а не тільки на Директиви чи Регламенти.

¹² означає «доробок спільноти» — правова система Європейського Союзу, яка включає акти законодавства Європейського Союзу (але не обмежується ними), прийняті в рамках Європейського співтовариства, Спільної зовнішньої політики та політики безпеки і Співпраці у сфері юстиції та внутрішніх справ

Література:

1. Трихліб К. О. Гармонізація законодавства України і законодавства ЄС: наближення загальноправової термінології : монографія / К. О. Трихліб. – Х. : Право, 2015. – 224 с.
2. Волошина Т. О. Проблеми адаптації законодавства України до принципів права ЄС / Т. О. Волошина // Управління розвитком. – 2014. – № 6. – С. 80-82
3. Паянова Л. В. Процес адаптації законодавства України до законодавства ЄС: організаційні аспекти / Л. В. Паянова // Менеджер. – 2014. – № 1. – С. 193-200
4. Ткаченко В.В. Адаптація інформаційного законодавства України до міжнародних правових стандартів в умовах розвитку інформаційного суспільства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Ткаченко Віта Віталіївна ; Кабінет Міністрів України, Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – Київ, 2014. – 22 с.
5. Пусан К. Б. Адаптація національного законодавства України у сфері праці суддів до законодавства Європейського Союзу : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05 / Пусан Катерина Борисівна ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ, 2015. – 19 с.
6. Національна стратегія наближення (апроксимації) законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля Міністерство екології та природних ресурсів України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.menr.gov.ua/docs/activity-adaptation/draft_NAS_FEB2015.pdf
7. Муравйов В. Гармонізація законодавства України з правом Європейського Союзу в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / Віктор Муравйов, Наталія Мушак // Віче. – № 8. – 2013. – С. 12-18
8. Капіца Ю. М. Право інтелектуальної власності Європейського Союзу та законодавство України / Ю. М. Капіца. – К.: Видавничий дім „Слово”, 2006. – 1104 с.
9. Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу. Указ Президента України № 515/98 від 11 червня 1998 р. – [Електронний ресурс]. – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/615/98>
10. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 18.03.2004 № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>

Petrenko K.R.

Postgraduate

Odessa I.I.Mechnikov National University. Ukraine

LLIMITATION IN CIVIL AND CRIMINAL LAW: COMPARATIVE AND LEGAL ASPECTS

Петренко К.Р.

здобувач

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, Україна

ДАВНІСТЬ У ЦИВІЛЬНОМУ ТА КРИМІНАЛЬНОМУ ПРАВІ: ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ

The article defined the concept of limitation in criminal and civil law. The main features of limitations inherent in criminal and civil law. The comparative characteristic of limitations in criminal and civil law.

Keywords: *prescription, prescription in criminal law, prescription in civil law, comparative aspect*

В статті визначаються поняття давності в кримінальному та цивільному праві. Визначено основні ознаки давності, що притаманні як кримінальному, так і цивільному праву. Проведено порівняльну характеристику давності в кримінальному та цивільному праві.

Ключевые слова: *давність, давність в кримінальному праві, давність в цивільному праві, порівняльний аспект*

Давність в українському праві є одним з важливих феноменів, оскільки відображає вплив часу на юридичні відносини.

Відомий філософ Августин Аврелій стверджував, що строки давності базуються на давньому принципі: «все неизменное лучше изменяющегося», а Д. І. Мейер говорив, що «давність – различна, смотря по тому к какому праву относится, так что нельзя представлять общую теорию о давности» [7, с.356].

Так як давність має міжгалузевий характер, оскільки фігурує як у галузях приватно-правового (цивільне право), так публічно-правового характеру (кримінальне, кримінально-процесуальне право), в даній статті ми хочемо визначити загальноправові істотні ознаки давності як в кримінальному, так і в цивільному праві. Для цього ми розглянемо і

проаналізуємо поняття та значення давності, а також вплив строку давності в кримінальному та цивільному праві.

Давність в кримінальному праві вчений Ю.М. Ткачевский визначає як «истечение определенных сроков, исключаящих при наличии указанных в законе обстоятельств уголовную ответственность (осуждение) или исполнение назначенного судом наказания» [8, с. 112].

У кримінальному праві давність звільняє засудженого від кримінальної відповідальності та від покарання. Кримінальна давність закріплює на законодавчому рівні правомірність не покарання осіб, що вчинили злочин і не були притягнуті до відповідальності чи не були покарані протягом встановленого законом строку.

Суд застосовує інститут давності в залежності від особливості справи, пом'якшуючих чи обтяжуючих обставин та поведінки обвинуваченого. Звільнення від кримінальної відповідальності — це відмова держави (її компетентних органів) від засудження особи, яка вчинила злочин, та застосування до неї кримінально-правових засобів примусового характеру.

Матеріально-правовою підставою застосування інституту давності в сучасному кримінальному праві вважається істотне зменшення суспільної небезпечності вчиненого злочину внаслідок того, що сплинув значний проміжок часу.

С.І. Зельдов писав, що тривалість строку давності за загальним правилом повинна бути не меншою сумарного строку покарання за відповідний злочин і передбаченого законом строку погашення судимості за нього. Однак, деякі вчені вважають, що визначити строк давності фактично неможливо [6, с.61].

Початок строків давності за КК України – «з дня вчинення нею злочину». Наприклад, чинне українське законодавство у ст. 49 КК України встановлює, що особа звільняється від кримінальної відповідальності, якщо з дня вчинення нею злочину до дня набрання вироку законної сили минули такі строки:

- два роки - у разі вчинення злочину невеликої тяжкості, за який передбачене покарання менш суворе, ніж обмеження волі;
- три роки - у разі вчинення злочину невеликої тяжкості, за який передбачене покарання у вигляді обмеження або позбавлення волі;
- п'ять років - у разі вчинення злочину середньої тяжкості;
- десять років - у разі вчинення тяжкого злочину;
- п'ятнадцять років - у разі вчинення особливо тяжкого злочину.

За КК України звільнення особи від кримінальної відповідальності у зв'язку із закінченням строків давності відбувається, якщо є:

- 1) закінчення встановлених законом строків;
- 2) відсутність обставин, які порушують перебіг строків давності (їх зупиняють або переривають) [1, ст.49].

Згідно КК України після закінчення встановленого строку давності особа не може бути піддана кримінальній відповідальності і має бути звільнена судом від кримінальної відповідальності.

В цивільному праві давність є узаконенням фактичного стану здійснення чи нездійснення відомих прав після закінчення встановленого законом часу. Відомий професор І.Є. Енгельман визначав, що «давность – действие, приписываемое в законах истечению определенного срока времени по отношению к приобретению или потере какого-либо права» [5, с.111].

В цивільному праві закінчення визначеного періоду часу за певних умов перетворює фактичне відношення в юридичне, тобто легалізує факт. Давність – це вплив визначеного строку за умов, встановлених законом, який спрямований на припинення або набуття цивільних прав та обов'язків [9].

На відміну від кримінального права, в цивільному виділяють декілька видів давності: позовна, набувальна та давність примусового виконання добровільно невиконаного обов'язку.

Цивільний кодекс України ст.253 закріплює, що перебіг строку починається з наступного дня після відповідної календарної дати або настання події, з якою пов'язаний його початок. Нагадаємо, що в кримінальному праві України початок строків давності починається з дня вчинення особою злочину [3,ст.253].

Початок перебігу позовної давності, відповідно до ст. 261 ЦК України, починається від дня, коли особа довідалася або могла довідатися про порушення свого права або про особу, яка його порушила. Перебіг позовної давності за вимогами про визнання недійсним правочину, вчиненого під впливом насильства, починається від дня припинення насильства. У разі порушення цивільного права або інтересу неповнолітньої особи позовна давність починається від дня досягнення нею повноліття. За зобов'язаннями з визначеним строком виконання перебіг позовної давності починається зі спливом строку виконання [3, ст.261].

У цивільному праві, наприклад, для перебігу строку позовної давності необхідне існування реальної можливості для позивача пред'явити позов, якщо які-небудь обставини перешкоджають цьому (непереборна сила, знаходження позивача або відповідача у складі Збройних сил, переведених на воєнний стан), то перебіг строку позовної давності зупиняється до тих пір, поки існує обставина, що перервала цей строк.

Зважаючи на викладене вище, можемо виділити декілька істотних ознак давності, що мають значення для її застосування в цивільному та кримінальному праві. По-перше, це умови перебігу строків давності та наявність обставин, які впливають на це. Якщо будь-яка обставина чи дія істотно порушують необхідний стан, то перебіг строків давності зупиняється або переривається - в залежності від характеру такої обставини. По-друге, перебіг давності починається після вчинення особою діяння, що порушує норми права або не має правової підстави. Так, наприклад, згідно зі ст.535 КПК України вирок, судове рішення, що набрало законної сили, якщо інше не передбачено цим кодексом, звертається до виконання не пізніше як через три дні з дня набрання ним законної сили або повернення матеріалів кримінального провадження до суду першої інстанції із суду апеляційної чи касаційної інстанції або Верховного Суду України [2, ст.535].

У випадку, якщо з якихось причин (втрата виконавчого листа) набравший законної сили вирок суду тривалий час не приводиться до виконання, починає йти термін давності обвинувального вироку суду, але таке положення, по суті, є протиправним.

Ще одна ознака, що властива давності, та застосовується у кримінальному та цивільному праві – це принцип диспозитивності. Диспозитивність застосування виражається в необхідності згоди правомочної сторони для застосування наслідків закінчення строків давності. Найвиразніше цей показник спостерігається в інституті позовної давності. Позовна давність застосовується лише за заявою сторони у спорі. В кримінальному праві ми бачимо, що при застосуванні ст.49 КК України особа, що обвинувачується, або сторона держобвинувачення повинна звернутися до суду з клопотанням про звільнення особи від кримінальної відповідальності.

Отже, давність фігурує в різних галузях права, тобто має міжгалузевий характер. В цивільному праві давність – це вплив визначеного строку за умов, який спрямований на припинення або набуття цивільних прав та обов'язків. Вона дає можливість особі, що втратила своє право на захист, відновити його. В кримінальному праві давність звільняє засудженого від кримінальної відповідальності та від відбування покарання. Таким чином, особа, яка оступилась та скоїла кримінальне правопорушення, отримує можливість на виправлення.

Література:

1. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс] Закон України від 05.04.2001р. № 2341-III зі зм.та доп.; станом на 12.08.2015 р. – Електрон.дан. (5 файлів). – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.

2. Кримінальний процесуальний кодекс України: станом на 1 січ. 2013 р.: відповідає офіц. тексту. – Х. : Право, 2013. – 344 с.
3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]: закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV зі зм. та доп.; станом на 12.08.2015 р. – Електрон.дан. (5 файлів). – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.
4. Августин Аврелий. Лабиринты души // Аврелий Августин.Исповедь. Блез Паскаль .Письма к провинциалу. – Симферополь, 1998. – С.17.
5. Энгельман И.Е. О давности по русскому гражданскому праву: Историко-догматическое исследование.– М.: Статут,2003.– 511с.
6. Зельдов С.И. О понятии судимости // Правоведение. - Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1972, № 1. - С. 61-69.
7. Мейер Д.И. Русское гражданское право.– М.: Статут,2000.–831с.
8. Ткачевский, Ю.М. Освобождение от отбывания наказания//Ю.М. Ткачевский. М.: Юридическая литература, 1970. - 240 с.
9. Цікало Володимир Ігорович. Давність у цивільних правовідносинах: дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. - Л., 2003. – 193 с.

Tkachuk Oleh

Candidate of Legal Sciences, Docent

Judge of the High Specialized Court of Ukraine for Civil and Criminal Cases

CORRELATION OF RIGHT TO FAIR JUDICIAL CONSIDERATION AND PRINCIPLE OF RULE OF LAW

Ткачук Олег

кандидат юридичних наук, доцент,

суддя Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ

СПІВВІДНОШЕННЯ ПРАВА НА СПРАВЕДЛИВИЙ СУДОВИЙ РОЗГЛЯД І ПРИНЦИПУ ВЕРХОВЕНСТВА ПРАВА

The article deals with the investigation of issue of providing right to fair judicial consideration taking into account the observance of fundamental human rights. The author made a conclusion about the self-worth of the right to fair judicial consideration as an element of the principle of the rule of law.

Key words: *fair judicial consideration, human rights, principle of the rule of law.*

В статті досліджуються питання забезпечення права на справедливий судовий розгляд з урахуванням дотримання фундаментальних прав людини. Зроблено висновок про самоцінність права на справедливий судовий розгляд як елемента принципу верховенства права.

Ключові слова: *справедливий судовий розгляд, права людини, принцип верховенства права.*

Дослідження сутності права на справедливий судовий розгляд у контексті вчення про права людини пов'язане, в першу чергу, із визначенням його місця у каталозі прав людини, зокрема, з віднесенням його до певної групи прав людини, серед яких найчастіше виокремлюють громадянські, політичні, економічні, соціальні, культурні права. У літературі не існує єдності підходу до цього питання: одні вчені відносять це право до політичних [1, С. 87-88], інші - до громадянських [2, С. 298; 3. С. 201; 4. С. 24] прав, проте у більшості випадків воно розглядається лише як гарантія реалізації інших прав безвідносно до певної групи [5, С.88; 6, 233; 7, С.19-21]. На нашу думку, право на справедливий судовий розгляд не належить до жодної із зазначених груп прав людини. У цьому контексті слід виходити із підходу, запропонованого в практиці Європейського суду з прав людини (далі - ЄСПЛ) та зарубіжній літературі, відповідно до якого права, закріплені у Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод (далі - ЄКПЛ) поділяються на дві групи: субстантивні (матеріальні) та процесуальні [8, С. 174; 9, С. 595;]. З цієї точки зору класифікація прав людини на громадянські, політичні та інші права застосовна лише щодо субстантивних прав. Натомість ст. 6 ЄКПЛ стосується суто процесуальних вимог, а тому право на справедливий судовий розгляд не може належати до жодної із зазначених груп. З огляду на це, видається правильною позиція деяких вітчизняних вчених [10, С. 25-26; 11, С.42-44; 12, С.62-63] щодо необхідності виділення окремої групи прав людини - юридичних або процесуальних прав, які передбачають доступ індивіда до системи справедливого судочинства [13, С. 138-153]. Інколи такі права називають «правами у взаємодії з державою» [14, С. 191]. На думку Антонович М., юридичні (процесуальні) права - це ті права,

яких людина потребує для захисту всіх інших прав. Отже, їх можна поставити в один ряд із зазначеними вище видами прав, які виділяються за характером потреб людини, а саме: фізичними, особистісними, культурними, економічними та політичними [15, С. 13-14]. Проте, незважаючи на визнання необхідності виокремлення процесуальних прав, автори все одно зводять їх сутність лише до забезпечення захисту інших прав [12, С. 62]. На нашу думку, такі твердження є лише частково правильними, адже, незважаючи на те, що право на справедливий судовий розгляд забезпечує механізм захисту інших матеріальних прав, проте цим його сутність та значення не вичерпується, адже воно має свою іманентну цінність та аксіологічне значення для правової держави.

Ми поділяємо позицію Л. Мея, що значення процесуальних прав розкривається завдяки двом основним цілям, яким вони слугують. По-перше, процесуальні права мають інструментальну цінність, адже забезпечують захист субстантивних прав. По-друге, процесуальні права мають і самодостатню цінність, адже становлять частину принципу верховенства права, дозволяючи системі права виходити із каталогу субстантивних прав та мінімізуючи прояви сваволі влади [16, С. 52,58]. У такому сенсі процесуальні питання і процесуальні права перестають бути другорядними, якщо існує усвідомлення того, що відповідні процедури є щонайменше частково визначальними для верховенства права, і якщо належна процедура не застосовується, тоді верховенство права наражається на небезпеку.

Вважаємо, що сьогодні можна з упевненістю говорити про самоцінність права на справедливий судовий розгляд як елемента принципу верховенства права, з чого виходить у своїх рішеннях і ЄСПЛ, який неодноразово зазначав, що верховенство права є одним із основоположних принципів у демократичному суспільстві, що властивий кожній статті ЄКПЛ. Так, у рішеннях ЄСПЛ щодо тлумачення п. 1 ст. 6 ЄКПЛ елементами верховенства права визнаються такі складові права на справедливий судовий розгляд, як доступ до суду, суб'єктивна неупередженість суду, принцип правової визначеності, обов'язковість виконання судових рішень, заборона втручання законодавця у відправлення правосуддя. Про самодостатність права на справедливий судовий розгляд свідчить і той факт, що ЄСПЛ визнає його порушення безвідносно до того, чи були порушені інші матеріальні права, закріплені ЄКПЛ. Таким чином, право на справедливий судовий розгляд є процесуальним правом людини, функція якого може бути зведена до двох основних положень: по-перше, зазначене право є правом для захисту інших прав, і з цієї точки зору воно виступає мета-правом; по-друге, воно має власну самодостатню цінність як складова принципу верховенства права.

Поряд з цим право на справедливий судовий розгляд належить до позитивних прав людини, які визначаються як права, що закріплюють позитивний аспект свободи, і їх реалізація неможлива без відповідної забезпечувальної діяльності з боку державних інституцій. Із цим пов'язане друге розуміння права на справедливий судовий розгляд як позитивного зобов'язання держави забезпечити мінімальні гарантії процедурної справедливості при розгляді справ в національних судах. У такому сенсі можна погодитися з вченими, які вважають право на справедливий судовий розгляд загальновизнаною нормою міжнародного права *jus cogens*. Для держав, які ратифікували ЄКПЛ, норма про право на справедливий судовий розгляд набула статусу імперативної, когентної, і варіативність її застосування може мати місце, однак з урахуванням практики ЄСПЛ.

Зазначене також свідчить про певну аксіоматизацію справедливості правосуддя та визнання права на справедливий судовий розгляд загальним принципом права, характерним для права більшості держав. Із таких засад виходить і ЄСПЛ у справі «*Golder v. UK*», зазначаючи, що принцип, відповідно до якого спір цивільно-правового характеру може бути переданий до суду, належить до повсюдно визнаних основних принципів права; це справедливо і щодо принципу міжнародного права, який забороняє відмову в правосудді. У світлі зазначених принципів слід тлумачити і ст. 6 ЄКПЛ.

Важливе значення має також питання про сферу застосування права на справедливий судовий розгляд. ЄСПЛ у своїй практиці вивів чотири критерії, що застосовуються для з'ясування можливості поширення гарантій п. 1 ст. 6 ЄКПЛ до конкретних проваджень. По-

перше, право або обов'язок, що розглядаються судом, мають передбачатися національним законодавством, хоча б на спірних підставах. По-друге, право або обов'язок мають бути спірними. По-третє, в результаті розгляду справи повинно мати місце визначення прав та обов'язків. По-четверте, права або обов'язки мають визнаватися цивільними у світлі практики ЄСПЛ [17].

Найбільші складності для правозастосування виникають у зв'язку із тлумаченням четвертого критерію, а саме визначення того, чи відповідають певні права або обов'язки так званому критерію «цивільності» [18, С. 18-29].

Згідно з практикою ЄСПЛ, поняття «цивільні права і обов'язки» не може тлумачитися виключно з посиланням на національне право відповідної держави, адже це поняття у контексті п. 1 ст. 6 ЄКПЛ є автономним. На ранніх етапах ЄСПЛ тлумачив його через призму дихотомії приватного та публічного права, застосовуючи гарантії ст. 6 лише щодо приватних прав. Проте з часом очевидними стали вади такого підходу, через що в подальшому для вирішення питання про те, чи належить певне право до цивільних, ЄСПЛ передусім з'ясовував, чи були вирішальними у справі майнові інтереси особи. Це призвело до виокремлення іншої ознаки цивільних прав, якими відтепер вважалися передусім майнові права. У більш пізній практиці, однак, зазначається, що провадження не стає «цивільним» лише на підставі того, що в ньому порушується майнове питання. Наприклад, у податкових спорах вирішуються питання про матеріальні інтереси, але просте доведення, що спір має «матеріальний» характер, не є достатнім для визнання застосовності п. 1 ст. 6 ЄКПЛ. Відповідно до традиційного прецедентного права у держави чи підконтрольних їй органів можуть існувати «матеріальні» обов'язки, які для цілей цієї статті мають розглядатися як такі, що належать виключно до сфери публічного права, і не охоплюються поняттям «цивільних прав і обов'язків». При цьому увага ЄСПЛ акцентується на тому, що провадження, які за національним правом класифікуються як частина «публічного права», можуть підпадати під сферу застосування «цивільної» частини ст. 6, якщо підсумок розгляду даної справи має вирішальне значення для приватних прав і обов'язків, коли йдеться, наприклад, про продаж землі, соціальний захист, анулювання державним органом влади чи зупинення ним права займатися певним видом професійної діяльності, надання дозволів чи інших актів державного органу влади, що є умовою законності контракту між приватними особами; окремі спори у сфері державної служби, якщо заявлене право є «виключно економічним», наприклад, оскарження рівня оплати праці чи пенсії, якщо дискреційні повноваження адміністративних органів не є предметом спору.

Література:

1. Кушніренко, О. Г. Права і свободи людини і громадянина [Текст]: навч. посібн. / О. Г. Кушніренко, Т. М. Слинко. - Х.: Факт, 2001. - С. - 440 с.
2. Мушак, Н. Б. Концептуальні підходи до класифікації прав людини в умовах глобалізаційних процесів [Текст] / Н. Б. Мушак // Часопис Київського університету права. - 2011. - № 2.
3. Погорілко В. Ф. Конституційне право України : підручник / В. Ф. Погорілко, В. Л. Федоренко ; Нац. акад. внутр. справ. – 4-те вид. переробл. та доопр. – К.: Ліра-К, 2012. – 576 с.
4. Бакірова, І. Зміст конституційного права людини і громадянина на судовий захист [Текст] / І. Бакірова // Право України. - 2006. - № 12.
5. Пробко, І. Б. Поняття та класифікація конституційних прав, свобод і обов'язків людини і громадянина, гарантії їх реалізації [Текст] / І. Б. Пробко // Наукові записки Львівського університету бізнесу і права. - 2013. - № 11.
6. Jalba, D.-L. Guarantees of the Right to a fair Civil Trial [Text] / Perspectives of Business Law Journal. - 2015. - Vol. 4, Issua 1.
7. Аракелян, М., Узун, Н. Забезпечення конституційного права людини на захист прав і свобод судом [Текст] / М. Аракелян, Н. Узун // Право України. - 2006. - № 3.
8. Lautenbach, G. The Concept of the Rule of Law and the European Court of Human Rights [Text] / G. Lautenbach. – Oxford. - Oxford University Press. - 2013. – 272pp.
9. Strasser, W. The relationship between Substantive Rights and procedural Rights Guaranteed by the European Convention on Human Rights [Text] / W. Strasser // Protecting Human Rights: The European Dimension. - Kohn: Heymann, 1988.
10. Сакара Н. Ю. Проблема доступності правосуддя у цивільних справах : монографія / Н. Ю. Сакара. – Х. : Право, 2010. – 256 с.

11. Шило О. Г. Теоретичні основи та практика реалізації конституційного права людини і громадянина на судовий захист у досудовому провадженні в кримінальному процесі України [Текст]: дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.09 /; Нац. ун-т "Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого". - Харків, 2011. - 479 арк.
12. Прокопенко О.Б. Право на справедливий суд: концептуальний аналіз і практика реалізації: моногр. [Текст] / О.Б. Прокопенко. - Х.: Вид-во ФІНН, 2011. - 248 с.
13. Антонович М. Україна в міжнародній системі захисту прав людини. — К. : Видавничий дім КМ Academia, 2000. — 262с.
14. Клімова Г. П. Права і свободи людини в Україні: класифікація, гарантії реалізації [Текст] / Г. П. Клімова // Державне будівництво та місцеве самоврядування. - 2006. - № 11.
15. Антонович М. Еволюція поняття прав людини та проблема їх класифікації [Текст] / М. Антонович // Наукові записки. - Т. 45. - Політичні науки. - 2005.
16. May, L. Global Justice and Due Process [Text] / Larry May. - Cambridge University Press. - 2010.
17. Lithgow and Others v. United Kingdom, 08 July 1986, § 192, Series A102 [Електронний ресурс] // HUDOC. - Режим доступу: <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-57526>.
18. Рабінович, П. Права людини : критерії цивілістичності (за матеріалами практики Страсбурського суду) [Текст] / П. М. Рабінович, Р. Б. Сивий // Вісник Академії правових наук України. - № 4(51).

12. TOURISM ECONOMY

Zaitseva M.N.

Candidate of Economic Sciences, senior lecturer
Kharkiv State Academy of Culture, Ukraine

BENCHMARKING AS A WAY TO INCREASE THE EFFICIENCY OF TOURISM COMPANIES

Зайцева М. Н.

к.э.н., ст. преподаватель

Харьковская государственная академия культуры, Украина

БЕНЧМАРКИНГ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the features of the use of benchmarking as a way to improve the efficiency of tourism enterprises is disclosed the concept of benchmarking in tourism, rassotreny predmeti objectives and results of benchmarking .

Keywords: *benchmarking, tourism enterprises, benchmarking approach, marketing tools, the effectiveness of tourism enterprises*

В статье рассмотрено особенности использования бенчмаркинга как способа повышения эффективности туристического предприятия. Раскрыто понятие бенчмаркинга в туризме, рассмотрены цели предмети и результаты бенчмаркинга

Ключевые слова: *бенчмаркинг, туристическое предприятие, бенчмаркинг-подход, маркетинговые инструменты, эффективность туристического предприятия*

Эффективное функционирование туристического предприятия в современных условиях предусматривает адекватное реагирование на изменения ситуации на туристическом рынке. Новая фаза развития маркетинга связана с необходимостью его ориентации на расширение туристического бизнеса, определения стратегических заданий и влияния на жизнедеятельность компаний. Усиление конкурентной борьбы требует поиска новых эффективных способов ведения бизнеса в туризме. Поэтому возникает необходимость внедрения управленческих технологий, которые позволили бы получить конкурентные преимущества путем использования лучшего опыта предприятий — лидеров, так как изучение зарубежных аналогов помогает при построении системы управления, определении приоритетов развития и эффективности деятельности туристического предприятия, комплексном отражении конечных результатов использования средств производства и рабочей силы за определенный промежуток времени. С этой целью используют такую методику, как бенчмаркинг. Под термином «бенчмаркинг» понимается один из инструментов совершенствования деятельности [1, с. 26].

Бенчмаркинг (benchmarking, в переводе с английского bench — уровень, высота, mark — отметка) — процесс сравнения продуктов, услуг или процессов одной организации с продуктами, услугами или процессами другой организации, обладающей наибольшими конкурентными преимуществами. Однако подобное сравнение может использоваться внутри одной и той же организации, что относит бенчмаркинг к методам непрерывного совершенствования деятельности какого-либо вида и уровня путем эталонного сравнения. При этом эталон как условная планка не может быть постоянным, он должен соответствовать изменениям внешних условий и возможностям предприятия. Цель этого процесса заключается в поиске улучшений тех аспектов, по которым проводится сравнение. Для сравнения со своими продуктами выбирается компания, занимающая лидирующие позиции в том или ином вопросе. Для сравнения может быть выбрана компания из другой сферы деятельности или работающая с другой группой потребителей.

Бенчмаркинг на туристическом предприятии проводится по определенной технологии: компания должна осуществить ряд последовательных шагов, которые приведут ее к желаемому результату. Количество шагов может быть разным, так как процесс можно разбить на отдельные этапы. Но базовые принципы бенчмаркинга везде одинаковые.

Бенчмаркинг осуществляется на стратегическом и оперативном уровне. На стратегическом уровне бенчмаркинг предусматривает концентрацию на слабых и сильных сторонах, которые являются стратегически важными со стороны конкуренции и используются с целью разработки стратегии, которая обеспечивает конкурентоспособность продукции и услуг, определения целей, разработки и развития ключевых методов для достижения стратегической цели. Процесс бенчмаркинга становится одним из приоритетных инструментов при проведении исследований усовершенствования рыночной деятельности, его результаты вместе с результатами прямых маркетинговых исследований используются при разработке стратегии и установлении целей деятельности туристического предприятия. Операционный бенчмаркинг является более детальным, он направлен на образование конкурентных преимуществ в разных функциональных направлениях деятельности предприятий в туризме.[2, с. 23].

Бенчмаркинг близок к понятию маркетинговой разведки. Однако маркетинговая разведка — это сбор конфиденциальной (полуконфиденциальной) информации об изменении внешней среды маркетинга. Использование бенчмаркинга многонаправленно. С середины 70-х гг. он осуществлялся в рамках конкурентного анализа, сегодня бенчмаркинг успешно зарекомендовал себя как способ оценки стратегий и целей работы в сравнении с лидерами в своих и смежных отраслях, чтобы гарантировать долгосрочное пребывание на рынке.

Прежде чем ответить на вопрос: «Какие компании являются лучшими?», следует решить такие вопросы: «Что в вашей компании требует улучшения в первую очередь?» и «Насколько ваша компания способна к изменениям в этой области?» Для ответа на вопросы необходимо привлечение специалистов конкурентной разведки: первоочередные улучшения появляются в результате сопоставлений собственной деятельности с деятельностью конкурента.

Трехэтапный подбор партнера для бенчмаркинга называется процессом STC. Название его происходит из начальных букв трех английских слов — skim, trim, cream. Первый этап — S — беглый обзор (от «to skim» - бегло прочитать, пробежать глазами), когда делают общий обзор имеющихся источников информации, а также собирают дополнительные доступные данные. Второй — T — приведение в порядок (от «to trim» — отделять, шлифовать, приводить в порядок), подробное описание имеющихся к этому моменту сведений. Третий этап — C- выбор лучших (от «to cream» - «снимать сливки»), выбор подходящих партнеров. В процессе STC конкурентная разведка используется на всех этапах.

При этом служба конкурентной разведки работает на бенчмаркинг в двух режимах. Первый — установление тех элементов деятельности (бизнес-процессов, направлений, правил, технологий, процедур и т.п.), по которым конкуренты превосходят вашу фирму. Второй режим — понять, кто превосходит конкурентов по тем же позициям.[3, с. 41].

Основой проведения бенчмаркинга является цикл Деминга, который включает 4 составляющие: планирование (plan), реализация плана (do), проверку плана (check) и разработку дальнейших действий (act). В соответствии с этим используют N-этапный процесс, который в разных компаниях содержит разное количество шагов. Выделяют 6 этапов процесса бенчмаркинга: планирование, исследование, наблюдение и сбор информации, анализ, адаптация, усовершенствование [4, с. 104].

С целью повышения эффективности стратегической и операционной маркетинговой деятельности путем непрерывного анализа конкурентных преимуществ компаний, которые являются образцовыми по отношению к определенным направлениям бизнеса, бенчмаркинговое исследование целесообразно осуществлять по таким этапам: формирование рабочей группы, определения проблем исследования, разработка плана исследования, определение образцовых компаний, разработка и утверждение бюджета, проведение исследования, анализ информации и разработка плана действий, внедрение результатов исследования и контроль[5, с. 91].

Критериями успешного проведения бенчмаркинга являются правильно подобранная команда, глубокая детализация процессов, заинтересованность руководства в результатах, интеграция результатов бенчмаркинга со стратегическими планами развития.

Во время выполнения работ команда бенчмаркинга имеет возможность оценить свою организацию со стороны. Это позволяет выйти за рамки ежедневной деятельности и ограничений, найти новые идеи по улучшению работы. За счет применения бенчмаркинга можно избежать многих ошибок, повысить прибыль организации за относительно короткое время.

Таким образом, бенчмаркинг - это исследовательско-аналитический вид деятельности, заключающийся в нахождении и изучении лучших из известных методов ведения туристического бизнеса, путем сравнения турпродукта конкурента или какой-либо его части с турпродуктом туристического предприятия, которое осуществляет анализ, с целью повышения своей конкурентоспособности. Целью бенчмаркинга является повышение эффективности деятельности туристического предприятия и завоевание лидерства в конкурентной борьбе. Сегодня бенчмаркинг, используя свой главный принцип «от лучшего к лучшему», возвращает к жизни большое количество туристических фирм. Предметами бенчмаркинга являются технология, производственные процессы, методы обслуживания, продвижение и продажи турпродукта. Результаты бенчмаркинга как и результаты маркетинговых исследований используются при выработке целей и стратегий деятельности большого количества туристических фирм. Бенчмаркинг на туристическом предприятии обнаруживает его проблемы с затратами и качеством, конкурентные преимущества или недостатки туристических предприятий, рассматривает способы оценки стратегий и целей работы в сравнении с первоклассными туристическими предприятиями, чтобы гарантировать долгосрочное успешное существование на рынке. Бенчмаркинг - это исследование, направленное на изучение лучших технологий, производственных и обслуживающих процессов и методов обслуживания, продвижение и продажи турпродукта. Польза бенчмаркинга для туристической фирмы заключается в том, что ее производственные и маркетинговые функции становятся управляемыми, когда исследуются и внедряются в своей фирме лучшие методы и технологии других туристических фирм, приводит к прибыльности с высокой экономичностью, созданию полезной конкуренции и удовлетворению потребностей покупателей [6, с. 118].

Применение бенчмаркингвого подхода в туристической сфере приводит к существенному изменению процедуры принятия решения в маркетинге. Традиционно маркетинговые решения принимались на основе результатов маркетинговых исследований и интуиции менеджеров по комплексу маркетинга. На основе этого разрабатывалась маркетинговая стратегия туристической фирмы. Современные условия бизнеса приводят к тому, что для обеспечения конкурентоспособности туристической фирмы и ее устойчивого положения подобных действий становится мало. Необходимо изучение опыта деятельности и поведения на рынке лидеров бизнеса для повышения обоснованности стратегий маркетинга [7, с. 518].

Литература:

1. Новітній маркетинг: Навч. Посіб. / Є.В. Савельєв, С.І. Чеботар, Д. А. Штефаніч та ін.; За ред. Є.В. Савельєва. 0020 К.: Знання, 2008.– 420с.
2. Барабась Д.О. Технологія бенчмаркінгу як інструмент формування конкурентних переваг фірми. / Д. О. Барабась // М-ли VIII міжнар. наук.-практ. конференції Теорія і практика управління з догляду тисячоліть”, 23-26 травня 2001р. – К. 2001. – С. 23.
3. Боган К. Бизнес-разведка. Внедрение передовых технологий: [пер. с англ.] / К. Боган, М. Инглиш. – М.: Вершина, 2006 – 368с.
4. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. Посіб. / К. І. Редченко.– Львів: “Новий світ-2000”, 2003.– 272с.
5. Соколов І. А. Логістика туристичного підприємства: [учбовий посібник] / І. А.Соколов.– М.: Вид-во Рос. екон. акад., 2006. – 258с.
6. Балабанов І.Т. Економіка туризму: [учбовий посібник] / І. Т.Балабанов — М. РМАТ, 2003.– 246с.

7. Дубовик О.В. Оцінка вагомості параметрів конкурентоспроможності суб'єктами ринку. / О. В. Дубовик // зб. наук. пр. "Соціально-економічні дослідження в перехідний період". – Львів: ІРД НАН України, 2004, Вип. XLV.– С. 518-528.

Moskviak Y. Y.

Lviv Institute of Economy and Tourism

GOVERNMENT REGULATION OF BUSINESS IN TOURISM

Москвяк Я. Є.

Львівський інститут економіки і туризму

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ТУРИЗМУ

The article presents analyzes of the nature, purpose, direction, approaches and tools of state regulation in the sphere of tourism. Outlined the regulatory framework and describes the main shortcomings of government policy on the regulation of tourism and is considered promising priority areas of the tourism industry.

Keywords: government regulation, entrepreneurship, tourism.

У статті проаналізовано сутність, мету, напрямки, підходи та інструменти державного регулювання у сфері туризму. Окреслено нормативно-правову базу і охарактеризовано основні недоліки державної політики щодо регулювання туризму, а також розглянуто перспективні пріоритетні напрямки розвитку туристичної індустрії.

Ключові слова: державне регулювання, підприємництво, туризм.

Відмінності у теоретичних підходах до організації системи управління туристичними підприємствами у порівнянні з підприємствами інших сфер діяльності залежать від сутності основного виду діяльності таких підприємств – створення туристичного продукту. Разом з тим, універсальні основи управління туристичним підприємством зберігаються, утворюючи незмінний базис та потенціал для розвитку підприємства.

Туристична діяльність здійснюється суб'єктами – юридичними та фізичними особами. Юридичні особи – суб'єкти туристичної діяльності поділяються на туроператорів, турагентів та інших суб'єктів, що надають туристичні послуги.

В умовах ринкової економіки суб'єкти є вільними у здійсненні своєї господарської діяльності, однак вона регулюється державою. І.В. Саух наголошує, що висока конкурентоспроможність та сталість зростання на сучасному етапі значною мірою забезпечується ефективністю державних регуляторних механізмів [1, с. 1]. На думку О.А. Стельмах, ключовим чинником вдосконалення вітчизняного туристичного ринку у відповідності до міжнародних стандартів є державна підтримка, оскільки саме завдяки державі суб'єкти ринку мають можливість брати участь у міжнародних програмах [2, с. 78].

І.В. Саух виокремлює дві складові мети державного регулювання туризму, а саме створення конкурентоспроможного ефективно діючого туристично-рекреаційного комплексу, орієнтованого на задоволення потреб громадян та іноземців у туристичних послугах, створення робочих місць, збільшення надходжень від туризму до бюджету, а також посилення ефективного використання туристично-рекреаційного потенціалу держави [1, с. 2-3]. О.А. Стельмах визначає низку концептуальних завдань державного регулювання туристичного бізнесу: розробка національної концепції туризму з визначенням балансу пріоритетів внутрішнього і іноземного туризму, посилення внутрішнього ринку туризму і підвищення доступності масового туризму для широких прошарків населення, стимулювання пропозиції послуг культурного і історичного туризму, сприяння розвитку екологічного туризму у контексті охорони історичних і культурних пам'яток, розвиток допомоги у наданні послуг соціально-незахищеному населенню, гармонізація розвитку різних елементів туристичної системи держави, оптимізація вигод від туризму та подолання проблем, формування на національному рівні суб'єкта координації діяльності на ринку тощо [2, с. 78-80].

Основні напрямки державної політики у сфері туризму включають створення належних умов для поглинання інвестицій у галузь, сприяння науковим та інноваційним розробкам, удосконалення митно-податкового регулювання, маркетинг вітчизняних

туристичних послуг, покращення іміджу на міжнародних ринках, вдосконалення підходів щодо ліцензійної діяльності, інформаційна та аналітична робота, реалізація безпекових заходів, розвиток трудового потенціалу в сфері туризму [1, с. 5]. Визначені напрямки мають доповнюватись дієвими важелями інструментами державного впливу на ситуацію, що складається на туристичному ринку. Такими інструментами можливо визначити на сучасному етапі державні цільові програми, розроблювальні і реалізовані на регіональному та місцевому рівнях [2, с. 80]. С.П. Сорока наголошує, що реалізація регіональної туристичної політики здійснюється через регіональні програми розвитку туризму, що сприяє ефективній концентрації необхідних ресурсів. Опираючись на інтереси споживача вчений наголошує на важливості стандартизації у туристичному бізнесі, що має здійснюватись на основі державного і регіонального регулювання. Проводячи паралель з готельною справою, де існує оцінка готелів за зірковою системою С.П. Сорока відзначає відсутність єдиної прийнятої системи оцінювання роботи туристичних підприємств, доступної для споживача [3, с.3].

Проаналізувавши існуючі підходи до державного регулювання туризму, О.А. Мельниченко виокремив наступні механізми та засоби: адміністративні (ліцензії, стандарти, сертифікати, візи, квоти, ліміти), економічні (бюджетне фінансування, державне замовлення, пільги, податки, збори, кредити, мінімальні/максимальні ціни, мінімальний розмір фінансового забезпечення суб'єкта туристичного бізнесу), нормативно-правові (законодавчі акти органів державної влади), організаційні (макроекономічні плани, цільові комплексні програми), соціально-психологічні (залучення, спонукання, роз'яснення, примус) [4, с. 6].

Нормативна база, що визначає основи діяльності туристичних підприємств включає Закони України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності», «Про туризм», «Про курорти», «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», «Про особисте селянське господарство», «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України», «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства», «Про порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів та транспортних засобів, що ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України»; Укази Президента України «Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні», «Про деякі заходи щодо розвитку туристичної та курортно-рекреаційної сфер України», «Про підтримку розвитку туризму в Україні», «Про День туризму»; Постанови Кабінету міністрів України «Про затвердження переліку документів, які додаються до заяви про видачу ліцензії для окремого виду господарської діяльності», «Про затвердження Порядку створення і ведення Державного кадастру природних територій курортів», «Про прикордонний режим», «Про вдосконалення технічного, класифікаційного і судноплавного нагляду на морському і річковому транспорті», «Про Правила в'їзду іноземців та осіб без громадянства в Україну, їх виїзду з України і транзитного проїзду через її територію», «Про затвердження переліку населених пунктів, віднесених до курортних», Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку туризму і курортів», «Про затвердження заходів щодо державної підтримки розвитку молодіжного та дитячого туризму», «Про затвердження заходів щодо розвитку іноземного і внутрішнього туризму», національні стандарти «Послуги туристичні. Класифікація готелів» (ДСТУ 4269:2003), «Послуги туристичні. Заклади розміщування. Загальні вимоги» (ДСТУ 4268:2003), «Громадське харчування. Терміни і визначення» (ДСТУ 3862-99), «Заклади ресторанного господарства. Класифікація» (ДСТУ 4281:2004), «Послуги туристичні. Заклади розміщення. Терміни і визначення» (ДСТУ 4527:2006) [5, с. 6].

Державна статистика туризму в Україні ведеться за такими напрямками, як «Готелі та інші місця для тимчасового проживання» (з 1995 по 2010 рр.), «Санаторно-курортні та оздоровчі заклади» (1990-2014 рр.), «Колективні засоби розміщування» (2011-2014 рр.), «Туристичні потоки» (2000-2014 рр.), «В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули», «Вийзд громадян України за кордон за країнами, до яких вони

виїжджали». Експрес-випуски містять інформацію про мережу дитячих закладів оздоровлення та відпочинку влітку, колективних засобів розміщування та суб'єктів туристичної діяльності [6].

Державне регулювання туризму в Україні має низку недоліків, серед яких: відсутність цілісної системи управління туризмом на регіональному рівні, підпорядкованість суб'єктів туристичної діяльності різним органам влади, недосконалість нормативно-правового забезпечення туристичної діяльності (наприклад, відсутність визначеності у окремих аспектах ведення туристичного бізнесу, що проявляється, приміром, через відсутність визначення приналежності підприємств готельної сфери до таких, що надають туристичні послуги), неналежний рівень підтримки туристичних підприємств з боку держави у плані методичної, організаційної, інформаційної підтримки, недостатні темпи зростання інвестицій, відсутність динаміки створення об'єктів туризму у сільській місцевості, відмінності у діяльності підприємств сфери туризму порівняно з міжнародними стандартами, незадовільний стан туристичної інфраструктури, низька соціально-економічна ефективність використання туристичного потенціалу, недоліки у сфері ведення статистики, формування баз даних туристичних об'єктів та підприємств, підготовки кадрів для туристичної сфери тощо [2, с. 81]. Водночас, пріоритетними напрямками у сфері державного регулювання туризму, посилена діяльність за якими мала б нівелювати існуючі недоліки є такі, як удосконалення механізмів державного регулювання та забезпечення результативності їх діяльності, проведення активних промоційних акцій на підтримку туризму, підвищення реальних доходів населення з метою активізації участі у туристичних потоках, підвищення якості і розширення асортименту туристичних послуг, розвиток соціально-туристичної інфраструктури, розбудова матеріальної бази зон туристично-рекреаційного значення, реставрація об'єктів істрико-культурного значення, розвиток суміжних галузей, як-от народні промисли, виробництво сувенірів тощо [4, с. 8].

Література:

1. Саух І. В. Державне регулювання сфери туризму в Україні: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / І. В. Саух. // Економіка. Управління. Інновації. - 2013. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_70
2. Стельмах О. А. Концепція державного регулювання туризму в Україні [Електронний ресурс] / О. А. Стельмах // Економіка Крима. - 2013. - № 1. - С. 78-81. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econkr_2013_1_16
3. Сорока С. П. Регуляторна політика держави у сфері туризму і її реалізація на регіональному рівні [Електронний ресурс] / С. П. Сорока. // Економіка. Управління. Інновації. - 2010. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_22
4. Мельниченко О. А. Теоретико-методологічні основи державного регулювання туризму / О. А. Мельниченко. // Державне будівництво. - 2010. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2010_2_16
5. Березюк Т. П. Державне регулювання як пріоритетний напрям розвитку туризму в Україні [Електронний ресурс] / Т. П. Березюк // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Сер. : Економіка. - 2013. - Вип. 21. - С. 4-8. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_21_3
6. Державна служба статистики України : офіційна веб-сторінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

13. MANAGEMENT

Arsenjev Yu.N.

Doctor of technical science, Professor

Russian Academy of National Economy and the Public Administration, Tula branch, Russia

APPLICATION FORMS THE EFFECTIVENESS OF QUALITY IN ECONOMICS, MANAGEMENT, EDUCATION

Арсеньев Ю.Н.

д.т.н., профессор

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
Тульский филиал, Россия*

ПРИМЕНЕНИЕ ФОРМ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАЧЕСТВА В ЭКОНОМИКЕ, УПРАВЛЕНИИ, ОБРАЗОВАНИИ

Different forms of performance used in a variety of activities of business entities - state, economic sectors, companies, organizations, institutions, their difference in the use and evaluating the effectiveness and quality processes.

Keywords: effect, effectiveness of economic, commercial, social, psychological, bezopasnostnaya, the quality management system.

Рассматриваются различные формы эффективности, применяемые в деятельности разнообразных субъектов хозяйствования – государства, отраслей экономики, предприятий, организаций, учреждений, их отличие в использовании и оценивании эффективности и качества процессов.

Ключевые слова: эффект, эффективность экономическая, коммерческая, социальная, психологическая, безопасностная, системы управления качеством.

Повышение качества любого объекта, будь то продукция, услуги, работы, процессы, деятельность или обязательства, позволяет субъекту деятельности всегда достигать эффекта, позитивного результата. Эффект (от лат. «*effectus*» - исполнение, действие) в русском языке многозначен. Это - и результат, следствие каких-либо причин, действий, и сильное впечатление от чего-либо (кого-либо). Эффективный означает эффект, полезный или желаемый результат [1-5].

Под эффективностью обычно понимается: результативность; свойство или способность получения конкретных результатов; роль меры эффекта; плодотворность, полезность, производительность, степень воздействия. В сочетании с прилагательными эффективность приобретает характер измеримости: высокая, средняя, низкая, нулевая, оптимальная. Для обобщенной характеристики качества изделий, машин, технических устройств, действий часто применяют прилагательные с корнем «эффект» - эффективная машина, эффективное изделие, эффективные материалы, эффективное решение, причем эффект может быть позитивным или негативным.

Анализируя проблему эффективности качества продукции, не следует упрощенно и односторонне понимать ее результаты и последствия изменения. Разнообразие эффектов и эффективности изменения качества требует оценки их роли и значения в широком социально-экономическом смысле реализации действий в системах качества, выбора и установки значений качества продукции при их проектировании, производстве, реализации, эксплуатации, выработке политики качества. Это требует новой классификации при учете свойств, компетенций, специфических методов расчета оценки качества с позиций потребителей, производителей, отдельных групп или всего общества. Улучшая качество повышением показателей надежности (ремонтпригодности, вероятности безотказной работы, долговечности и др.) при постоянном объеме потребностей, можно существенно снижать количество необходимой продукции, производственных фондов и капиталовложений в эти фонды.

Экономическая эффективность повышения качества проявляется на разном (народнохозяйственный, региональный, конкретные производители) уровне. Так, повышение качества экономики РФ увеличивает национальное богатство, доходность производства,

производительность общественного труда, пополнение бюджета, повышение темпов экономического роста и конкурентоспособности страны. Повышение качества продукции у потребителя способствует: повышению объема, полезности, стабильного ее применения, времени производительного труда, величины получаемого эффекта, снижению простоев и затрат на устранение негативных эффектов, восполнения издержек производства и накоплений, повышению имиджа репутации производителя, конкурентоспособности продукции на рынке, снижению затрат по удовлетворению потребностей.

Экономическая эффективность изменения качества отражается интегральными показателями и смежными компонентами - коммерческой, социальной, психологической, безопасностной, технической и др. Абсолютное или относительное ухудшение качества уменьшает значение отдельных составляющих и величины эффективности объекта, причем при некотором пороге ухудшения качества его абсолютных и относительных изменений эффективность переходит в свою противоположность - ущерб. Все это говорит о решающем влиянии качества на состояние и развитие объектов.

Коммерческая эффективность улучшения качества присуща эффективности конкретного производителя. Коммерческий эффект повышения качества обусловлен механизмами рынка, покрытием расходов на изготовление и продажу продукции, получением некоторой доли прибыли. Она тем выше, чем раньше по сравнению с конкурентами производитель предложит потребителю продукцию надлежащего качества по приемлемой цене и чем полнее удовлетворен платежеспособный спрос по номенклатуре продукции. При росте объемов производства продукции снижается себестоимость ее изготовления, до некоторого момента времени растут в пользу производителя «ножницы» между издержками производства и ценой продукции на рынке, увеличивающие прибыль производителя. При нарушении этих условий коммерческая эффективность также превращается в свою противоположность.

Социальная (от лат. *socialis* – общественный) эффективность улучшения качества способствует повышению уровня жизни групп социума. Социальные эффекты возникают от влияния качества на потребности отдельных групп общества, проявляются в гордости за государство, имидже и благосостоянии потребителей и производителей, уровне жизни разных страт общества, профессиональной удовлетворенности конкретного работника. Постоянный рост приемлемого качества деятельности повышает уровень материального благополучия, стабильности, безопасности, гармонизации развития общества. Ухудшение качества социальной эффективности ведет к ее противоположности: обострению конфликтов, противоречий, дисбалансу производства и потребления.

Психологическая эффективность улучшения качества обуславливает высокое качество объекта, доставляет потребителю чувство радости, благодарности производителю, развитие эстетики качества, дизайна и сервиса. В оценку продукции активно включают ряд приоритетных показателей - комфортность, эстетику, красоту, дизайн. Низкое качество, непривлекательный дизайн отвергаются и потребителями, и добросовестными производителями.

Безопасностная эффективность качества обусловлена насыщением жизнедеятельности людей предметами и веществами, производимыми в огромных масштабах и разнообразии, однако их низкое качество и надежность в любом (физико-механическом, психофизиологическом, биолого-генетическом и др.) смысле обостряют опасность применения и эксплуатации продукции и услуг. Поэтому оценка товаров, особенно продуктов питания, по критерию безопасности позволяет смягчать, предотвращать или оптимизировать негативные последствия их употребления.

В оценке эффективности качества приоритет остается за критериями и показателями безопасности. При высокой экономической, коммерческой эффективности даже высококачественной продукции иногда приходится отказываться от ее производства и использования. Для обеспечения безопасностной эффективности современной продукции требуется ее обязательная сертификация на соответствие нормам безопасности.

Элементы систем качества также являются продукцией, эффективность которой важна для практики, но ее сущность пока недостаточно осмыслена с позиции числа методов расчетной оценки показателей. Эффективность систем управления качеством (СУК) рассматривают с позиций сокращения сроков разработки новых видов продукции; улучшения взаимодействия и координации действий служб, подразделений, отдельных исполнителей; улучшения реализации и контроля бизнес-процессов, испытаний продукции, метрологического обеспечения производства; перехода от оценки к исследованию экономической эффективности качества продукции.

Сокращение сроков разработки новых видов продукции ведет к более раннему выводу их на рынок, снижению общих расходов на реализацию конструкторских, технологических и иных проектов. Ранний выход на рынок по сравнению с конкурентами позволяет снять «сливки», освоить большую часть платежеспособного спроса покупателей при достаточно высокой цене и получить большую долю прибыли. Улучшая взаимодействие, координацию и ответственность служб, подразделений и отдельных исполнителей за качество, можно сокращать общие расходы на производство продукции, сохраняя цену ее реализации и увеличивая долю прибыли.

Улучшая контроль бизнес-процессов, процедуры испытаний и метрологического обеспечения производства, можно сокращать потери от брака, снижать затраты на производство, себестоимости продукции, вскрывать ее дефекты, сокращать издержки на гарантийное и сервисное обслуживание, ремонт и эксплуатацию. Разная специфика, размерность частей эффективности СУК вынуждают применять стоимостные оценки, рассчитывать коэффициенты эффективности и иные показатели СУК.

Затраты по внедрению систем управления качеством (СУК) на практике довольно высоки. Они тем выше, чем менее упорядочены процессы производства, чем менее квалифицирован менеджмент предприятий. Создание СУК противоречиво: оно связано со снижением издержек на качество и ростом затрат, что требует поиска оптимума. Оценка эффективности СУК интересует организаторов работ по качеству, исследователей и разработчиков систем качества. Переход от оценки к исследованию экономической эффективности качества продукции и самих СУК не раскрывает всей глубины, сложности и многообразия задач.

При исследовании эффективности качества обычно применяют два подхода: априорный, предполагающий, что улучшение качества всегда эффективно, и оценочный, базирующийся на оценке эффективности качества.

Переход от оценки эффективности изменений качества к ее исследованию включает сочетание методов исследования эффективности, моделирования и исследования операций. Алгоритм исследования эффективности включает операции: задание уровня эффективности; выявление причин и факторов, обуславливающих этот уровень; поиск возможностей и резервов повышения эффективности при улучшении качества объекта. Оценка эффективности связана с выявлением преимуществ и недостатков конкретного типа (вида) объекта по сравнению с типовым, действующим или вновь создаваемым аналогом и учетом достигнутого (нормативного, базового) уровня эффективности. Методы оценки делятся на статические (оценка эффективности на конкретный момент времени в фиксированных значениях параметров качества без раскрытия процесса создания и применения новой продукции) и динамические (учет технико-экономических последствий разработки и внедрения объектов, динамики производства, конъюнктуры рынка).

Как интеграционный процесс эффективность качества учитывает специфику организационно-технических и социально-экономических действий, проектирования, изготовления, вывода продукции на рынок, ее последующее использование. Формулирование основной цели невозможно без анализа динамики разных аспектов эффективности, варьирования уровня качества на этапах создания и эксплуатации продукции на базе методов исследования операций и моделирования ситуаций. При постановке задач исследования операций, характера и содержания процессов важно найти закон

функционирования, его условия реализации, зависимость процесса от этих условий, тесноту их связей и решить две задачи: главную – получить научно обоснованный прогноз конечного результата (исхода) операции в детерминированных реальных условиях; вспомогательную – рационально организовать исполнение операции через моделирование для достижения требуемого (возможного) уровня улучшения качества процессов и желаемой эффективности операций.

Ситуации выработки и реализации действий по изменению, содержанию и характеру качества крайне разнообразны: их диапазон - от оценки рыночной конъюнктуры до специальных испытаний продукции для обнаружения в ней возможных отказов и неисправностей на этапе эксплуатации. Оптимизировать условия реализации операции не всегда можно из-за ограничений времени, средств и информации. Исследование операций не оптимизирует операции по изменению качества, а количественно обосновывает их рациональный синтез, реализацию и принятие окончательного решения по изменению качества.

Алгоритм исследования эффективности продукции включает: выяснение сути потребностей ее создания, описание ее коммерческих целей; анализ влияния на эффективность технических, организационных и экономических условий, условий создания и применения продукции; выработку рекомендаций по совершенствованию продукции, процессов ее создания и применения.

Процессы создания и применения продукции обычно длительны, требуют значительных ресурсов, экономико-математических моделей (ЭММ). Это позволяет абстрагировать, обобщать реальность, количественно изучать тесноту связей разных переменных. Каждой из форм эффективности качества, специфике влияния его последствий присущи специфические методы, аппарат и нормативная база моделирования.

Алгоритм комплексного исследования эффективности качества продукции предусматривает следующие процедуры:

1. Выяснение характера и объема потребности, для удовлетворения которой планируется создание продукции, ее распределение в пространстве-времени по рынкам.
2. Описание рыночной ситуации, ее конъюнктуры, оценки платежеспособного спроса.
3. Определение основных свойств будущей продукции, установление их количественных значений, объема производства, длительности стадий жизненного цикла продукции.
4. Разработка правил и методов рационального, эффективного применения продукции.
5. Расчет затрат на разработку, подготовку производства продукции, себестоимости, продажной цены и расходов на использование продукции.
6. Определение сроков окупаемости затраченных средств, периода рентабельного производства, ожидаемых доходов и возможной прибыли.

Комплексный метод позволяет рассматривать: эффективность качества продукции как функцию реализации конкретной потребности, распределенной во времени с учетом ее технической эффективности, возможности производства и перспектив его развития. Свойства качества продукции, обеспечивающие полезный результат, эффект, удовлетворение потребностей, называются функциональными свойствами или свойствами назначения (то, для чего продукция создается, материальная основа его создания, потенциал, который следует задействовать для получения полезного результата).

Величина ПЦО при заданном или необходимом ее объеме благодаря улучшению функциональных, свойств или качества достижима с меньшим количеством единиц продукции. При этом могут уменьшаться ПЗ, расходы на изготовление и применение требуемого количества единиц продукции. Для удовлетворения заданного или необходимого объема ПЦО при ухудшении качества, напротив, требуется больше единиц продукции, и при этом ПЗ, скорее всего, увеличится. ПЦО зависит как от функциональных свойств, качества, так и факторов y . Можно иметь высококачественную, но неумело применяемую или

обслуживаемую продукцию. Тогда, чтобы удовлетворить заданный или необходимый объем потребности, требуется большее количество даже высококачественных единиц продукции, и следует ожидать увеличения ПЗ. Так, низкие уровни ремонтпригодности и долговечности повышают эксплуатационные расходы продукции. Обеспечение ПЦО продукции в условиях влияния физического и морального износа уменьшается, а при ее модернизации и текущем усовершенствовании увеличивается. При неизменном качестве по мере накопления опыта, навыков применения и эксплуатации продукции повышается ПЦО, уменьшаются ПЗ. Отсюда следует:

1) ПЦО и ПЗ продукции – функции качества при многих организационно-технических, социально-экономических и иных динамичных факторах.

2) ПЦО производителя и потребителя не совпадают. $\text{ПЦО}^{\text{произ}} \neq \text{ПЦО}^{\text{пот}}$, где $\text{ПЦО}^{\text{произ}}$ ($\text{ПЦО}^{\text{пот}}$) – полная целевая отдача от продукции нужного качества для производителя (потребителя).

3) Производитель в условиях рынка стремится достичь коммерческого успеха, получить прибыль, при этом ПЦО для производителя продукции нужного качества выражается в прибыли от реализации продукции приемлемого качества. Потребитель продукции ПЦО учитывает характер потребности, для удовлетворения которой он приобретает продукцию необходимого качества.

4) Производитель должен предвидеть потребности потребителя, и к моменту осознания потребителем специфики своей потребности производитель должен предложить ему продукцию нужного качества. Мудрый производитель должен сформировать у потребителя потребность в продукции, планируемой им к производству и выходу на рынок. Несмотря на различие ПЦО от качества у производителя и потребителя, главное в получении производителем своей цели является ПЦО потребителя. Эти противоположные по смыслу интересы связываются, достигаются и удовлетворяются качеством продукции, как адекватно необходимым для обоих субъектов.

Реальный интерес производителя к содержанию, форме и величине ПЦО потребителя чрезвычайно высок (он намного выше, чем у потребителя продукции). Потребителя же не интересует, каков суммарный объем ПЦО всех единиц продукции, купленных и используемых другими потребителями. Для производителя это – главный вопрос: от него зависит объем производства, доля рынка, вероятность и размер коммерческого успеха. Потребителя интересует лишь индивидуальная ПЦО производителя (совокупная, многократно повторенная индивидуальная целевая отдача). У производителя при слабом интересе к ПЦО его продукции в сфере потребления быстро возрастет степень поиска его коммерческого успеха.

5) Хотя ПЗ выражают в стоимостном виде, но они имеют конкретные отличия и назначение. Наряду с оценкой эффективности качества, объективно возникает необходимость исследования самой эффективности. Ошибки в создании современной продукции, особенно в моменты запуска новой продукции в производство, существенны и вредны, поэтому необходим предварительный глубокий анализ способов достижения требуемого уровня качества, характера последствий от создания и применения продукции.

6) Эффективность качества – многофакторная, многофункциональная задача, решаемая на базе эконометрических методов, оценки взаимосвязи и силы взаимовлияния качества, групп его свойств, условий создания и применения продукции и связанных с этим затрат. Реализация выпуска продукции дает рост величины ПЦО. Если время от реализации продукции до ее применения равно нулю, то кривые ПЦО производителя и потребителя совпадают с законом распределения потребности (РП) во времени.

7) Масса факторов влияет на несовпадение кривых распределения потребности и целевой отдачи во времени. Основными факторами, влияющими на распределение ПЦО во времени являются: экономические и организационные возможности производителя по производству продукции в требуемый момент времени в необходимом объеме; социально-экономические и организационно-технические возможности потребителей в эффективном

использовании продукции; сроках циклов подготовки, производства и эксплуатации продукции; характера инфраструктуры рынка, рекламы и подготовки персонала производителя.

В интересах повышения эффективности продукции, полного применения потенциальных возможностей заложенного в ней качества, необходимо учитывать влияние многих факторов и добиваться совпадения кривых фактического распределения ПЦО и ПЗ во времени. Для объективности исследований эффективности качества важен учет реального разрыва во времени с момента начала затрат, усилий до получения эффекта, результата, что принципиально важно.

Экономическую эффективность качества продукции можно исследовать по трем направлениям оценки: 1) абсолютной эффективности, вычисляемой как вариант продукции с конкретным уровнем качества: $K_3 = \text{ПЦО/ПЗ}$, или на основе обратной зависимости, оценивающей объем затрат на единицу эффекта, результата на создание единицы продукции определенного качества;

2) сравнительной эффективности (решение об этом возникает, если нужен выбор продукции с разным уровнем качества, удовлетворение однотипной потребности). В этом случае вычисляют разность между эффективностью сравниваемых вариантов, выбирая наибольшую позитивную разницу эффектов:

$$K^c = K^1_3 - K^2_3, \quad (1)$$

где K^1_3 , (K^2_3) - абсолютная эффективность варианта продукции с первым (вторым) уровнем качества;

3) эффективности качества на базе критерия, учитывающего влияние разных уровней качества и способов их достижения, варьируя значениями показателей качества, затрат, времени проектирования, производства, интенсивности применения продукции с оценкой абсолютной или сравнительной эффективности. При этом учитывают одновременность затрат, связанных как с качеством, так и эффектов от изменения качества. В деятельности по улучшению качества продукции важен выбор свойств и способов действий, обеспечивающих наибольший эффект как от улучшения качества, так и оценку силы влияния отдельных свойств на эффективность. Эффективность качества и его изменений по-разному выражается для разных свойств качества продукции, специфики и механизмов проявления эффектов.

Экономическую эффективность с учетом свойств надежности, ремонтпригодности и долговечности особенно важно оценивать в технических системах, изделиях машиностроения, в которых изменение свойств отражает зависимость эффективности от качества.

Выпуск ненадежной продукции ведет к увеличению общего количества необходимых изделий, объема ремонтного фонда, эксплуатационных расходов при спаде выработки или объема создаваемой потребительной стоимости, целевой отдачи. Ненадежная техническая продукция ведет к более частым отказам и выходу из строя, обуславливает учет времени ремонта, сокращения полезного фонда времени применения продукции. Восстановление или повышение эффективности при заданном уровне надежности систем требует дополнительной продукции для их эксплуатации. Увеличение номенклатуры и видов продукции из-за ее недостаточной надежности или долговечности ведет к дополнительным расходам производителей и потребителей.

Использование ненадежной продукции снижает ПЦО, увеличивает численность персонала, эксплуатационные расходы, в т.ч. на топливо и энергию, оснащение дополнительных технических средств обслуживания, рост издержек на устранение возникающих отказов, непредвиденных перерывов в работе, нарушений в запланированном ходе процессов производства, потребления. Применение высоконадежной продукции, напротив, придает уверенность в работоспособности технических изделий, росте целевой отдачи от ее производства и реализации. При соответствующем минимуме издержек повышаются рентабельность и прибыль в деятельности производителей, степень удовлетворения их потребности при равном объеме применяемой продукции, а при

отсутствии этой необходимости повышать степень удовлетворения потребности, уменьшать объем продукции на ее удовлетворение. Сокращая выпуск продукции, высвобождается часть производственных фондов, которую можно использовать для выпуска продукции, пользующейся спросом. Улучшение качества продукции сокращает простои, расходы по устранению неисправностей и ремонтный фонд.

Оценка уровня надежности и выбор путей его повышения тесно связана с количественной мерой, системой показателей оценки свойств рассматриваемой продукции. Количественные меры свойств качества и надежности, последствий их изменений носят вероятностный характер.

Наличие взаимосвязей между объемом полезной работы и надежностью показывает еще раз, что по своему характеру величина объема полезной работы является не детерминированной, а вероятной величиной. В экономической оценке качества весьма часто приходится обращаться к определению эффекта, его величин в зависимости от величины наработки на отказ.

В практике используются разновидности показателя средней наработки: наработка на один отказ, устраняемый в эксплуатации; наработка на одно изделие, досрочно снятое с эксплуатации; средняя наработка до первого отказа.

Каждый из этих показателей углубляет анализ надежности и позволяет решить вопросы по организации ремонта, дополнительным капитальным вложениям, возникающим в связи с этими затратами, установить гарантийные сроки, выявить вероятный объем полезной работы на отказ, определить содержание ремонтных работ, номенклатуру и количество запасных частей и др.

Изменение показателей надежности и долговечности влияет на динамику экономических процессов, учет надежностных характеристик качества позволяет точнее и объективнее спланировать и организовать производство, ремонт, воспроизводство деятельности. В управлении качеством продукции широко применяют программы анализа рисков, критических точек, установления процедур контроля и мониторинга качества [1-5].

В условиях жесткой конкуренции на рынках важно всесторонне оценивать эффективность качества по методу комплексного исследования с учетом вероятностей последствий изменений качества. Поэтому управление качеством базируется на теориях вероятностей и рисков.

Литература:

1. Арсеньев Ю.Н., Давыдов И.Н., Симоненко В.Д. Управление рисками в экономике, предпринимательстве, образовании. М.: Высшая школа, 2001.
2. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Применение экономико-математических моделей и информационных технологий в управлении риском. М. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2008.

Tyurina N.M.

Cand. Sc., Professor

Nazarchuk T.V.

Cand. Sc., Assoc. Prof.

Karvatska N.S.

Cand. Sc., Assoc. Prof.

Khmelnitsky National University, Khmelnytsky, Ukraine

ORGANIZATIONAL DESIGN: THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS

Тюріна Н.М.

канд. екон. наук, проф.

Назарчук Т.В.

канд. екон. наук, доц.

Карвацка Н.С.

канд. екон. наук, доц.

Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ПРОЕКТУВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

The essence of organizational design, its object, tasks, forms, policies and claims was investigated. Stages of organizational design and methods of organizational management structure were determined. Applying routing technology performance management functions was identified and eliminated concurrency; duplication of management subsystems was substantiated.

Keywords: organizational design, organizational structure, routing

Досліджено сутність організаційного проектування, його об'єкт, завдання, формати, принципи та вимоги. Визначено етапи організаційного проектування та методи побудови організаційної структури управління. Обґрунтовано застосування маршрутної технології виконання управлінських функцій для визначення та усунення паралелізму, дублювання функцій у підсистемах управління.

Ключові слова: організаційне проектування, організаційна структура, маршрутизація

За сучасних умов господарювання, яким характерна загальна нестабільність економічних, технологічних, політико-правових і соціальних факторів, середовище функціонування підприємств характеризується високою динамічністю. Це призводить до того, що структурно стійкі організаційні системи не в змозі вчасно адаптувати завдання й процеси, що відбуваються на підприємстві, до сформованих умов. Нагальним стає формування ефективної структури управління, яка здатна мобільно і за короткі терміни реагувати на зміни у ринковому середовищі. Необхідність у структурних перетвореннях на підприємстві виникає при істотних змінах ринкової ситуації, перевизначенні цілей і коригуванні стратегій, при досягненні організацією певних етапів розвитку, коли існуюча структура стримує подальше зростання.

На практиці більшість структур підприємств не є оптимальними: їм притаманна низька гнучкість, внутрішня суперечливість зв'язків, неефективне управління. Такий стан речей пояснюється відсутністю достатнього управлінського досвіду у керівників, браком знань про сучасні методи та підходи до проектування структур і управління ними. Необхідність поглиблення теоретичних та прикладних аспектів організаційного управління обумовило актуальність статті.

Засновниками теорії організації, які сформували первинну уяву про організації, описали основні принципи, визначили фактори ефективного функціонування та динаміку поведінки є Ф. Тейлор, Г. Файоль, М. Вебер, Г. Саймон, Р. Лайкорт, І. Ансофф, Д. Норт та ін.

Проблемам проектування й удосконалювання організаційних структур підприємств присвячені роботи багатьох вітчизняних і закордонних авторів, серед яких можна виділити: І.А. Александрова, А.Н. Алікова, А.І. Амошу, Я.Г. Берсуцького, С. Біра, Б.В. Буркинського, В.М. Гриньову, К.-Г.Грундіга, Дж.Гелбрейта, П. Друкера, В.Ф. Кравченко, Б.З. Мильнера, Г. Монастирського Н.Є. Рогозу, А.Д. Чернявського та ін.

Вітчизняні та зарубіжні економісти по-різному визначають «організаційне проектування». Дж. Гелбрейт визначив проектування організації як постійний пошук найбільш ефективного поєднання організаційних змінних. Б. Мільнер характеризує організаційне проектування як функцію організації, що полягає в розробці таких організаційних елементів і відносин в створюваній (модельованій) системі, за реалізації яких організаційне ціле, що виникло, характеризувалося б високою надійністю, стійкістю та економічністю. А.Д. Чернявський визначає організаційне проектування як процес вибору організаційної структури управління, що найбільше відповідає цілям і завданням організації, а також внутрішнім і зовнішнім чинникам, що на неї впливають.

У статті ми розглядаємо організаційне проектування – як процес розробки і впровадження структури та процесів організації. Головною метою організаційного проектування є формування системи забезпечення ефективності підготовки і проведення всього комплексу процесів організації. Під структурою управління розуміється упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують функціонування і розвиток організації як єдиного цілого.

Традиційний підхід до вивчення організації пов'язаний, насамперед, з аналізом організаційної структури, що відображає схеми адміністративного підпорядкування та звітності. Однак, при виборі принципів і методів проектування структур управління важливо

відійти від уявлення структури як застиглому набору підрозділів, відповідних кожній спеціалізованій функції управління, ефективність функціонування організацій пов'язана не тільки з її структурними характеристиками, але й з іншими блоками управління, такими як організація процесів, в тому числі міжфункціональних, системою стимулювання працівників, якістю трудових ресурсів, задіяних у роботі організації. Визначальне значення для ефективної роботи організації має відповідність всіх управлінських блоків один одному, їх націленість на виконання завдань. Тобто, механізм управління передусім повинен бути орієнтований на досягнення цілей.

Загалом методологія організаційного проектування містить такі елементи як: об'єкт, завдання, формати, принципи, вимоги, етапи та методи.

Об'єктами організаційного проектування є склад та властивості модельованої системи. Важливою рисою застосування системного підходу в організаційному проектуванні є те, що не завдання пристосовуються до сформованої організації, а організація будується виходячи із характеру завдань і методів їхньої реалізації.

Системність підходу до формування організаційної структури визначає завдання організаційного проектування і головним тут є не випустити з уваги жодне з управлінських завдань, без рішення яких реалізація мети виявиться неповною; виявити й взаємопов'язати стосовно цих завдань систему функцій, прав і відповідальності по вертикалі управління (від генерального директора підприємства до майстра ділянки); дослідити та організаційно оформити всі зв'язки і відносини по горизонталі управління (координація діяльності різних ланок і органів управління при виконанні загальних поточних завдань та реалізації перспективних міжфункціональних програм); забезпечити органічне поєднання вертикалі й горизонталі управління, знаходження оптимального співвідношення централізації та децентралізації в управлінні [1].

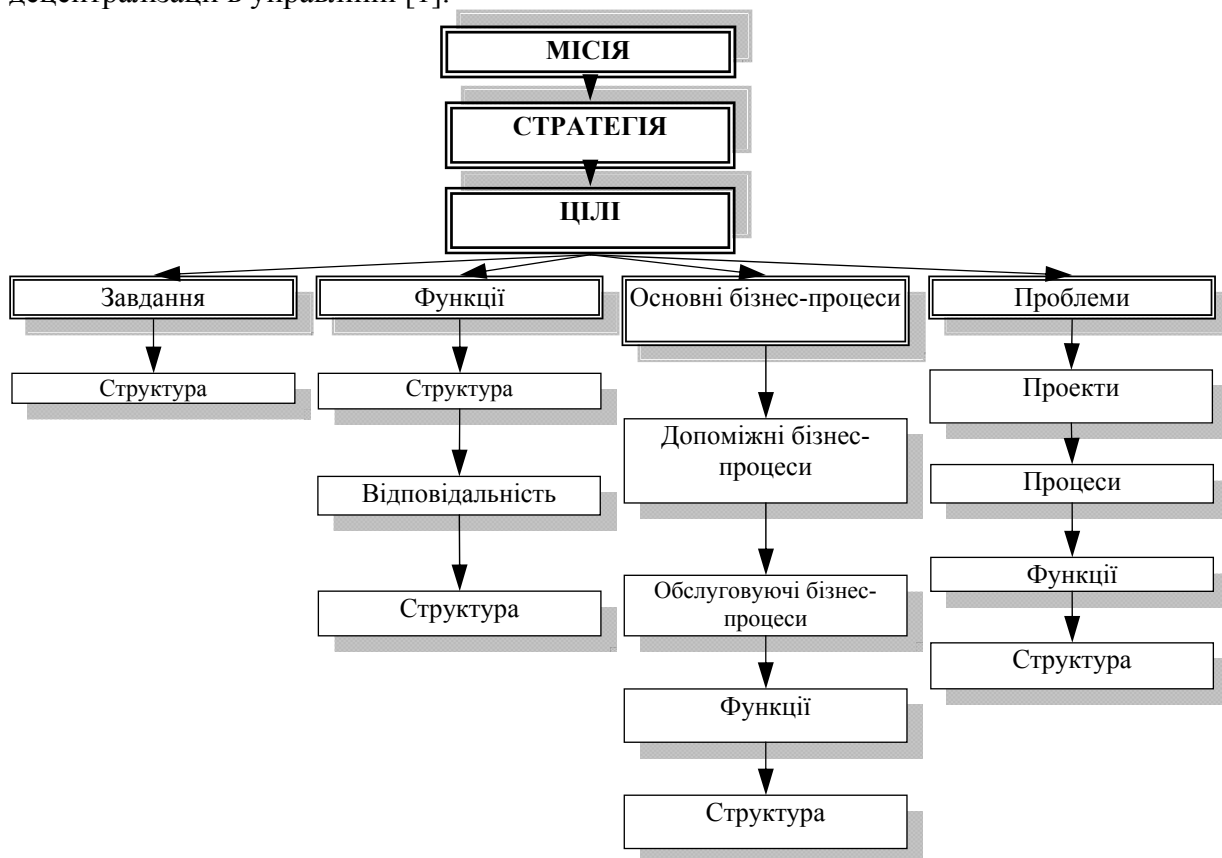


Рис.1. Формати організаційного проектування

Все це вимагає ретельно розробленої поетапної процедури проектування структури, детального аналізу і визначення системи цілей, продуманого виділення організаційних підрозділів, форм їх координації.

Принциповою є проблема визначення базису, який буде пріоритетним при

проектуванні, формуванні та функціонуванні сучасної організації - функції, цілі, проблеми або процеси. Вирішенням цієї проблеми може стати виділення форматів організаційного проектування (рис. 1).

Рис. 1 відображає один з основних принципів організаційного проектування, який полягає у тому, що відправною точкою цього процесу є стратегія і цілі організації. Разом з тим, побудова представленої моделі форматів організаційного проектування наочно демонструє, що організаційна структура сучасного підприємства може проектуватися та розвиватися, орієнтуючись як на постановку і вирішення визначальних завдань, проблем, проектів, програм, так і на реалізацію основних бізнес-функцій, виконання стратегічно важливих видів діяльності, а також на забезпечення бізнес-процесів організації.

Організаційне проектування як і будь-яка інша діяльність, має здійснюватись на основі певних принципів, які синтезують у собі об'єктивність закономірностей управління та характерні ознаки управлінської практики. Принципи організаційного проектування визначають вимоги, зміст, структуру та організацію цього процесу. Принципи організаційного проектування, які випливають із системного підходу, представлено на рис. 2.

Основними вимогами до організаційного проектування є: наявність причинно-наслідкових зв'язків між елементами системи; динамічність проектованої структури; цілісність проектованої структури; чітка передача, інформації і відповідний зворотний зв'язок; здатність змінювати структуру і варіанти поведінки; здатність структури до адаптації; здатність структури протистояти руйнівним тенденціям.



Рис. 2. Принципи організаційного проектування

Зміст процесу організаційного проектування у значній мірі є універсальним. Він включає у себе формулювання цілей і задач, визначення складу і місця підрозділів, їхнє ресурсне забезпечення (включаючи чисельність працюючих), розробку регламентуючих процедур, документів, положень, що закріплюють і регулюють форми, методи, процеси, які здійснюються в організаційній системі управління [1].

У загальному процес організаційного проектування складається з певних етапів. Сукупність етапів організаційного проектування, що виділяються окремими вченими наведено у таблиці 1.

На нашу думку, найбільш точно та лаконічно етапи здійснення організаційного проектування на підприємстві висвітлено Б.З. Мільнером. Характеристика основних етапів організаційного проектування наведена на рис. 3.

Особливість проектування організаційної структури управління полягає у тому, що

вона не може бути адекватно представлена у вигляді задачі формального вибору найкращого варіанту за чітко сформульованим, однозначним критерієм.

Таблиця 1

Етапи організаційного проектування

Науковці	Етапи
В.М. Гриньова [4]	— формування ідеї організаційного проектування підприємства на основі маркетингових досліджень — системний аналіз і структуризація проблеми — розробка виробничої структури підприємства — розробка організаційної структури підприємства — розробка положень, посадових інструкцій підрозділів підприємства — встановлення норм і нормативів — підбір штату підприємства — розрахунок ресурсних потреб підприємства — техніко-економічне обґрунтування організаційного проекту підприємства — узгодження і затвердження проекту, передача його для реалізації
К.Г.Грундіг [5]	I. планування цілей II. попереднє проектування III. ескізне проектування IV. детальне проектування V. розробка виконавчого проекту VI. реалізація проекту
В.Ф. Кравченко [6]	1. Визначення місії підприємства 2. Оцінка зовнішніх і внутрішніх умов господарювання підприємства 3. Збір даних 4. Забезпечення залученості персоналу в процес переходу 5. Постановка цілей зміни 6. Здійснення змін і розвиваючі заходи 7. Оцінка та закріплення змін
Б.З. Мільнер [1]	- формування загальної структурної схеми апарату управління - розробка складу основних підрозділів і зв'язків між ними - регламентація організаційної структури
О.О. Гасило	1. Визначення місії, цілей, складу об'єкту управління, особливостей діяльності та взаємозв'язків 2. Визначення задач і функцій управління 3. Ранжування вимог до організаційної структури з метою вибору пріоритетних 4. Розробка ієрархії структури, тобто визначається кількість можливих рівнів управління 5. Попереднє визначення загального складу функціональних ланок управління з урахуванням закріплених за ними функцій і задач; визначаються повноваження цих ланок 6. Розподіл функціональної та адміністративної відповідальності між робітниками кожного підрозділу 7. Визначення послідовності і тривалості робіт за кожною функцією управління, встановлення строків виконання 8. Розподіл всіх видів ресурсів між підрозділами підприємства 9. Документальне оформлення розробленого проекту структури управління
Г.Л. Монастирський [7]	1. Передпроектні роботи (аналіз можливих варіантів вирішення проектних завдань, здійснення підготовки початкових даних). 2. Технічне проектування (обґрунтування остаточного комплексу організаційних рішень) 3. Робоче проектування (випуск повного комплексу робочої документації, завершується весь комплекс робіт з проектування, експертиза організаційних проектів)
А.Д. Чернявський [8]	1. Структурування організації по горизонталі на блоки, що відповідають найважливішим напрямкам діяльності з реалізації стратегії 2. Встановлення співвідношення повноважень посадовців 3. Встановлення посадових обов'язків

Створення структури повинно спиратися не тільки на досвід, аналогію, звичні схеми та інтуїцію, але й на наукові методи організаційного проектування.

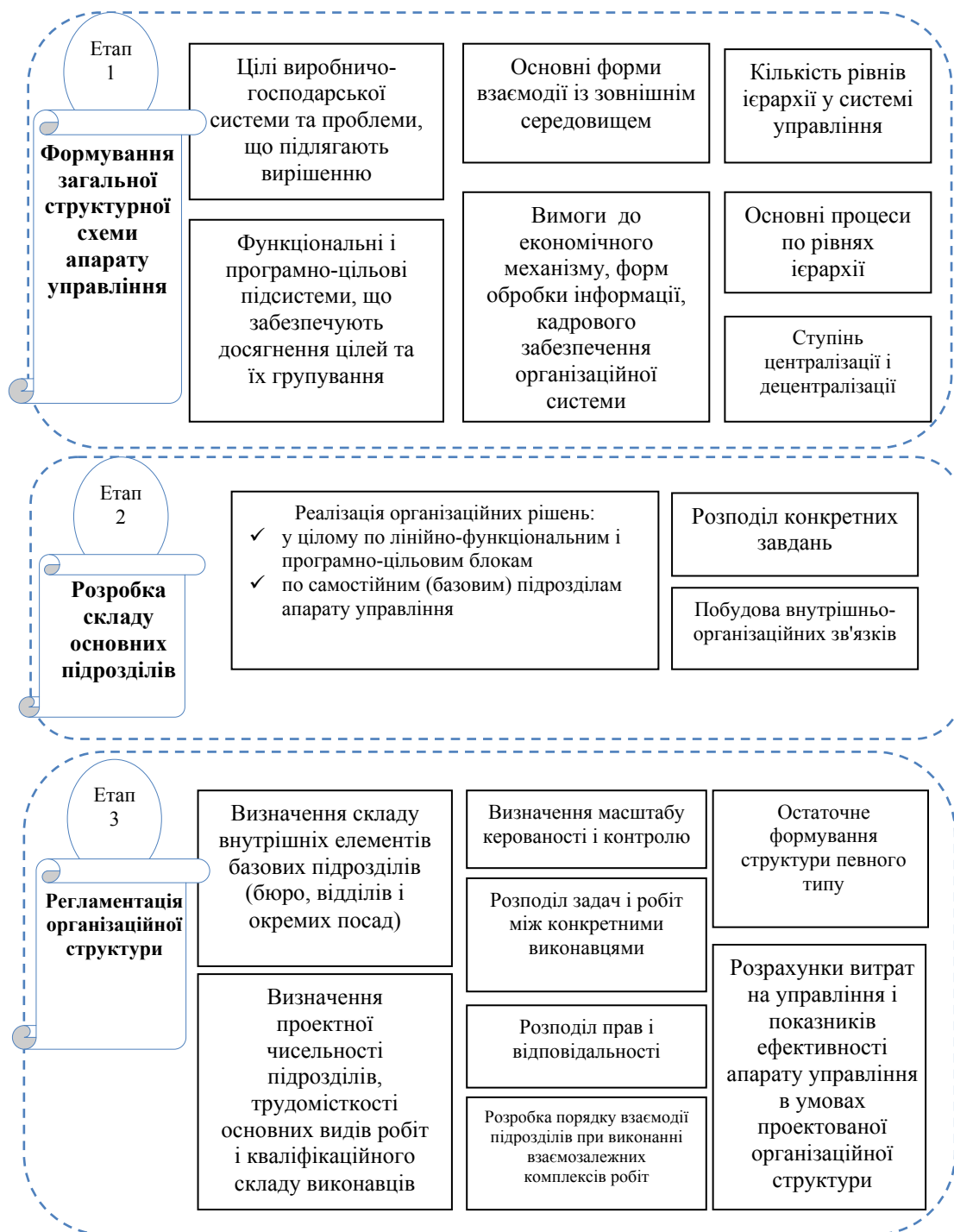


Рис. 3. Характеристика етапів організаційного проектування

Основними методами організаційного проектування є [1, 2, 4-10]:

- метод конструктивних аналогій- передбачає використання досвіду проектування організаційних структур управління в аналогічних організаціях;
- метод структуризації цілей - передбачає розробку системи цілей організації, включаючи їхнє кількісне та якісне формулювання і наступний аналіз базових організаційних структур з точки зору їх відповідності системі цілей;
- експертно-аналітичний метод - полягає в обстеженні і аналітичному вивченні організації кваліфікованими фахівцями-експертами та досвідченими менеджерами-практиками, які і розробляють відповідну організаційну структуру управління;
- метод організаційного моделювання - базується на розробці різних варіантів можливих організаційних структур для конкретних об'єктів управління з наступним їх

порівнянням (співставленням) і оцінкою за певними критеріями.

Ці методи мають різну природу, кожний з них окремо не дозволяє вирішити всі важливі проблеми побудови організаційної структури апарату управління і тому можуть застосовуватись в органічному поєднанні з іншими.

У сучасній практиці набувають поширення системи автоматизованого проектування, як найпрогресивніший метод та ефективний засіб методичної підтримки завдань промислового інжинірингу з включенням його в структуру функцій відповідних підрозділів апарату управління підприємством (фірмою). В основу автоматизованого організаційного проектування покладено модульний спосіб, який передбачає побудову і підтримання в адекватному стані деякої глобальної моделі організації виробництва та автоматизоване створення відповідного проекту організації виробництва, що враховує характеристики конкретного об'єкта. Водночас обов'язковим є машинне документування проектних робіт. [2]

При проектуванні та оцінці організаційної структури слід мати на увазі, що чим більше організація, тим більш формальна структура управління необхідна, тим менш централізованою вона повинна бути.

Закономірностями функціонування різних організаційних структур, які необхідно враховувати під час аналізу, є такі:

1. Чим більше рівнів управління, тим жорсткіша структура. Чим менше рівнів, тим більш адаптивна, гнучкіша організація, тим більше можливостей у організації адекватно реагувати на нестандартні ситуації, тим швидше організація перебудовується. Однак, чим менше рівнів управління, тим складніше керувати організацією.

2. Організаційна структура повинна відображати систему цілей організації. Рівні у «дереві цілей» повинні відповідати рівням організаційної структури. Якщо система управління має певну структуру, організаційна структура повинна їй відповідати.

3. Тип організаційної структури повинен відповідати загальним принципам технології основної операційної діяльності.

Типовими проблемами та помилками, що виникають при проектуванні організації є такі: проектування організації суперечить структуруванню роботи у ній; не дотримується і не аналізується норма керованості; не виконуються або дублюються окремі функції управління; структура жорстка, слабо реагує на зміни і не проявляє гнучкості; відсутні або застарілі положення про підрозділи або посадові інструкції; диспропорція у чисельності й завантаженні підрозділів.

Для визначення та усунення паралелізму, дублювання функцій у кожній з підсистем управління може бути застосована маршрутна технологія виконання управлінських функцій або їхніх етапів, заснована на принципах наукової організації праці, а також на прогресивних методах та технічних засобах проведення управлінських робіт і регламентуючий порядок їхнього виконання. Відповідно до цієї методики розробляються маршрути проходження (виконання) окремих функцій (робіт, завдань, операцій, процесів), документальна форма цих маршрутів може бути довільною, залежно від складності системи управління (приклад фрагменту маршруту наведено в табл. 2).

У табл. 2 система кодування умовна, наприклад, перші три числа (або інша їх кількість в залежності від складності виробничого процесу) у колонці «Код точки маршруту» можуть формуватись за такою схемою: загальна функція виробництва (наприклад – виробництво -2) – підфункція забезпечення головної функції (наприклад – постачання матеріалів -1) – операція для реалізації підфункції (наприклад – підготовка заявок на постачання матеріалу певного виду -5).

Останні три числа коду колонки 1 позначають точки на маршруті. Код виконавця (колонка 3) може формуватись з позначення підрозділу системи управління, останні три числа можуть відображати ієрархію підпорядкування у підрозділі.

Маршрутна технологія виконання управлінських функцій дає можливість виявити й усунути «вузькі місця» у матеріальних, енергетичних, інформаційних потоках підприємства;

усунути ризики неповної, неточної інформації, дублювання функцій на підприємстві. Використовуючи такий підхід можна визначити: як відбувається обмін матеріалами та інформацією між структурними елементами організації; недоліки у роботі; цінності, які реально створюються в організації та дії, які їх створюють; вплив продукту чи послуги на бізнес в цілому. Однак, недоліком цього методу є суб'єктивізм у виборі критеріїв ефективності структурних рішень й ступеня їх досягнення.

Таблиця 2

Фрагмент маршруту проходження робіт з підготовки заявок на постачання матеріалу А (умовне позначення)

Код точки маршруту	Короткий опис точки маршруту	Код виконавця	Код маршруту та точка контакту (за необхідністю)
215-099	Визначення норм витрат матеріалу А на виготовлення окремих виробів	2-233	267-133 Нормувальники технологічного відділу 3-145
....			
215-110	Погодження номенклатури замовлень	2-233	102-367 Виробничий відділ
215-111	Визначення витрат матеріалу А на виготовлення програми за номенклатурою замовлення	2-233	
215-112	Перевірка та погодження розрахунків витрат матеріалу А	2-230	267-113 Технологічний відділ
215-113	Оформлення замовлення на поставку матеріалу А	2-233	
215-114	Складання та погодження проекту контракту на поставку матеріалу А	2-233, 2-230, 2-200	387-410 Фінансовий відділ 435-251 Юридичний відділ
215-115	Процедура укладання контракту	2-230, 2-233	387-410 Фінансовий відділ 435-251 Юридичний відділ
.....			

Кожна організаційна структура управління має відповідати вимогам зовнішнього середовища та особливостям функціонування підприємства, а також забезпечувати певні реакції на зміни, не втрачаючи керованість. Однак, важливо пам'ятати, що процес організаційного розвитку не може бути зупинений і будь-яка організаційна структура, одного разу створена, одразу ж починає «старіти», втрачати відповідність: змісту діяльності (діяльність розвивається, змінюються технології); особливостям персоналу (відбувається оновлення кадрів, працівники навчаються, опановують нові види діяльності тощо); зовнішньому середовищу (з'являються нові норми, закони, вимоги, змінюється ринок, споживачі тощо). Процес проектування організації не може бути зупинений, за ефективного управління він повинен стати постійним.

Таким чином, організаційна структура повинна відображати довгострокову програму і комплекс основних цілей організації, оскільки їх досягнення є основою спільної діяльності. Організаційна структура ефективна тільки тоді, коли вона сприяє досягненню поставлених цілей при оптимальних затратах праці та ресурсів.

Пошук оптимальної для певного часу структури нерідко супроводжується серйозними помилками. Тому успішна діяльність підприємства в умовах сучасної ринкової економіки багато в чому залежить від менеджерів-фахівців в області управління та адміністрування, від способів і методів управління, які вони використовують. Такі фахівці повинні володіти знаннями та навичками, необхідними для підготовки, прийняття, реалізації ефективних управлінських рішень, бути лідерами бізнесу, ефективно працювати для розвитку організації, володіти новим стилем мислення, глибоко розуміти особливості ефективного та результативного адміністрування.

Література:

1. Мильнер Б.З. Теория организации. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480с
2. В.П. Кукоба Новітня теоретична база організаційного проектування — фундамент економічного розвитку підприємств України // Функціональна економіка. Вчені записки. Вип. 10. 2008. - С. 71-77

3. Продиус І.П., Пріступа М.П. Удосконалення організаційної структури промислового підприємства // ЕКОНОМІКА: реалії часу. №3-4(4-5), 2012
4. Гриньова В.М. Організація виробництва : підручник / В.М. Гриньова, М.М. Салун. – К. : Знання, 2009. – 582 с.
5. Грундіг К.-Г. Проектування промислових підприємств. Принципи. Методи. Практика / К.-Г. Грундіг. — М. : Альпіна Бізнес Букс, 2007. — 340 с
6. Організаційний інжиніринг: навч. посіб. / Кравченко В.Ф., Кравченко Є.Ф., Забелін П.В. — М. : Пріор, 1999. – 256 с.
7. Монастирський Г.Л. Теорія організації : навч. посібник / Г.Л. Монастирський. — К. : Знання, 2008. — 319 с.
8. Сучасний менеджмент організацій: Навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / В.П. Сладкевич, А.Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2007. – 488 с.
9. Небава М. І. Менеджмент організацій і адміністрування: Навчальний посібник. Ч. 2 / М.І. Небава, О.Г. Ратушняк – Вінниця : ВНТУ, 2012. – 108 с.
10. Свидрук І.І., Миронов Ю.Б., Кундицький О.О. Теорія організації Підручник. - Львів: Новий Світ-2000, 2014. - 175 с.
11. Tolbert Pamela S., Richard H. Hall. Organizations: Structures, Processes, and Outcomes. Upper Saddle River, NJ : Pearson Prentice Hall, 2009.
12. Cole G.A. Management Theory and Practice, 7th edition. International Thomson Business Press, 2011.

14. MARKETING

Balabanova L.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Fedoseyev D.V.

Postgraduate

State Organization of higher education «Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovsky», Ukraine

CREATIVE MARKETING MANAGEMENT FROM THE POINT SYSTEMS APPROACH

Балабанова Л.В.

д.э.н., профессор

Федосеев Д.В.

соискатель

Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени М. Туган-Барановского», Украина

КРЕАТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТ С ПОЗИЦИИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

The article describes the creative marketing management from the perspective of a systematic approach, reveals the essence and structure of the basic elements of creative management system and creative marketing.

Keywords: *creative marketing management, creative management, creative marketing*

В статье рассмотрен креативный маркетинг-менеджмент с позиции системного подхода, раскрыта сущность и структура основных элементов системы креативного менеджмента и креатив-маркетинга.

Ключевые слова: *креативный маркетинг-менеджмент, креативный менеджмент, креатив-маркетинг*

В последнее десятилетие наблюдается тенденция постоянного возрастания организационно-управленческих новаций в деятельности предприятий. Этому способствует формирование и развитие в системе управления предприятий подсистем креативного менеджмента.

Креативный менеджмент на предприятии представляет собой управление разработкой, принятием и реализацией нестандартных управленческих решений и организационно-управленческих новаций в условиях неопределенности. Креативный менеджмент отражает специфический аспект управления организацией в условиях непредсказуемости, нестандартных и кризисных ситуаций. Для нас сегодня креативный менеджмент является эффективным инструментом решения трудноразрешимых задач, принятия эффективных нетрадиционных и оригинальных управленческих решений и управленческих новаций.

С позиции системного подхода креативный менеджмент представляет собой подсистему инновационного менеджмента, обеспечивающую способность субъектов управления выдвигать и развивать новые идеи, которые набирают форму научной или технологической информации [1, с. 189].

Основными элементами системы креативного менеджмента выступают: цели; субъекты; функции; методы; показатели, характеризующие результативность; информация и коммуникации (табл. 1).

Методологической основой инструментария креативного менеджмента является системно-креативный анализ. Именно сочетание, с одной стороны, системности, то есть познания специфических особенностей взаимосвязей, взаимозависимостей и закономерностей взаимодействия элементов системы конкретной организации, конкретного предприятия, с другой, возможность применения инструментов и методов, техник и технологий принятия креативных (нестандартных, оригинальных) управленческих решений позволяет решить проблему создания эффективных систем креативного менеджмента.

Механизм креативного менеджмента представляет собой комплекс применяемых специфических инструментов, методов и средств управления, взаимодействие которых обеспечивает разработку и реализацию нестандартных управленческих решений и новаций в условиях неопределенности.

Таблица 1

Основные элементы системы креативного менеджмента и их характеристика
[2, с. 291-293]

Элементы	Характеристика
Цели креативного менеджмента:	1. Аккумулирование креативных идей; 2. Доведение креативных идей до уровня готового продукта (услуги) или технологии. 3. Стимулирование работников предприятия к личному и коллективному творческому развитию в пользу организации.
Субъекты креативного менеджмента:	1. Работники предприятия, которые занимаются выдвижением и развитием креативных идей; 2. Руководители предприятия, которые занимаются планированием и организацией креативной деятельности, мотивированием работников, привлеченных к креативной деятельности, их контролированием и регулированием.
Функции креативного менеджмента:	1. Информационно-аналитическая. 2. Стимулирующая. 3. Согласование интересов работников с целями организации.
Методы креативного менеджмента:	1. Экономические. 2. Административные. 3. Морально-психологические.
Показатели креативного менеджмента:	1. Показатели производительности труда работников, занимающихся выдвижением и развитием креативных идей. 2. Показатели, характеризующие результаты реализации креативных идей. 3. Показатели, характеризующие уровень внедрения креативных идей.
Информация и коммуникации:	1. По источникам получения (внутренняя, внешняя); 2. Полноте охвата (полная, частичная, избыточная); 3. По периоду действия (постоянная, временная) 4. По времени поступления и использования (ретроспективная, текущая, перспективная); 5. По объективности (объективная, необъективная); 6. По актуальности (актуальная, неактуальная); 7. По состоянию обработки (необработанная, в стадии обработки, обработанная); 8. По форме фиксирования (документальная, недokumentальная); 9. По форме представления (устная, письменная); 10. По способу передачи или получения (с использованием технических средств, без использования технических средств); 11. По уровню доступа к информации (конфиденциальная, с ограниченным доступом, общедоступная); 12. По видам деятельности на предприятии (финансовая, маркетинговая, производственная, кадровая, инвестиционная, инновационная и т.д.).
Принципы креативного менеджмента:	1. Системность; 2. Казуальность; 3. Иерархичность; 4. Результативность; 5. Кумулятивность; 6. Ответственность за принятие креативных решений; 7. Целеустремленность; 8. Либеральность; 9. Информационная безопасность.

Инструменты креативного менеджмента – это совокупность принципов и методов разработки и реализации нестандартных управленческих решений и управленческих новаций в условиях неопределенности для достижения целей и результатов, решения стоящих перед организацией задач.

Результативность креативного менеджмента значительно повышается при его сочетании с креативным маркетингом. Креатив-маркетинг - это выражение ориентированного на рынок креативного стиля мышления, направленного на создание креативного продукта (услуги) [3, с. 41].

Современный потребитель покупает продукт не только для того, чтобы предметно и функционально его использовать, и не столько сам продукт, сколько факт личной истории, самоидентификацию и социальное самопозиционирование. В этом смысле для современного потребителя важной становится не материальная часть продукта, а та его «ценностная составляющая» и, в частности, «креативная компонента» этой составляющей. Разумеется, укрепляется и обратная связь – достаточно точное соответствие продукта креативным предпочтениям потребителя вызывает в ответ сильную, однако не всегда осознанную мотивацию к покупке и длительную лояльность к продукту, марке и бренду.

Создавая креативный продукт или услугу в условиях маркетинговой ориентации, предприятия преследуют цель – получить конкурентные преимущества на рынке, выделиться из множества конкурирующих субъектов, воздействуя на потребителя нестандартными решениями. Говоря о креативных продуктах или услугах, следует помнить, что креативность подразумевает творческое применение чего-либо существующего, носящего адаптивный характер. При этом возникает поиск новых методов неценовой конкуренции, что обуславливает необходимость воздействия на чувства и эмоции потребителей.

Основой разработки креативной маркетинговой стратегии выступает ассоциативное нестандартное восприятие потребностей рынка и умение выбрать нетрадиционный вариант комплекса маркетинга (табл. 2).

Таблица 2

Взаимосвязь комплекса маркетинга и креативности [3, с. 44]

Сферы	Проявления креативности
Маркетинговые исследования	Креативность проявляется при разработке новых способов исследования рынков различных товаров и услуг, для которых не применяются в полной мере существующие (известные) методы исследования. Для получения различной информации часто приходится прибегать к нестандартным шагам, оригинальным решениям.
Товарная политика	Креативность в товарной политике связана с процессами разработки и вывода на рынок новой продукции или услуг, улучшением сервисного обслуживания и т.п. Креативность может проявляться в решениях по «приспособлению» товара или услуги к потребностям динамичного рынка, то есть совершенствование старого (вкус, рецепт, упаковка / размеры, графика) или создания нового товара (расширение существующей линии марки) и его творческом позиционировании.
Ценовая политика	Креативность проявляется при решении вопросов о способах установления цен на ту или иную продукцию, совершенствование ценообразования, при маневрировании ценам с целью повышения эффективности продаж и т.п.
Сбытовая политика	Креативность связана с совершенствованием процессов распределения продукции, созданием новых каналов сбыта, выработкой нестандартных способов охвата рынка и завоевания лояльности клиентов и др.
Коммуникационная политика	Креативность связана с разработкой и реализацией рекламных кампаний, проведением маркетинговых акций, построением политики стимулирования оптовых, розничных организаций, конечных покупателей, совершенствованием продаж, улучшением имиджа.
Кадровая политика	Управление персоналом также невозможно без креативных решений, которые проявляются в сочетании различных требований к персоналу, выборе средств контроля эффективности подходов к подготовке и мотивации работников.

Таким образом, систему креатив-маркетинга можно представить как совокупность элементов: комплекса маркетинга, комплекса потребителя, комплекса креативной комбинаторики (рис. 1). Подводя итог, можно сказать, что креатив-маркетинг и креативный менеджмент направлены на поиск методов и способов удовлетворения потребностей рынка, предлагая потребителю новую оригинальную концепцию креативного маркетинг-менеджмента, новые нестандартные обстоятельства и решения с учетом сложившейся конъюнктуры, опыта, знаний, поведения потребителей.



Рис. 1. Элементы системы креатив-маркетинга

Литература:

1. Калениченко Ю.Б., Смирнова Я.И. Креативність як основа менеджменту організації // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 4, Т. II, с. 186-191.
2. Князь С., Андріанов Ю., Зінкевич Д. Сутність креативного менеджменту і результативність креативних рішень у сфері інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств // Формування ринкової економіки в Україні. 2009. Вип. 19. С. 290-299.
3. Ю.Н. Петрушенко, И.С.Мареха. Креатив-маркетинг как инновационная концепция // Механизм регулирования экономики 2007, №4, с. 40-46.

Blagoy V.V.

Candidate of Economic Science, associate professor

Yevstyefyeyeva A.A.

student

Kharkiv National University of Construction and architecture

OPTIMIZATION PROGRAMS FOR GOODS AS A MANAGEMENT TOOL ENTERPRISE FINANCIAL CONDITION

Благой В.В.

канд. екон. наук, доцент

Євстефєєва А.А.

студент

Харківський національний університет будівництва та архітектури

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОГРАМИ ЗБУТУ ТОВАРУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

The article improved mechanism for the development of marketing strategy company by including a comprehensive program of marketing mix, which was supplemented by the method of management and consumer demand for goods based on Methods of Operations Research "Game Theory."

Key-words. marketing strategy, marketing mix model, seasonal sales, "Game Theory", optimization of profits.

В статті вдосконалий механізм розробки стратегії маркетингу підприємства за допомогою включення комплексної програми маркетинг-мікс, яка була доповнена методикою управління споживчим попитом і збутом товару на підставі методу дослідження операцій «Теорія ігор».

Ключові слова: маркетингова стратегія, модель маркетинг-мікс, сезонні коливання продажів, «Теорія ігор», оптимізація рівня прибутку.

В умовах ринкової економіки в нашій державі все частіше в повсякденному житті постають проблеми маркетингової діяльності. Досвід показує, що не так багато компаній

орієнтуються на маркетинг в широкому розумінні цього слова. Проте недооцінювання цього підходу рано чи пізно вплине на діяльність компанії. Вона може відчувати сильний тиск конкурентів, втратити свої ринки, знизиться рентабельність виробництва. У цьому зв'язку зростає роль знання стратегії маркетингу, аналізу ситуації на ринку, закономірностей формування попиту споживачів. Тому необхідний всебічний аналіз ситуації на ринку, орієнтації на продаж товарів. Все вищесказане обумовлює актуальність даної теми.

Побудова ринкових економічних відносин в Україні зумовлює необхідність посилення стратегічного напрямку діяльності підприємств. Надзвичайно важливе місце в стратегічній діяльності підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири. Однак теоретична база залишається нині слабкою. В економічній літературі (як зарубіжній, так і вітчизняній) відсутня єдність поглядів щодо сутності і змісту маркетингової стратегії підприємства.

Фундаментальний внесок у розвиток методології маркетингової стратегії підприємства належить закордонним спеціалістам Болту Г.Дж. [1], Ламбену Жан-Жак. [2], Мак-Дональду М. [3]. Зокрема, відомий європейський маркетинголог, професор Ж.Ж. Ламбен, пропонує фундаментальні принципи маркетингу розглядати у тісному взаємозв'язку з загальною стратегією розвитку підприємства. Особливу увагу приділено задачам ефективного поєднання стратегії і тактики маркетингу [2].

Вибраний напрямок дослідження пов'язаний з роботами таких вітчизняних вчених, як: Вачевський М.В. [4], Макаренко Т.І. [5], Телетов О. С. [6].

Маркетинг, як система управління, зосереджений перш за все на досягненні кінцевого результату виробничо-збутової діяльності, тобто ефективній реалізації товару на ринку. Маркетингові стратегії - це засоби досягнення маркетингових цілей щодо маркетинг-міксу [3, с. 172].

Маркетинг-мікс, будучи комплексною програмою заходів щодо просування товарів і послуг від продавця до кінцевого споживача, виступає перш за все як інструмент оптимального розміщення ресурсів в системі планування маркетингу та менеджменту.

Основними складовими маркетинг-міксу є: товарний, договірний, комунікаційний і розподільчий мікс.

Розподільчий мікс включає у собі такі основні інструменти: вибір каналів розподілу товарів і моделювання руху товару, управління споживчим попитом і збутом товару.

Відповідно до сучасного трактування маркетингу, визнаного більшістю економістів, завдання управління маркетингом полягає у впливі на рівень і характер попиту таким чином, щоб це допомагало організації в досягненні поставлених перед нею цілей [7]. Простіше кажучи - управління маркетингом - це управління попитом. Для підприємства становить інтерес поточний рівень платоспроможного попиту на його товари, а також потенційний попит, який з тим або іншим ступенем імовірності проявиться в майбутньому періоді.

Як показав аналіз динаміки обсягу продажів ведучих видів продукції підприємства, яке було обране для прикладу, таких як ковдри та комплекти постільної білизни, спостерігається різке зростання обсягів продажів у зимовий період і комплектів постільної білизни в літній період. Тобто на цю продукцію картина цілком реальна, тому що збільшується потреба в даному виді продукції саме в ці періоди. Але ж у зв'язку з цим є втрати прибутку. Підприємство ж зацікавлено в стабільному зростанні цього найважливішого економічного показника. Для вирішення цього завдання можна скористатися досить ефективним методом дослідження операцій - «Теорія ігор».

Теорія ігор дозволяє досліджувати оптимальні стратегії в ситуаціях ігрового характеру [5]. До них відносяться ситуації, які пов'язані з вибором найбільш вигідних виробничих рішень. Формалізуючи конфліктні ситуації математично, їх можна представити як гру двох, трьох і так далі гравців, кожен з яких переслідує мету максимізації своєї вигоди, свого виграшу за рахунок іншого.

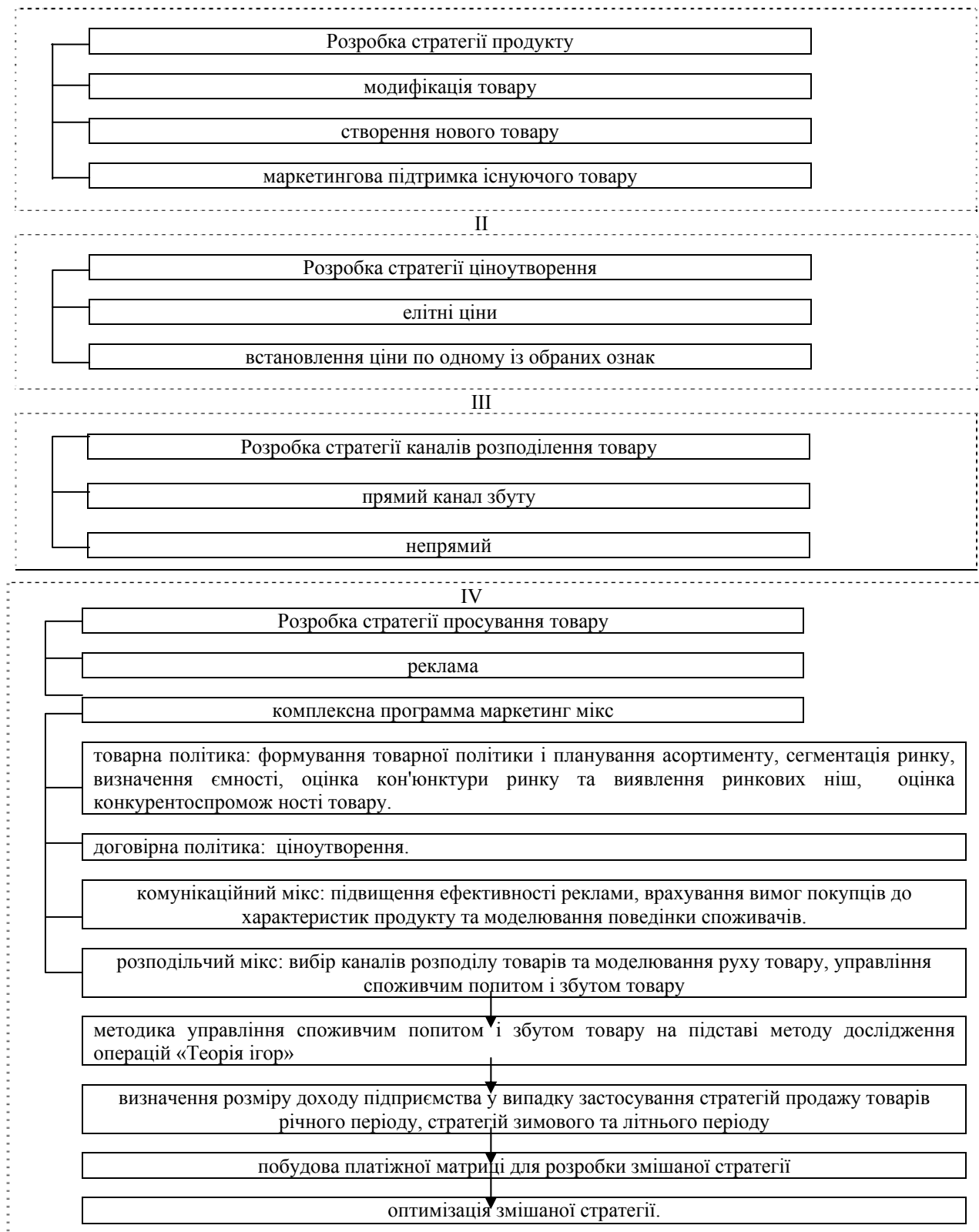


Рис. 1. Механізм розробки стратегії маркетингу підприємства

Слід пам'ятати, що при вирішенні такого роду завдань необхідно чітко формулювати умови ситуації: встановити кількість гравців; можливі виграші; сформулювати сукупність правил [8].

Кількість стратегій у кожного гравця може бути кінцевим і нескінченним, звідси й ігри поділяються на кінцеві і нескінченні. При дослідженні кінцевої гри задаються матриці виграшів, а нескінченної - функції виграшів. Для вирішення завдань застосовуються алгебраїчні методи, засновані на системі лінійних рівнянь і нерівностей, а також зведення задачі до деякої системи диференційованих рівнянь.

Розглянувши підприємство (P1) і природу (P2) в якості двох гравців, отримаємо так звану платіжну матрицю (табл. 1).

Таблиця 1

Платіжна матриця

Гравці	P2 (природа)			
	Стратегії	стратегія С	стратегія Д	min по строках
P1 (підприємство)	стратегія А	76250	35930	35930
	стратегія В	17780	79880	17780
	мах по столбцях	76250	79880	-

Оптимізація змішаної стратегії дозволяє гравцеві P1 завжди отримувати середнє значення виграшу незалежно від стратегії гравця P2.

Отже, гравець P1, застосовуючи чисті стратегії А і В, у співвідношенні 6:4, буде мати оптимальну програму 53230 грн. Тому оптимальна стратегія підприємства означає випуск 162 ковдр і 953 комплектів білизни, тоді враховуючи сезонність випуску та реалізації продукції підприємство отримає середній дохід у сумі 53230 грн.

Таким чином був удосконалений механізм формування стратегії маркетингу підприємства (рис.1).

Наукова новизна роботи полягає в удосконаленні механізму розробки стратегії маркетингу підприємства за допомогою включення комплексної програми маркетинг-мікс, яка була доповнена методикою управління споживчим попитом і збутом товару на підставі методу дослідження операцій «Теорія ігор».

Практична значущість роботи полягає в можливості широкого використання розроблених методик і конкретних рекомендацій по формуванню інформації про розвиток стратегії маркетингу підприємства для прийняття обґрунтованих управлінських рішень в різних комерційних організаціях незалежно від сфери діяльності і організаційно-правового статусу.

Література:

1. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Г.Дж. Болт: [Пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1991. – 250 с.
2. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Жан-Жак. Ламбен: [Пер. с франц.]. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
3. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб.: Питер, 2000. – 276 с.
4. Вачевский М.В. Маркетинг для менеджера / М.В. Вачевский, Долішній М.І., В.Г. Скотний. – Стрий: Просвіта, 1993 – 114 с.
5. Макаренко Т.І. Моделювання та прогнозування у маркетингу / Т.І. Макаренко. – Київ : «Центр навчальної літератури», 2005. – 160 с.
6. Телетов О. С. Маркетинг у промисловості: Монографія / О.С. Телетов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.
7. Blagoj V.V. The improvement of marketing strategy for enterprise / A.A.Tihomirova, M.V. Yarets // Economics, management, law: problems of establishing and transformation: Collection of scientific articles. – Al Ghurair Printing and Publishing LLC, Dubai, UAE, 2016.- P.350-352.
8. Blagoj V.V. Sinergetichnij pidhid do doslidzhennya fazi krizi finansovoї sistemi pidpriemstva / V.V. Blaga, V.V. Blagoj, I.Y. Marchenko, K.G. Romanchenko // Visnik nacional'nogo tekhnichnogo universitetu «Harkivs'kij politekhnichnij institut. Seriya : Tekhnichnij progres i effektivnist' virobniactva. - Harkiv: NTU «HPI». – 2015. - №25 (1134). – S. 39-43.

Kovinko E. N.,

Ph. D., associate Professor,

Verbitsky R.,

Seeker of Higher Education OS "master"

Romanovska I.

Seeker of Higher Education OS "master"

Vinnytsia trade and economic Institute Kyiv national University of trade and Economics

BRAND MANAGEMENT SYSTEM STRATEGIC MANAGEMENT

Ковінько О.М.,

к.е.н., доцент,

Вербицький Р.,

здобувач вищої освіти ОС «магістр»

Романовська І.

здобувач вищої освіти ОС «магістр»

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Problems of tasks brand management in the context of the strategic development of the company. Grounded content elements of brand management and its conceptual apparatus that ensures consistency in their interpretation.

Keywords: brand, brand management, concept, strategy development, consumer model brand- strategy.

Розглянуто проблеми визначення завдань бренд-менеджменту в контексті стратегічного розвитку підприємства. Обґрунтовано зміст елементів бренд-менеджменту та його понятійний апарат, що забезпечує узгодженість в їхній інтерпретації.

Ключові слова: бренд, бренд-менеджмент, концепція, стратегічний розвиток, споживач, модель, бренд- стратегія.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. В умовах сучасного господарювання стало очевидним, що успішне існування забезпечать собі підприємства, які зможуть створити по справжньому сильний бренд і підтримувати його рекламою. Цей процес стає все складніше і складніше, оскільки нові компанії також дуже винахідливі, вони виступають зі своїми вдалим ідеями і завойовують серця споживачів. Та все ж вирішити задачу створення успішного, процвітаючого бренду ще реально. У новому тисячолітті брендинг стає одним із важливих етапів управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень, яким присвячується стаття. Протягом останніх років брендинг все частіше стає об'єктом наукових досліджень. Значний доробок у формування теоретико-методичних засад брендингу внесли такі вчені, як Д.Аакер, А.Бад'їн, Д.Герман, П.Дойль, Ф.Котлер, Т.Нільсон, В.Перція, Ф.Шарков, Л.Чернатоні та ін. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій на тему брендингу, питання формування стратегії бренду та систематизації комплексу дій щодо її розроблення та реалізації залишаються поза увагою і потребують детальнішого дослідження.

Формування цілей статті (постановка завдання). Завданням управління брендом є розробка алгоритму побудови бренду в контексті стратегічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «бренд» не має точного еквівалента в українській мові. Найбільш близький - це назва, термін, знак, символ, малюнок або їх комбінація, призначені для того, щоб ідентифікувати продукт та ідентифікувати його від товарів конкурентів. Котляр А. Б. вважає, що бренд-менеджмент – діяльність, що ґрунтується на стратегічній орієнтації підприємства та має спрямованість на забезпечення прихильності споживачів, стійкості конкурентних позицій та довготривалого успіху підприємства. Його метою є розвиток та зростання вартості основного нематеріального активу підприємства – капіталу бренду [1].

Різні автори висловлюють власне бачення, щодо розуміння процесу управління брендом. Москалюк С. вважає, що сучасна концепція бренд-менеджменту полягає у стратегічній орієнтації бренд-менеджменту, глобалізації бренд-менеджменту, широкому фокусі використання бренду, розвитку ідентичності бренду, активності бренд-менеджера [2, с.1328].

Вміння бренду адаптуватися до мінливих умов споживацьких уподобань – це його впевнений погляд у майбутнє. Бренд повинен бути готовим до партнерства та співпраці з цільовою аудиторією [3].

Стратегія бренду починається з розуміння фірмою свого бренду. Стратегію доцільно розглядати крізь призму основних стадій бренд-менеджменту як процесу управління (рис. 1).

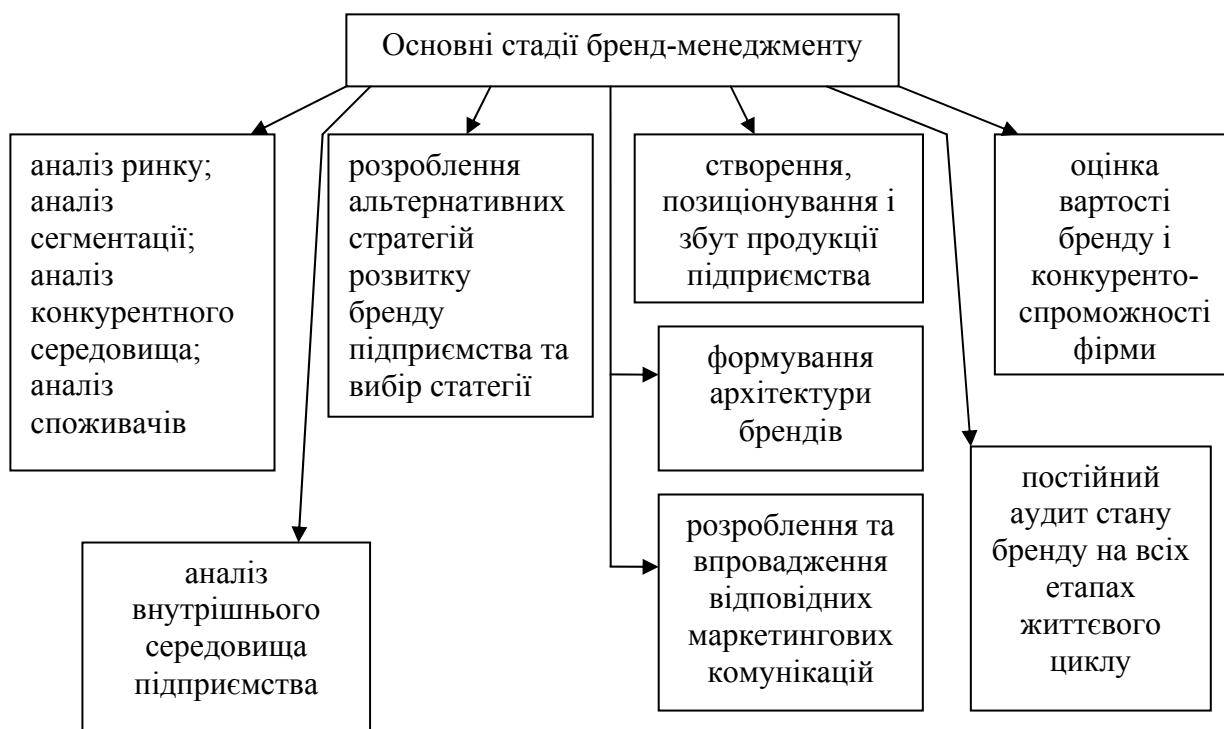


Рис. 1. Стадії бренд-менеджменту як процесу управління

На нашу думку, це відбувається через те, що бренд не може стояти на місці. Для того, щоб торгова марка залишалася брендом, вона повинна змінюватися, адаптовуватися до нових умов середовища, розширюватися і т.д. Тому, формування стратегій управління брендом товару доцільно проводити у розрізі основних елементів: формування стратегій управління товарним портфелем підприємства; товарними марками товарів, що реалізує підприємство; ціновою політикою підприємства; методами збуту та засобами мерчандайзингу; сервісною підтримкою.

З погляду на зазначені положення і висновки підприємствам України слід спрямовувати зусилля бренд-менеджерів на розвиток комунікативних зв'язків, тобто на аналіз зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей організації, що передбачає не лише спрямованість на ринок товарів і отримання прибутку, але й отримання зворотної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень щодо виробничих процесів, фінансових та маркетингових заходів, правового захисту бренда, стратегічних орієнтирів організації.

При формуванні стратегії бренду компанія повинна визначити, чи бажає вона зробити свій бренд лідируючим або воліє поставити його «у ряді інших». В брендингу існує принцип, що називається «принципом позиційності». Він полягає в тому, що першу компанію, яка вже зайняла свою позицію в думках споживачів, неможливо позбавити цього місця.

Суть успішної стратегії бренду за даного принципу – стежити за новими можливостями, які можуть відкриватися, і робити хід, закріплюючи свій продукт на ринку. Надалі всі дії брендингу будуть зводитися лише до утримання цього першого місця у свідомості споживачів. Підприємству, у якого є бажання бути першим, необхідно закріпитися як лідер в іншій області, а потім вже виходити на бажаний ринок. Інший варіант завоювання брендом лідируючого положення – створити принципово новий товар і стати лідером завдяки ньому. Це так звана стратегія «блакитного океану» за У.Чан Кімом і Р. Моборном.

Розглянемо класифікацію, яка найкраще допомагає зрозуміти, яку позицію бренд займає зараз, і в який бік він може розвиватися (стратегію розвитку). Це класифікація маркетингового агентства DMB&B Group (яке з 2003 р. є частиною французької медіагрупи Publicis Groupe), яке співпрацювало з багатьма відомими міжнародними компаніями, такими

як Coca Cola, для реклами якої саме спеціалісти DMB&B запропонували використати Санта-Клауса в популярному донині вигляді.

DMB&B класифікує бренди за стилями лідерства:

➤ Бренди-переможці «Power brands»: завойовують довіру споживачів через унікальні переваги своєї продукції. Комунікаційні компанії представляють продукт, як «героя», демонструючи, як чудово бренд задовольняє потреби споживачів.

➤ Бренди-ідентифікатори «Identity brands»: будують такі відносини з клієнтами, які дозволяють показати останнім, ким вони є (створюють в уяві споживачів асоціації товарів і послуг з брендом), швидко долають дилеми споживачів щодо вибору між функціонально аналогічними брендами, дозволяючи споживачам визнавати: «я відчуваю себе більш комфортно саме з цією маркою».

➤ Бренди-дослідники «Explorer brands»: базуються на таких якостях як прагнення до розвитку, престижу, розкриття власного потенціалу (дозволяють споживачам особисто розвиватися створюючи для них нові пропозиції і можливості). Вони звертаються до любителів інновацій, яких зацікавлюють, показуючи, як вони можуть розвиватися особисто з цими брендами.

➤ Бренди-ікони «Icon brands»: символізують таку сторону національного характеру і історії країни, яка надихає клієнтів. Такі бренди з'явилися завдяки прив'язуванню себе до певної мрії. Це може бути ностальгія (Novis), культура (Southern Comfort і Americana), фантазія (Disney) або моральні ідеали (етичні інвестиції в Co-op Bank). Реклама грає ключову роль у підтримці цих марок. Завдання бренд-стратегів полягає у пошуку шляхів розширення мрії (кампанія Levi's Evercreative) і забезпечення функціональної досконалості. [4, с.60; 5, с.20]

Кожен бренд потребує уточнення стратегії, якій він слідує, для того, щоб удосконалити її. Крім методики DMB&B Group, для оцінки поточної позиції бренду і його конкурентів та вибору дієвої стратегії бренду також можна застосовувати портфельні методи стратегічного аналізу (матриці БКГ, МакКінсі).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Головною метою формування стратегії розвитку бренду є досягнення конкурентних переваг та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Тому, на сучасних підприємствах, які прагнуть бути успішними у конкурентній боротьбі, повинні розроблятися та впроваджуватися відповідні організаційно-економічні механізми управління розвитком бренду. Успішні бренди створюють справжню прив'язаність і лояльність, пропонують рівень якості, зручності, гарантії, довіри і шарму, за які споживачі готові платити більше. Тому питання управління брендом, формування ефективної стратегії його розвитку є дуже актуальним в сучасному висококонкурентному середовищі.

Література:

1. Котляр А.Б. Бренд-менеджмент у системі стратегічного управління підприємством. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/73784.doc.htm
2. Москалюк С. Сучасний концептуальний підхід до системи бренд-менеджменту / С. Москалюк // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій. – Донецьк, 2012. – С. 1326–1330.
3. Електронний довідник "Вінпрайс" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vinprice.com.ua>.
4. Leslie de Chernatony. Integrated Brand Building Using Brand Taxonomies. // Journal of Product & Brand Management. Vol. 6, 1997. – №1. – pp. 56-63.
5. A Simple Brand Development Strategy. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adherecreative.com/blog/bid/65021/A-Simple-Brand-Development-Strategy>.

Litovchenko Irina
Doctor of Economic Sciences, Professor
Rulins'ka Olga
Ph.D., Associate Professor,
Odessa national economic university

MARKETING ACTIVITIES INSURANCE COMPANIES UNDER INTERNET ENVIRONMENT

Литовченко І.І.
д.е.н., професор
Рулінська О.В.
к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ІНТЕРНЕТ СЕРЕДОВИЩА

In the article were determined the main advantages of online marketing insurance companies. The authors studied the use of certain Internet marketing tools by domestic insurers. In the article the basic tools of online marketing for each component of the insurer's marketing mix were defined, which using will provide a more systematic approach to the process of implementation companies.

Keywords: *internet marketing, insurance companies, insurance product, interactivity, website, forums, search engine optimization, social networking.*

У статті визначені основні переваги використання Інтернет-маркетингу страховими компаніями. Авторами проведено дослідження використання окремих інструментів Інтернет-маркетингу вітчизняними страховиками. В статті визначено основні інструменти Інтернет-маркетингу для кожної складової комплексу маркетингу страховика, використання яких забезпечить більш системний підхід до процесу його реалізації компаніями.

Ключові слова: *Інтернет-маркетинг, страхові компанії, страховий продукт, інтерактивність, сайт, форуми, пошукова оптимізація, соціальні мережі.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Впродовж останніх років страховий ринок України характеризується коливанням основних показників діяльності. В результаті нестабільної ситуації в країні загострилась конкуренція між страховими компаніями, що викликає необхідність активізувати застосування в їх діяльності маркетингового інструментарію для залучення й утримання клієнтів та підвищення рівня продажів. Основними перевагами страховиків в кризових умовах можуть стати гарантії страхових виплат, надання більш якісних продуктів і кращого сервісу, використання інформаційних технологій, розширення можливостей збутових каналів та зниження витрат.

Одним із способів досягнення цих переваг є розширення страховиками своєї діяльності в мережі Інтернет. Впровадженню Інтернет-технологій в діяльність страховиків сприяють останні технологічні інновації, які полегшують можливість проілюструвати переваги продукту, скоротити час відгуку клієнтів, і одночасно обслужити декількох споживачів. Інтернет надає страховикам можливості для збільшення продажів, зберігаючи витрати на низькому рівні та дозволяє збільшити зручність споживачів при купівлі страхових продуктів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Відомими вченими, які займаються розробкою основних положень використання Інтернет-маркетингу є Успенський І.В. [6], Хартман А. [7]. Дослідженням проблем використання окремих інструментів Інтернет-маркетингу страховими компаніями займаються такі вчені як Залетов О.М., Базилевич В.Д., Гаманкова О.О., Приказюк Н.В., Моташко Т. П. та інші

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Окрім унікальних можливостей та переваг, Інтернет створює специфічне, відмінне від реального, маркетингове середовище, в якому традиційні чинники значно трансформуються або взагалі відсутні, та викликає необхідність використання специфічного маркетингового інструментарію для надання нових цінностей цільовим споживачам. У зв'язку з цим виникає необхідність

дослідження специфічних умов роботи в Інтернет-середовищі а також його можливостей в залученні страхувальників, підвищенні їх лояльності та збільшенні обсягів реалізації страхових компаній.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження можливостей використання Інтернет-маркетингу в активізації маркетингової діяльності страховиків в умовах віртуального середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Легкий доступ до Інтернету за допомогою комп'ютерів, мобільних телефонів і інших портативних пристроїв зробили його частиною повсякденного життя людей. За даними Інтернет асоціації України за останні п'ять років кількість користувачів Інтернету збільшилась майже вдвічі – з 33 % в 2010 році до 58% в 2015. [1]. Така ситуація свідчить про зростання значущості цього середовища для будь-якого бізнесу, в тому числі і страхового. Про підвищення ролі Інтернету в страховому бізнесі свідчить і той факт, що за даними останніх досліджень, автостраховання відноситься до найбільш популярних категорій, відносно яких українці шукають інформацію в Інтернеті - в 53% випадків українці перед купівлею страхового полісу шукатимуть про нього інформацію он-лайн [2]. В таких умовах жодна страхова компанія не може успішно працювати без присутності в Мережі.

Обґрунтуванням теоретико-методичних основ успішної діяльності у Всесвітній мережі займається Інтернет-маркетинг, який передбачає вивчення та використання унікальних властивостей Інтернет-середовища в маркетинговій діяльності підприємства та інтеграції взаємодії маркетингових заходів, як у віртуальній так і в реальній економіці.

Таблиця 1

Використання інструментів Інтернет-маркетингу страховими компаніями України*

Страхова компанія	Страхові продукти, що пропонуються в Інтернеті	Оплата через Інтернет	Заява про страховий випадок через Інтернет	Консультація он-лайн	Сторінки в соціальних мережах
Ахастраховання	Автостраховання «Лікар в дорозі» Тревел-online	+	+	+	Twitter; Facebook; Google +
UNIQA	Подорожі за кордон; КАСКО; Майно	+	-	-	Facebook, ВКонтакте
Провідна	Автостраховання; Майно; Нещасний випадок; ДМС; Туризм	-	-	+	Facebook, Twitter ВКонтакте
Інгосстрах	Нещасний випадок; Нерухомість; Компенсація вартості рейсу; Кредитного ліміту	+	+	-	Facebook
Українська страхова група	Автостраховання; Майно; «Міський експрес»; Страховання подорожуючих	-	+	-	Facebook, ВКонтакте
Арсенал Страховання	Автостраховання; Майно; Подорожі; Здоров'я; Тварини; Планшет/телефон	+	+	+	Facebook
ТАС СГ	Автостраховання; Зелена карта; Майно; Туризм; Здоров'я	-	-	+	Facebook, Twitter
ІнгоУкраїна	Автостраховання; Медичне страхування; Страхування майна; Туристичне страхування	-	+	+	Facebook
Альфа страхування	Автостраховання; Нещасний випадок; Майно; Подорожі	+	+	+	Facebook ВКонтакте, Twitter, Google +; Однокласники
Оранта	Автостраховання; Страхування майна; Страхування життя	+	-	+	Facebook, ВКонтакте, Twitter

* складено авторами за результатами власного дослідження

Особливістю **товарної політики** страховиків в віртуальному середовищі є її інформаційна спрямованість. Інтернет дозволяє швидко та легко одержати величезний обсяг інформації щодо діяльності страховиків, їхньої продукції, цін на неї, що дозволяє спростити процес вибору для споживача. Найбільш придатними для продажу в Інтернет середовищі є максимально стандартизовані страхові продукти, тобто ті, що не вимагають оцінки з боку страховика.

Дослідження Топ-10 вітчизняних страховиків за розміром чистих страхових премій за 2015 рік дає змогу зробити висновок, що найпопулярнішими видами страхування, що пропонуються в Мережі є автострахування: КАСКО, «Автоцивілка», «Зелена карта»; страхування подорожуючих, страхування від нещасного випадку та найпростіші програми майнового страхування (табл. 1).

Цікавими прикладами майнового страхування є програма «Нерухомість без огляду» СК «Інгосстрах», яка передбачає добровільне страхування конструкцій квартири або будинку з невід'ємними комунікаціями і внутрішньою обробкою без огляду і експертної оцінки від найпоширеніших ризиків. Страхова компанія «Арсенал Страхування» пропонує своїм клієнтам такі продукти як страхування тварин та страхування планшету(телефону), які є достатньо оригінальними та водночас простими й стандартизованими.

Найбільш популярні в віртуальному середовищі страхові продукти займають значну частку в структурі страхових платежів в цілому по ринку. Так, за даними Нацкомфінпослуг частка авто страхування в структурі валових страхових премій в 2015 році становила 32,8 %, що перевищило рівень 2014 року на 23,1% (табл. 2). Якщо врахувати, що он-лайн продається в середньому 5 % таких полісів розмір цього ринку складатиме 366,12 млн. грн.

Розмір чистих страхових премій з страхування медичних витрат в 2015 році склав 469,2 млн. грн., що становить 2,1 % страхових платежів на всьому ринку. Чисті страхові премії з страхування майна в 2015 році становили 2188,1 млн. грн., що складає 9,8 % в структурі платежів на вітчизняному страховому ринку, а з страхування від нещасних випадків - 447, 7 млн. грн. В Інтернеті продаж даних видів страхових продуктів, з точки зору авторів складає в середньому 1 %, отже дохід страховиків від продажу цих страховок он-лайн складає 31 млн. грн., що свідчить про значний фінансовий потенціал віртуального ринку в діяльності страховиків.

Таблиця 2

Динаміка чистих страхових премій за видами страхування [9]

Вид страхування	Обсяг страхових премій, млн. грн.			Темпи приросту страхових премій, %	
	2013	2014	2015	2013/2014	2015/2014
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	5 982,2	5 947,5	7 322,4	-0,6	23,1
Страхування медичних витрат	323,4	321,7	469,2	-43,2	45,9
Страхування від нещасних випадків	990,9	638,0	442,7	-35,6	-30,6
Страхування майна	2 489,7	2 045,1	2 188,1	-17,9	7,0

Страховий продукт є особливим товаром, конкурентоспроможність якого визначається якістю обслуговування та рівнем супутнього сервісу. В цьому контексті, Інтернет надає можливість страховикам організувати надійний портал обслуговування для своїх клієнтів, що дозволить підвищити задоволеність клієнтів при одночасному зниженні навантаження оперативних працівників. Ефективним способом підвищення якості обслуговування клієнтів є створення на сайтах страховиків постійно діючої служби оцінки задоволеності клієнта, яка б забезпечувала постійний моніторинг скарг, що надходять від страхувальників, їх розгляд та своєчасне на них реагування. Також Інтернет надає додаткові можливості в післяпродажному обслуговуванні страхувальників. Обмін інформацією між страховиком та страхувальником під час дії договору щодо його статусу, пролонгування договору в Інтернеті, сплата страхових внесків, замовлення додаткових послуг та доповнюючих страхових продуктів, інформування щодо новинок компанії в Мережі є зручними та ефективними способами взаємодії між страховиком та страхувальником.

Інструменти Інтернет-маркетингу дозволяють підтримувати зв'язок з клієнтами під час дії договору страхування в зручному, швидкому, інтерактивному режимі та з мінімальними витратами. Так, у 7 з розглянутих страховиків присутня можливість он-лайн консультації страхувальників (табл. 1). Також прикладом може служити послуга «Персональний кабінет», якою можна скористатись на сайтах таких страхових компаній «ТАС», «ІНГО Україна», «Альфа Страхування» та «Українська страхова група». «Персональний кабінет» представляє собою особисту сторінку страхувальника на сайті компанії, клієнт компанії може в будь-яку мить відслідкувати необхідну йому інформацію: статус договору, інформацію щодо термінів здійснення страхової виплати, тощо.

Використання інформаційних технологій дозволяє швидко та зручно здійснювати обмін інформацією та документами і при настанні страхового випадку та надає можливість здійснення страхової виплати через Інтернет, що може значно прискорити цей процес. За допомогою сайту страховик може забезпечити можливість інтерактивного спілкування клієнта зі страховиком в процесі врегулювання. Клієнт має можливість написати скаргу, простежити за її розглядом та отримати відповідь на неї в швидкому та зручному форматі. Проведене дослідження показало, що тільки в 6 компаніях приділяють увагу інформатизації процесу врегулювання (табл. 1). На вітчизняному ринку прикладом використання можливостей Інтернет в процесі врегулювання страхового випадку є страхова компанія «PZU Україна», яка надає можливість страхувальнику дізнатись стан справи з врегулювання страхового випадку он-лайн. В страхових компаніях Польщі, Чехії, Іспанії та Бельгії 25% клієнтів страхових компаній активно використовують мобільні додатки для комунікації зі страховою компанією в разі ДТП, що заощаджує 30% часу на оформлення документації і суттєво знижує рівень помилок при заповненні [3].

Маркетингова цінова політика в Мережі заснована на високій ціновій чутливості покупців [4]. За допомогою послуги «Страховий калькулятор» на сайті страховика, клієнти можуть розрахувати вартість страхового продукту, яка залежить від кількості додаткових опцій та особистих характеристик споживача, та порівняти її з вартістю того ж продукту в інших компаніях. Така ситуація в сукупності з тим фактом, що в Інтернеті пропонуються стандартизовані страхові послуги, призводить до загострення цінової конкуренції між страховиками у віртуальному просторі. З цієї позиції, набуття конкурентних переваг страховиками можливе за умови постійного моніторингу ринкових цін та надання знижок клієнтам. В світовій практиці цілком природним є те, що ціна в Інтернеті на 5-10% нижча за рахунок зниження витрат на обслуговування клієнтів. Збільшити розмір знижки вітчизняні страховики можуть і за рахунок того, що реалізація страхових продуктів через Інтернет відбувається без участі страхових посередників, агентська винагорода яких складає до 40% від вартості полісу.

Політика розподілу в Інтернет маркетингу представлена новими специфічними інформаційними посередниками і точками продажів. З ростом проникнення Інтернету, відбувається і поступова зміна споживчої поведінки в Мережі. Якщо раніше Інтернет використовувався в основному для пошуку інформації, то за останні роки в Україні значно збільшилась кількість online -покупців. Так, у III кварталі 2014 року кількість українців, які купують товари в Інтернеті складала 3,5 млн. осіб. В 2015 року в Україні частка тих, хто робить покупки онлайн, досягла 36%, що знаходиться на рівні з іншими країнами Східної і Центральної Європи. Для порівняння, в Польщі їх частка становить 34% від усіх активних користувачів Інтернету, Чехії - 38%, Литви - 42%, Румунії - 32% [5]. Для споживачів Інтернет є не тільки засобом для пошуку інформації і порівняння різних страховиків, страхових продуктів та цін на них, а й засобом взаємодії, спілкування та укладання угод з страховими компаніями. В Мережі страхувальник має можливість самостійно вибрати страховку, здійснити розрахунок вартості поліса, порівняти його з аналогічними пропозиціями від інших компаній, отримати консультацію страховика, здійснити оплату будь-яким із зручних способів, отримати поліс та страхову виплату не виходячи з дому. Це свідчить про значні

можливості для майбутнього зростання значення Інтернету як каналу прямого збуту для страховиків.

Інтернет надає можливість страховикам підвищити продаж страхових полісів як за рахунок налагодженої системи продажу страхових полісів на сайті страхової компанії так і за рахунок налагодження співпраці з страховими порталами та супермаркетами. На таких сайтах, зазвичай, представлена велика кількість страхових компаній, клієнт може порівняти ціну і умови договору та здійснити купівлю страховки. На Україні найбільш популярними є такі страхові супермаркети як «E-Polis» та «Робополіс».

Використання інформаційних технологій відіграє важливу роль при роботі з реальними партнерами такими як банки, автосалони, туристичні агентства та власними агентами. Так через спеціальний Інтернет-портал страховика, агенти або працівники фірми-партнера мають можливість оперативно оформити страховий поліс для клієнта та передати дані щодо укладення договору в інформаційну систему страхової компанії [6].

Не зважаючи на значну кількість переваг, Інтернет страхування має низьку поширеність серед вітчизняних споживачів. За даними Ліги страхових організацій України, онлайн-продажі в загальному страховому портфелі за 9 місяців 2014 зайняли менше 5%. В той час, як в ряді країн Європи такі продажі досягають 40%.[7].

До причин, що гальмують розвиток Інтернет-продажів страхових продуктів слід віднести недовіру до електронних платежів, відсутність повноцінної законодавчої бази з цифрового електронного підпису, слабкий захист особистої інформації в мережі та низьку страхову культуру населення.

Маркетингова комунікаційна політика страховиків у віртуальному середовищі представлена широким інструментарієм: пошукова оптимізація, інтерактивні продажі, Інтернет-реклама, просування в мережових співтовариствах на основі вірусного маркетингу, тощо[8].

Основним засобом комунікації страховика в Інтернет середовищі є сайт компанії, отже особливій увазі маркетологів потребують повнота та структура представленої на ньому інформації, його оформлення, частота оновлення інформації, тощо.

Велика кількість вітчизняних споживачів не розуміють суті страхування і в більшості випадків потенційний клієнт навіть не припускає, що може вирішити свої проблеми, придбавши страховий поліс, цілком логічним є й те, що страхова термінологія в недосвідченого страхувальника викликає незрозуміння. Тому розміщувати і підносити інформацію на сайті страховика треба з урахуванням особливостей національного менталітету і страхової культури. Опис страхових продуктів і процесу оформлення поліса має бути вичерпним і зрозумілим потенційному клієнту, . На кожному етапі клієнт повинен розуміти, до якого результату він прийде, заповнивши всі заяви і анкети. На сайті страховика слід вказати контакти, за якими можна задати всі питання. Також сайт повинен бути максимально зрозумілий і комфортний для людини з будь-яким рівнем знання комп'ютера.

Можливості Інтернету сприяють налагодженню партнерських відносин зі споживачами за рахунок створення більш тісних контактів, ведення діалогів у режимі реального часу, швидкої реакції на запити страхувальників. В цьому контексті страховикам слід звернути особливу увагу на прозорість та доступність інформації щодо фінансового стану компанії на її сайті, організувати форуми, на яких страхувальники могли б поділитися думками та відгуками щодо роботи компанії в режимі реального часу, поставити питання щодо діяльності компанії як її працівникам так і страхувальникам, що вже користуються її послугами. Особливої уваги з боку страховиків потребує збільшення значущості думки і вражень існуючих споживачів про страхову компанію і якість її послуг, що викликає необхідність роботи з блогами, форумами та організацію на своїх сайтах власних майданчиків для обговорення актуальних питань, щодо роботи компанії в режимі он-лайн. Серед Топ-10 вітчизняних страховиків за розміром чистих страхових премій форум відсутній на жодному з сайтів, однак в практиці вітчизняних компаній присутні такі інструменти як відгуки щодо роботи компанії, анкети з оцінки якості роботи страховика та форми для скарг.

Важливу роль у сприйнятті інформації, представленої на сайті компанії, відіграють графічний дизайн і юзабіліті (зручність подання інформації) сайту, якість обробки заявок з сайту та швидкість його завантаження, робота з платіжними системами, умови доставки, тощо.

Основним інструментом просування сайту страховика в Мережі є пошукова оптимізація, що представляє собою процес коректування текстового наповнення сайту, з метою підняття позиції сайту в результатах пошуку в пошукових системах за певними запитами користувачів. Страховим компаніям не слід нехтувати використанням пошукової оптимізації, оскільки чим вище позиція сайту страховика в результатах пошуку, тим більша ймовірність, що відвідувач перейде на нього з пошукових систем. Однак, лише декілька страхових компаній активно просуваються в Інтернеті або працюють в цьому напрямку, в той час як велика частина страховиків приділяє недостатньо уваги роботі на Інтернет ринку, і як наслідок, дуже незначну представленість на ньому (табл. 3.).

Консолідовані показники видимості сайтів страховиків оцінюються за допомогою визначення пошукової видачі за 75 найбільш конкурентними пошуковими запитами (страхування, автострахування, туристичне страхування, тощо). Відсутність яскраво вираженого лідера та достатньо невисокий відсоток видимості сайтів страховиків на вітчизняному Інтернет ринку свідчать про значні перспективи розвитку в цьому напрямку.

Значною перевагою комунікаційної політики в віртуальному середовищі для страховиків є й те, що проведення рекламних кампаній в Інтернеті потребує значно менших витрат ніж в традиційних ЗМІ та дозволяє більш точно охопити цільову аудиторію. Є можливості максимально набудувати (таргетувати) комунікації на цільову аудиторію (географічно, за часом, контекстом поведінки користувача), відстежувати їх ефективність за допомогою, наприклад Google AdWords, і on-line коректувати.

Таблиця 3

Рейтинг представленості вітчизняних страховиків в пошуковій системі Google [10]

Назва страхової компанії	Сайт	Рівень видимості
ПрАТ «СК «Провідна»	providna.ua	64,2%
НАСК «Оранта»	online.oranta.ua	59,4%
ПрАТ «СК «Вусо»	vuso.ua	57%
ПрАТ "УАСК АСКА"	aska.com.ua	56,9%
ПрАТ «СК «АльфаСтрахування»	alfaic.ua	51,6%
ПрАТ «УСК «Гарант Авто»	garant-auto.ua	48,6%
ПрАТ«СК «АХА Страхування»	axa-ukraine.com	30,3%
ПрАТ«АСК «ІНГО Україна»	ingo.ua	14,1%
ПАТ «СК «Універсальна»	universalna.com	13,1%
ТДВ «СК «ВіДі-Страхування»	vidi-insurance.com	4,3%
ПрАТ«Страхова Група «ТАС»	tas-insurance.com.ua	3%
ТДВ «СК «Індіго»	indigo-ua.com	2,2%
ПрАТ "СК ПЗУ Україна"	pzu.com.ua	2,1%
ТДВ «СК «Експрес Страхування»	express-insurance.com.ua	1,1%
«Комфортные Финансы»	comfin.ua	1.1%

Однак, слід зауважити, що рекламна інформація, що розміщується на сайті страховика, повинна відповідати принципам порядності та законності. Використання особистих даних клієнтів для розсилки інформації рекламного характеру допускається лише у випадку, якщо він погодився з цим при внесенні своїх даних в онлайн-систему. Для клієнта повинна існувати можливість в будь-який момент відмовитися від отримання рекламної інформації.

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій швидкими темпами зростає популярність соціальних мереж. За результатами дослідження провідних українських аналітичних фірм (GFK Ukraine, InMind, Bigmir) найбільш популярною соціальною мережею в Україні є «ВКонтакте» – близько 24163 947 українців мають акаунт у цій мережі, що складає 67 % зареєстрованих в соціальних мережах; в «Однокласниках» зареєстровано 63% українських користувачів Інтернету; у соціальній мережі «Facebook» кількість українських

користувачів склала 2010720 українців [11]. Споживачі використовують соціальні медіа-платформи для спілкування, купівлі товарів, отримання консультацій та порад від своїх друзів, знайомих і компаній, у тому числі і страхових. Страхувальники також зацікавлені і у вирішенні проблем, що виникають в процесі обслуговування в страхових компаніях, за допомогою цих платформ, що вимагає від страховиків активного використання цього інструменту в маркетинговій діяльності та надає можливість безпосередньої та ненав'язливої взаємодії зі споживачами з метою покращення іміджу компанії.

Якщо спочатку акцент в соціальних медіа стратегіях страховиків був зроблений на підтримку зв'язку зі споживачами для просування нових продуктів і послуг, тона сьогоднішній день компанії пропонують більш широкий набір послуг: підтримка зворотного зв'язку з клієнтами; обробка запитів в режимі реального часу; надання оновлень продукту; і в якості джерела інформації при розслідуванні страхового шахрайства.

Значні перспективи використання соціальних мереж вимагають від страховиків розробки стратегічного підґрунтя для роботи компанії в Мережі, яке повинно включати й стратегічні орієнтири роботи в соціальних медіа-платформах, що сприятиме розумінню працівниками їх ролі в якості радників і допоможе найкращим чином використати всі позитивні сторони цієї ролі. Соціальні мережі також можуть бути використані страховиками для оцінки потреб клієнтів і рівня якості страхових продуктів, що надають компанією. Це може бути зроблено за допомогою організації фокус-груп і дискусійних форумів, які передбачають взаємодію клієнтів як один з одним, так і з експертами компанії. Слід зазначити, що в сучасних умовах соціальні мережі стають ефективним майданчиком для проведення рекламних кампаній.

Слід враховувати і той факт, що робота в соціальних мережах робить страховий бізнес більш прозорим, з чого слідує що навіть відносно незначні помилки в інформації, представленої на цих платформах, може викликати значну негативну реакцію споживачів та громадськості. Для зменшення цього ризику страховики повинні визначити рівень розкриття інформації, розміщеної на цих платформах, розробити стандарти, що регламентують процедуру обробки запитів страхувальників та забезпечити спеціальну підготовку агентів і співробітників, які будуть працювати з соціальними мережами.

З ростом проникнення широкосмугового Інтернету, числа користувачів смартфонів, люди стали сміливіше використовувати мобільні технології для здійснення особистих фінансових операцій, в тому числі і страхових. За даними Інтернет асоціації України кількість регулярних користувачів Інтернету, що користуються ним за допомогою мобільних пристроїв стрімко зростає, так якщо в 2012 році вона становила 6 %, то в 2015 – 24%.

[1]. Отже страховикам слід звернути увагу на розвиток і цього каналу, що надасть споживачам можливість отримати додатковий сервіс, самостійно обирати складові страхового продукту, та дозволить заощадити гроші і час. Прикладом успішного застосування мобільного Інтернету в страхуванні може служити мобільний додаток SafeTrip для страхування мандрівників, що реалізується на російському ринку. Після запуску цього проекту кожен другий власник iPhone, що купує поліс компанії, викачує мобільний додаток для подорожуючих. [12].

Висновки та перспективи подальших досліджень. В статті визначено основні переваги використання Інтернет-маркетингу страховими компаніями, до яких слід віднести зручність, інтерактивність, інформативність, скорочення витрат страховиків та залучення широкого кола платоспроможних клієнтів. Інтернет надає страховикам можливості для збільшення продажів та дозволяє підвищити якість обслуговування страхувальників при купівлі страхових продуктів та протягом дії договору страхування. Не зважаючи на законодавчі та культурні обмеження на вітчизняному ринку розвиток діяльності страховиків в Інтернет середовищі має значні перспективи для активізації маркетингової діяльності компаній в сучасних умовах.

Литература:

1. Дані установчих досліджень Інтернет-аудиторії України у III кварталі 2015.[Електронний ресурс]//Режим доступу: http://www.inau.org.ua/analytics_vuq.phtml
2. Google выяснил как изменилось поведение украинского интернет-пользователя в 2015 году[Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://itc.ua/news/google-vyiynasnil-kak-izmenilos-povedenie-ukrainskogo-internet-polzovatela-v-2015-godu/>
3. В Украине появится мобильное приложение для урегулирования ДТП — электронный «европротокол».[Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/16/02/16/33517>
4. Литовченко И.Л. Исследование дуальности современного промышленного рынка / И.Л. Литовченко. - Науковий вісник Одеського державного університету. Серія «Економічні науки» - 2014. - №4. - С.70-81
5. Чтоукраинцыпокупают в интернете — исследование TNS. [Електронний ресурс]//Режим доступу: <http://ain.ua/2015/04/03/573520>
6. Литовченко И.Л., Рулінська О.В. Интернет-маркетинг в діяльності страхових компаній / И.Л. Литовченко, О.В. Рулінська / Соціально-економічні проблеми і держава. — 2014. — Вип. 2 (11). — С. 179-187.
7. Страховики вкладают гроші в it проекти готуючись до зростання інтернет продажів.[Електронний ресурс]//Режим доступу: <http://www.insurance.lviv.ua/?q=news/>
8. Литовченко И.Л. Рулінська О.В. Стратегічне маркетингове планування в страхових компаніях / И.Л. Литовченко, О.О. Рулінська, В.Г. Баранова, Л.В. Новошинська Одеса: ИНВАЦ, 2014
9. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 р.[Електронний ресурс]// Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг: [сайт].- Режим доступу:<http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
10. Скрипковский В. Рейтинг представленности украинских страховых компаний в поисковой выдаче Google и Yandex [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://myagent.com.ua/analytics/text/808>
11. Башинська І. О. Маркетингові комунікації підприємства у соціальних мережах / І. О. Башинська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2012. – Вип. 9 (34). – Ч. 1. – С. 36–41.
12. Safe Trip страхование в путешествие — страховка в поездку на экране вашего телефона.[Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://itunes.apple.com/app/id908738976>

Soroka K.O.

PhD in Economics, Associate Professor

Panchuk O.S.

Student

University of Customs and Finance, Ukraine

MARKETING STRATEGIES OF ENTERPRISE

Сорока К.О.

к.е.н., доцент

Панчук О.С.

студентка

Університет митної справи та фінансів, Україна

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the marketing strategies and their classification are analyzed. Defined the measures of improving the marketing strategy of the enterprise. Considered the examples of marketing strategies out of the market.

Keywords: *strategy, marketing strategy, the classification of marketing strategies.*

В статті досліджені поняття «маркетингової стратегії» та її класифікація. Визначено заходи вдосконалення маркетингової стратегії підприємства. Розглянуто приклади маркетингових стратегій виходу з ринку.

Ключові слова: *стратегія, маркетингова стратегія, класифікація маркетингових стратегій*

Постановка проблеми. В наш час кожне підприємство, що знаходиться на ринку, докладає величезних зусиль, аби направити свою діяльність на розробку найефективніших шляхів для досягнення цілей підприємства. Тільки за умови максимального задоволення потреб споживачів буде успіх у досягненні таких цілей. Саме цьому слугує забезпечення ефективної маркетингової діяльності, а особливо правильність вибору маркетингової стратегії підприємством. Вірно вибрана маркетингова стратегія дозволяє не втратити наявні позиції на ринку, вижити у мінливому зовнішньому середовищі та успішно розвиватися в майбутньому.

Не дивлячись на те, що існує велика кількість підходів до вибору маркетингової стратегії, українські підприємства часто зіштовхуються з проблемою розробки стратегії через низьку адаптованість іноземних підходів до вітчизняних умов і надзвичайну складність при їх застосуванні.

З огляду на вище сказане, виникає гостра потреба у вивченні та аналізі процесу розробки маркетингових заходів підприємства та їх адаптації в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх працях фундаментально розглянули проблеми розробки маркетингових стратегій такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Акімова, В. Алексунін, І. Ансофф, Г. Асель, В. Кардаш, Ф. Котлер, Н. Куденко, Д. Мельник, Г. Кіндрацька, З. Шершнева та ін.

Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць з даної теми, визначення ролі маркетингової стратегії в сучасних умовах розвитку підприємств потребує ретельного аналізу і нових розробок.

Метою даної статті є пошук методик розробки та реалізації ефективних маркетингових стратегій для функціонування підприємств за сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу. Поняття «стратегія» прийшло до нас з давніх часів. Як зазначено в «Словнику іншомовних слів», слово «стратегія» запозичене із військової науки та означає військовий план, що розробляється, виходячи із ключового завдання, яке полягає в знесенні або знищенні противника, оволодінні певними позиціями, визначенням методів досягнення цієї мети [12].

Найбільш вдало характеризує поняття «стратегія» І. Ансофф: «за своєю суттю, стратегія є набором правил для прийняття рішень, якими організація керується в своїй діяльності» [3].

На сьогодні зустрічається багато різновидів стратегій в наукових джерелах, серед яких виокремлюють і маркетингову стратегію.

Г. Ассель зазначає, що «маркетингова стратегія - це основний метод компанії впливати на покупців і спонукати їх до купівлі» [4].

Характерні риси маркетингової стратегії підприємства проявляються в тому, що вона є довгостроково орієнтованою; являє собою засіб реалізації маркетингових цілей підприємства; базується на результатах маркетингового стратегічного аналізу; має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства; визначає ринкове спрямування діяльності підприємства [7].

Класифікація маркетингових стратегій залежить від їхніх складових елементів — конкурентних позицій фірм, їхніх маркетингових цілей, фінансових, виробничих, технологічних можливостей та кадрового забезпечення (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація маркетингових стратегій за різними ознаками

Залежно від терміну їх реалізації:	- довгострокові; - середньострокові; - короткострокові.
За елементами маркетингового комплексу:	- товарна стратегія; - цінова стратегія; - стратегія товарного руху; - стратегія просування.
За ознакою конкурентних переваг (за М. Портером):	- стратегія цінового лідерства; - стратегія диференціації; - стратегія фокусування (концентрації).

Джерело: розроблено автором за даними [11]

В сучасній науковій літературі існує багато класифікацій маркетингових стратегій. Частіше всього виокремлюють головні (загальні) стратегії підприємства, товарні (виробничі) стратегії та маркетингові цінові стратегії.

І.М. Акімова наголошує на тому, що залежно від загальноекономічного стану фірми до головних стратегій належать такі стратегії:

- стратегія виживання - виключно захисна стратегія, яка застосовується в умовах глибокої кризи економічної діяльності підприємства, коли господарство перебуває на межі банкрутства.
- стратегія стабілізації використовується за умов швидкого або несподіваного падіння базових показників підприємства, чи за умов, коли розвиток підприємства має коливальний характер.
- стратегія росту передбачає ріст обсягів продажу, прибутку, капіталу та інших показників підприємства.

Маркетингові стратегії росту поділяються на такі різновиди: маркетингова стратегія інтенсивного (органічного росту); маркетингова стратегія інтеграційного росту; маркетингова стратегія диверсифікації [1].

Серед стратегій маркетингової товарної політики В.Я. Кардаш виділяє наступні [5]: адаптацію; модифікацію та стандартизацію; інновацію та імітацію; стратегія стабілізації позиції та диверсифікації, а також марочна стратегія (бренд-стратегія).

Маркетингові цінові стратегії будуть залежати від конкурентної позиції, завдань підприємства, ресурсних можливостей та етапів життєвого циклу продукції. До цінових стратегій належать [13]: стратегія відшкодування повних витрат, стратегія "зняття вершків", стратегія прориву або проникнення на ринок, стратегія пов'язаного ціноутворення, стратегія престижних цін.

В цілому можна сказати, що стратегій маркетингу може бути багато, але найголовніше – вірно вибрати найбільш ефективну з них для кожного ринку і кожного товару, тобто таку стратегію, яка відповідала б вимогам досягнення маркетингових цілей підприємства.

Процес розробки маркетингової стратегії Ф. Котлер висвітлює в такій послідовності [10]:

- вибір напрямків пошуку;
- генерація ідей;
- розробка концепції та її тестування;
- розробка ринкової стратегії;
- економічний аналіз;
- створення прототипів товарів;
- пробний маркетинг;
- комерціалізація;
- прискорена процедура розробки товару;
- організація новаторського процесу.

В ході реалізації маркетингової стратегії досягаються поставлені маркетингові цілі підприємства. Маркетингові цілі підприємства – це конкретні якісні та кількісні зобов'язання підприємства у показниках обсягу продажу або прибутку, котрі можуть бути досягнуті за певний час. Маркетингові цілі безпосередньо стосуються двох аспектів діяльності підприємств – товарів та ринків. Маркетингові цілі можуть бути такими: прибутковість інвестицій; прибутковість акцій; збільшення ринкової частки; збільшення частки нових продуктів [9].

Варто зазначити, що маркетингова стратегія має два основних орієнтири – ринок і продукт. Співвідношення цих складових дає змогу підприємствам заповнювати "стратегічну прогалину", як "старими" продуктами, що будуть продаватись на нових ринках, так і новими, запланованими до реалізації на "старих", тобто освоєних, ринках. Для цього використовуються різні варіанти рекламних компаній просування товарів як інструментів виконання стратегій "насичення" ринку або "проникнення" на ринок [6].

Світова глобалізація, швидке технічне та технологічне покращення виробництва, підвищення рівня конкуренції висувають високі вимоги до підприємств у галузі стратегічного маркетингу та вимагають вдосконалення методів його розробки.

Щоб удосконалити маркетингову стратегію підприємства потрібно у відділі маркетингу сконцентрувати фахівців у галузі інформатики, економіки, рекламних технологій, що дозволить підняти рівень маркетингових досліджень на якісно новий рівень. Це дозволить більш чітко формулювати цілі маркетингових досліджень, більш оперативно реагувати на зміну зовнішнього середовища організації, застосовувати прогресивні технології у сфері ефективної організації інтелектуальної праці. Також треба залучати фахівців власного підприємства до організації маркетингових досліджень, що дозволить витратити мінімум коштів, провести даний захід оперативно [14].

Наступним заходом щодо вдосконалення управління маркетингом на підприємстві є організація в підприємстві ради з маркетингу, що включає керівників провідних служб і відділів підприємства. Створення такої ради необхідно для вироблення єдиної маркетингової політики на підприємстві, оперативного прийняття управлінських рішень щодо впровадження нових видів товарів і послуг, що виявляються за допомогою проведених маркетингових досліджень, що, у свою чергу, дозволить підприємству максимально ефективно реагувати на тиск зовнішнього середовища, більш гнучко і швидко вносити корективи в комерційну діяльність фірми з урахуванням запитів споживачів [2].

Розглянемо можливі варіанти маркетингової стратегії для виходу з ринку на прикладі підприємства, що знаходиться на етапі ринкового спаду.

Компанія виносить на порядок денний, чи варто закривати бізнес або знімати продукт з виробництва, звертаючись до різних методів стратегічного планування, які дають змогу оцінити конкурентоспроможність товару та рівень прибутку.

Проте, дані методи можуть тільки окреслити проблему і відзначити не вигідність існування бізнесу, але не можуть відповісти на такі питання: «Як саме піти з ринку?» або «Як зміцнити становище компанії з продуктом, що не має попиту?». Ми розглянемо, які варіанти дій може зробити компанія на ринках, в яких вона відчуває себе слабкою через підвищений рівень конкуренції.

Маркетингові стратегії виходу з ринку можуть використовуватися як щодо окремих товарів і товарних груп (тобто рішення про зняття певних видів товарів компанії), так і по відношенню до цілого ринкового сегмента (тобто рішення щодо припинення діяльності на певних ринках). Маркетингові стратегії спаду необхідно впроваджувати відразу ж в ситуаціях збиткового бізнесу і втрати конкурентоспроможності, а також в умовах зниження продажів всього ринку. Правильно обрана стратегія спаду дозволяє компанії знизити свої збитки і пережити складні часи в галузі, а також звільнити ресурси компанії для більш зростаючих ринків. У загальносвітовій практиці виділяють 4 стратегії відходу з ринку: збір врожаю, скорочення присутності на ринку, скорочення номенклатури і повне закриття бізнесу (табл. 2) [8].

Таблиця 2

Стратегії виходу з ринку

	Збереження товару	Зняття товару з виробництва
Збереження положення на ринку	Збір врожаю	Скорочення номенклатури
Вихід з ринку	Скорочення присутності на ринку	Закриття бізнесу

Перша стратегія: «збір врожаю». Дана стратегія вказує на те, що компанія може скоротити деяку частину своїх продуктів на ринках, які не збирається залишати. Стратегія ефективно функціонує при оновленні асортименту, тобто заміну застарілих продуктів новими. Наприклад: зняття з виробництва старих моделей автомобілів при випуску нових.

Друга стратегія: «скорочення присутності на ринку». Стратегія скорочення ринкової присутності означає збереження номенклатури продукції, що випускається, проте вказує на вихід з не вигідних сегментів ринку. Вихід з деяких сегментів ринку може бути викликаний такими факторами: низький прибуток при стагнації ринку, підвищення конкуренції.

Наприклад, компанія з виробництва морозива закриває свій бізнес в країнах Середньої Азії, залишаючись при цьому на ринку в Європі.

Третя стратегія: «скорочення номенклатури». Це свідчить про те, що компанія скорочує частину асортименту своєї торгової марки, але все ж залишається на ринку. Стратегія скорочення номенклатури надає можливість збільшити прибутковість компанії за рахунок фокусування на більш рентабельній продукції і можливості отримати за рахунок цього економію. Така стратегія вимагає збереження тільки тих видів продукції, що користуються великим попитом. Наприклад, підприємство з виробництва кондитерських виробів припиняє виготовляти торти «Наполеон», аби розширити виробництво заварних тістечок, які на даний момент користуються попитом.

Четверта стратегія: «закриття бізнесу». При даній стратегії компанія закриває постачання всіх товарів і послуг на всіх ринках. Її варто використовувати, коли компанія не має змоги отримати прибуток від даного бізнесу, має неконкурентоспроможний продукт з низьким рівнем продажів на ринку. Наприклад, у період економічної кризи фірма з виготовлення ювелірних виробів припиняє свою діяльність через низькі рівні продажів та невеликий попит.

Слід зазначити, що не важливо, яка саме буде обрана послідовність дій. Насамперед підприємство повинно не відхилятися від досягнення стратегічних цілей, що дасть можливість володіти конкурентними перевагами і, відповідно, сприятиме подальшому розвитку. Тим паче, підприємства, які мають визначену маркетингову стратегію, застраховані від ризику прийняття невірних рішень у своїй діяльності.

Висновки. Отже, маркетингова стратегія - це один із важелів маркетингу, який направлений на досягнення маркетингових цілей підприємства за допомогою співвідношення сильних та слабких сторін свого внутрішнього середовища. Різниця у підходах до розробки маркетингової стратегії, відсутність дослідження, ретельного аналізу розвитку стратегічної маркетингової діяльності підприємств викликає потребу керівників у пошуку та використанні методик розробки і реалізації ефективних маркетингових стратегій. Тому, маркетингова стратегія виконує важливу економічну роль в діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

Література:

1. Акімова І.М. Промышленный маркетинг / И.М. Акімова - К.: И-во «Знання». КОО, 2000. - 294 с.
2. Алексунин В. А. Международный маркетинг : учебн. пособ. / В. А. Алексунин. – М. : Изд. дом "Дашков и Ко", 2000. – 160 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф - СПб.: Питер Ком, 1999. - 416 с.
4. Ассэль Генри. Маркетинг: принципы и стратегия: Учеб. для вузов / А. Генри - М.: ИНФРА-М., 1999. - Т.2. - 485 с.
5. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика: Навч. посібник / В.Я. Кардаш. - К.: КНЕУ, 1999. - 124 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
7. Куденко Н.В. Дискусійні проблеми сутності і змісту маркетингової стратегії підприємства. Вісник НУ «Львівська політехніка» «Логістика». – 2004. – № 499. – С. 72 – 78.
8. Маркетингова стратегія на етапі ринкового спаду [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://powerbranding.ru/marketing-strategy/spad/>
9. Мельник, Д.Л. Маркетингова стратегія підприємства [Текст] / Д. Л. Мельник // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. Екон. науки. – 2009. – № 3, т. 1. – С. 213-219.
10. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. - Пер. с англ. - 2-е европ. изд. - М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2000. - 944 с.
11. Подольна В. В. Сутність та особливості класифікації маркетингових стратегій розвитку підприємств [Текст] / В. В. Подольна, І. В. Семенюк // Економічний простір. - 2013. - № 72.
12. Словник іншомовних слів / Укл. Л.О. Пустовіт, О.І. Скопненко, Г.М. Сютя, Т.В. Цимбалюк. - К.: Довіра, 2000. - 1018 с.
13. Цінові стратегії на зовнішньому ринку [Електронний ресурс] . - Режим доступу : <http://library.if.ua/book/54/3926.html>
14. Шершнева З. Е. Стратегическое управление / З. Е. Шершнева, С. В. Оборская. – СПб. : Изд-во "Инфо Ол", 2011. – 580 с.

Hassan Ali al-Ababneh

Ph.D., graduate student of International Economics,
National Aviation University, Ukraine

PROSPECTS FOR THE USE OF FUZZY LOGIC IN THE MARKETING PROCESS

Хасан Али Аль-Абабнех

кандидат технических наук, аспирант кафедры международной экономики,
Национальный авиационный университет, Украина

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ В МАРКЕТИНГЕ

The article discusses the basic concepts of fuzzy logic and linguistic variables, their structure and methods. The features of the application of fuzzy logic methods in practice. Examples of the operation of the system of fuzzy sets in real campaigns. Showing the possibilities and prospects of application of methods of fuzzy sets in the marketing process. Conclusions about the actual situation in the application of fuzzy modeling.

Keywords: fuzzy logic, linguistic variables, the marketing process.

В статье рассмотрены базовые понятия нечеткой логики и лингвистических переменных, их структура и методы. Изучены особенности применения методов нечеткой логики на практике. Приведены примеры функционирования системы нечетких множеств в условиях реальных кампаний. Отображены возможности и перспективы применения методов нечетких множеств в маркетинговых процессах. Сделаны выводы о реально существующей ситуации в области применения нечеткого моделирования.

Ключевые слова: нечеткая логика, лингвистические переменные, маркетинговый процесс.

Теория нечеткой логики (Fuzzy Logic) – это новый подход к описанию бизнес-процессов, в которых присутствует неопределенность, затрудняющая и даже исключающая применение точных количественных методов и подходов. Данная теория берет свое начало с 1965г., когда профессор Лотфи Заде (Lotfi Zadeh) из университета Беркли опубликовал основополагающую работу “Fuzzy Sets” в журнале “Information and Control”.

Ключевым моментом в теории нечетких множеств является возможность оперировать нечеткими понятиями и определениями, или лингвистическими переменными. Лингвистические переменные – переменные или критерии, которые нельзя описать с помощью математического языка, т.е. им сложно придать точную (объективную) количественную оценку. Согласно Л. Заде, лингвистической переменной называется такая переменная, значениями которой являются слова или предложения естественного языка. В литературе нечетких множеств лингвистические переменные также называют терм-множествами (от англ. term – называть) [5].

Замечательным является то, что нечеткая логика это прежде всего логика. В нечеткой логике, в отличие от классической, вместо величин истина и ложь используется величина степени истинности, принимающая любые значения из бесконечного множества от 0 до 1 включительно. Следовательно, логические операции в нечеткой логике задаются функциями. Для реализации исчисления высказываний достаточно всего трех операций: конъюнкции, дизъюнкции и отрицания.

Есть два способа реализации дизъюнкции и конъюнкции:

1. Максиминный подход:

$$a \parallel b \Rightarrow \max(a, b)$$

$$a \parallel b \Rightarrow \min(a, b)$$

2. Колориметрический подход:

$$a \parallel b \Rightarrow a + b - a * b$$

$$a \parallel b \Rightarrow a * b$$

Отрицание задается единственным способом:

$$a \Rightarrow 1 - a$$

Для крайних случаев — когда значения переменных исключительно 1 или 0 — приведенные выше функции дают таблицы истинности операций классической логики.

Такая особенность нечеткой логики позволяет позиционировать ее как расширенную логику, которая полностью совместима с классической логикой в предельных случаях.

Следующим шагом можно было бы сделать заключение о том, что выражения нечеткой логики можно использовать везде, где используются логические выражения. Но это не совсем верно. Особенность нечеткой логики в том, что все операторы языков программирования требуют четких условий, поэтому в какой-то момент всегда приходится из нечеткой степени истинности получать четкий критерий срабатывания. В нечеткой логике этот переходный этап называется дефаззификацией. Необходимо учитывать, что метод дефаззификации следует выбирать, учитывая семантику задачи.

Основным инструментом метода нечетких множеств является функция принадлежности. *Функция принадлежности* - инструмент перевода лингвистических переменных на математический язык для дальнейшего применения метода.

Функцией принадлежности $\mu_A(X)$ является некая математическая функция, задающая степень или уверенность, с которой элементы некоторого множества X принадлежат заданному нечеткому множеству A . Чем больше аргумент x соответствует нечеткому множеству A , тем больше значение $\mu_A(X)$, т.е. тем ближе значение аргумента к 1. Основанием для построения функции принадлежности могут служить экспертные оценки.

Основные виды функций принадлежности:

- треугольные,
- трапецевидные,
- кусочно-линейные,
- распределения Гаусса,
- сигмоидные.

Целесообразно отметить, что понятие нечеткого множества вполне согласуется с нашими интуитивными представлениями об окружающем мире. Большая часть используемых нами понятий по своей природе нечетки и размыты и попытка загнать их в рамки двоичной логики приводит к недопустимым искажениям. Безрезультатными будут попытки, например, построить пороговую функцию принадлежности для множеств <искренний>, <горячий>, <цветной>, <быстрый> и т.д. А в рамках теории нечетких множеств эта задача не вызывает затруднений.

В Японии исследования в области нечеткой логики получили широкую финансовую поддержку. В Европе и США усилия были направлены на то, чтобы сократить огромный отрыв от японцев. Так, например, агентство космических исследований NASA стало использовать нечеткую логику в маневрах стыковки.

Нечеткая логика является многозначной логикой, что позволяет определить промежуточные значения для таких общепринятых оценок, как да/нет, истинно/ложно, черное/белое и т.п. Выражения подобные таким, как «слегка тепло» или «довольно холодно» возможно формулировать математически и обрабатывать на компьютерах.

Некоторые примеры успешного применения нечеткой логики в различных отраслях:

- Устройства для автоматического поддержания скорости движения автомобиля и увеличения эффективности/стабильности работы автомобильный двигателей (компании Nissan, Subaru).
- Системы распознавания рукописного текста в PDA (компания Sony).
- Улучшение систем безопасности для атомных реакторов (компании Hitachi, Bernard, Nuclear Fuel Div.).
- Управление роботами (компании Toshiba, Fuji Electric, Omron).
- Промышленные системы управления (компании Apronix, Omron, Meiden, Sha, Micom, Nisshin-Denki, Mitsubishi, Oku-Electronics) и др.

Японцы довели практическое воплощение нечеткой логики до совершенства. Можно много рассказывать об автоматических прокатных станах, интеллектуальных складах и производствах без участия людей, созданных с использованием нечеткой логики.

Отдельного внимания заслуживает опыт применения нечеткой логики в сфере финансов и экономики. Для решения сложнейших задач прогнозирования различных финансовых индикаторов финансисты используют комплексные системы, в состав которых входит нечеткая логика.

Начало этому процессу положила японская финансовая корпорация Yamaichi Securities. Задавшись целью автоматизировать игру на рынке ценных бумаг, эта компания привлекла к работе около 30 специалистов по искусственному интеллекту. В первую версию системы, завершенную к началу 1990 года, вошли 600 нечетких правил - воплощение опыта десяти ведущих брокеров корпорации. Тестирование системы прошло с блеском, было предугадано падение биржевого индекса и предприняты своевременные действия. После этого вопрос о целесообразности применения нечеткой логики в финансовой сфере уже не поднимался. Но не стоит оставлять без внимания и другие примеры - например, ни одна из банковских систем не смогла предсказать падение биржевого индекса Nikkei весной 1992 года.

Другим примером удачного применения нечеткой логики в бизнесе служит опыт Ганса Зиммермана (Hans Zimmermann) по использованию экспертной системы с нечеткими правилами для анализа инвестиционной активности в городе Аахене (ФРГ), который привел к созданию коммерческого пакета ASK для оценки кредитных и инвестиционных рисков. А система управления складскими запасами, описанная в качестве примера в пакете CubiCalc, настолько проста, что может быть с легкостью использована самым неподготовленным оптовым торговцем.

Перспективным направлением является использование нечеткой логики в маркетинговых процессах, поскольку, например, процедура создания и ввода в эксплуатацию бренда характеризуется неопределенностью и трудностью прогнозирования реакции целевой аудитории, т.е. большой группы людей, каждый человек из которой подвержен влиянию большого количества субъективных факторов. [1,6]

Оперируя знаниями о принципах нечеткой логики возможно применение данного метода для решения таких задач маркетинга:

- моделирование конкурентоспособности бренда;
- оптимальное управление конкурентоспособностью товара с учетом расходов;
- определение уровня зрелости потребительского капитала предприятия;
- определение целесообразности расширения торговой марки;
- установление оптимальной цены нового продукта;
- определение сходства двух словесных товарных знаков и т.д.

Немаловажна возможность решения следующих менеджерских задач:

- как спрогнозировать изменение конкурентоспособности марочного товара вследствие мер повышения эффективности эксплуатации бренда;
- как обеспечить большую, чем у конкурентов долю рынка;
- как достичь запланированного уровня конкурентоспособности при минимальных затратах;
- как оптимально распределить ограниченные ресурсы для обеспечения максимального уровня конкурентоспособности товара;
- как обеспечить увеличение уровня сбыта;
- как распределить ресурсы между улучшением имиджа торговой марки и повышением конкурентоспособности отдельных брендовых образцов для обеспечения максимального уровня конкурентоспособности кампании;
- как достичь запланированного уровня конкурентоспособности при минимальных затратах и т.д.

Выводы. Маркетинговые процессы характеризуются неопределенностью различной природы, что обусловлено трудностями прогнозирования реакции большой группы людей,

или целевой аудитории. Одним из самых эффективных инструментов моделирования гуманистических систем в условиях неопределенности являются нечеткие технологии.

В статье сделан обзор использования нечетких технологий для решения практических задач оценивания, моделирования и оптимизации. Несмотря на преимущества применения нечетких технологий для решения задач маркетинга в условиях неопределенности рынка и факторов, на практике данные технологии применяются недостаточно. Такая ситуация, вероятнее всего, спровоцирована отсутствием достаточного количества профильных специалистов.

Литература:

1. Zadeh L.A. The concept of linguistic variable and its application to the adoption of the approximate solutions. - Moscow, Mir. 1976.
2. Leonenkov A. Fuzzy modeling in MATLAB environment and fuzzyTech. - SPb .: BHV-Petersburg, 2003. – P. 736.
3. Kruglov V.V., Dli M.I. Intelligent information systems: computer support systems, fuzzy logic and fuzzy inference. - M .: Publishing House Physical and mathematical literature. 2002. – P. 252.
4. Rothstein A.P., Shtovba S.D. Izvestiya RAN // Fuzzy multi-criteria analysis of the options for using pairwise comparisons. Theory and System upravleniya.- 2001.- No 3.- P.150-154.
5. Shtovba S.D. "Introduction to the theory of fuzzy sets and fuzzy logic" project [electronic resource]: <http://matlab.exponenta.ru/fuzzylogic/book1/>
6. Zadeh L. Information and Control // Fuzzy Sets. - 1965. - No 8. - P. 338-353.

15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION

Bezlyudna V.V.

Ph.D in Pedagogics, Associate Professor
of Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University (Ukraine, Uman)

PROFESSIONAL TRAINING OF FOREIGN LANGUAGES TEACHERS IN UKRAINE IN THE FIRST HALF OF XX CENTURY

Безлюдна В. В.

к.пед.н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА УЧИТЕЛІВ ІНОЗЕМНИХ МОВ В УКРАЇНІ У ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ ХХ СТОЛІТТЯ

The process of professional training of foreign languages teachers in the first half of the twentieth century is highlighted in the article. The studied period is marked by the establishment of some linguistic institutions (teacher and pedagogical institutes). Training of teachers was carried out by the principle of theory and practice unity, which created conditions for the formation of a new foreign language teacher education.

Ключові слова: лінгвістична освіта, професійна освіта, підготовка вчителів, іноземна мова.

У статті висвітлено процес професійної підготовки учителів іноземних мов у першій половині ХХ століття. Досліджуваний період відзначається створенням мережі лінгвістичних навчальних закладів (педагогічні і учительські інститути). Підготовка фахівців здійснювалася із дотримання принципу єдності теорії і практики, що створило передумови для формування нової іншомовної педагогічної освіти.

Keywords: linguistic education, professional education, teacher training, foreign language.

Суспільно-політичні процеси, які відбувалися в освітньому просторі України на початку ХХ ст. стосувалися змісту вищої та середньої освіти в цілому й іншомовної освіти зокрема і, безперечно, зумовлювали необхідність підготовки майбутніх учителів іноземних мов. Початок ХХ ст. особливим чином позначився на фаховій філологічній підготовці учителів іноземних мов через створення в Україні чітко структурованої мережі лінгвістичної освіти зі спеціалізованими закладами професійної освіти.

У науково-педагогічній літературі процес професійної підготовки учителів, зокрема учителів іноземних мов у першій половині ХХ століття у своїх працях досліджували такі вітчизняні науковці: А. Бондар, О. Мисечко, О. Околович, Л. Савченко та інші.

Відзначимо, що в Україні на початок ХХ ст. діяло сім учительських інститутів, створених на базі Харківського, Київського, Одеського університетів, у Глухові, Феодосії. Учительські інститути надавали суто практико-орієнтовану професійну освіту.

Єдиного підходу до викладання іноземних мов не було. Різні позиції та моделі університетської педагогічної й іншомовної підготовки включали можливість поєднання фундаментальної філологічної підготовки і професійних завдань, або ж передбачали, що наукова підготовка в університеті повинна стати основою психолого-педагогічної підготовки.

Підготовка учителів іноземних мов здійснювалася у педагогічних інститутах, педагогічних факультетах університетів, педагогічних курсах, до яких відносилися громадські і приватні вищі педагогічні школи (Ніжинський історико-філологічний інститут імені Н. Безбородька, Вищі жіночі курси в Одесі, Харківський інститут, жіночий Фребелівський дворічний педагогічний інститут в Києві). Це були приклади демократичного типу вищої педагогічної освіти, які орієнтували своїх слухачів здебільшого не на диплом, а на компенсацію своїх інтересів, потреб і можливостей. Випускники вищих навчальних закладів (ВНЗ) могли не лише розширити в цих закладах іншомовну освіту, але й поповнити педагогічні знання.

У 1902 році спеціальна комісія, створена на історико-філологічному факультеті Київського університету, переглянула навчальні плани й перебудувала структуру факультету, виділивши в ній п'ять відділень: філософське, слов'яно-російське, історичне, класичне й романо-германське. Вперше в системі вітчизняної університетської підготовки

було взято курс на професійну підготовку вчителів нових мов. Рівень професійної підготовки вчителів іноземних мов (класичних і романо-германських) було посилено з квітня 1904 року завдяки відновленню на історико-філологічних факультетах викладання педагогіки як обов'язкового предмета. У цей самий час було відкрито романо-германське відділення і в Харківському університеті [10, с. 24].

У 1909 році відділення романо-германських мов з'явилося також на історико-філологічному відділенні Київських вищих жіночих курсів. До викладання на курсах було запрошено професорів Університету св. Володимира. Правила й програма навчання, розклад лекцій, обсяг і порядок викладання були на курсах такі самі, як і в університеті. Згідно зі змінами, внесеними в навчальні плани курсів у 1911/1912 н. р., слухачкам романо-германського відділення періодично читали методики викладання іноземних мов. Тут також було відкрито французьку й німецьку семінарії, де майбутні вчительки протягом двох років могли практично готуватися до викладання мов [там само].

Подальшому розвитку педагогічної підготовки майбутніх учителів іноземних мов сприяв проект реформування педагогічних навчальних закладів (1919), розроблений спеціальною комісією, до складу якої ввійшли відомий учений, педагог-методист О. Музиченко і директор Київського учительського інституту К. Щербина, рекомендації передбачали реорганізацію вчительських інститутів у педагогічні інститути з чотирирічним терміном навчання.

В Україні ставлення до іноземних мов починає змінюватися з другої половини 20-х років у зв'язку з початком активної індустріалізації країни, налагодженням економічних зв'язків із зарубіжжям, виникненням потреби у вивченні світових досягнень у різних галузях науки і техніки. Необхідність опанування новітніми технологіями, завезеними з-за кордону, потреба в ознайомленні з технічною літературою змушувала до вивчення іноземних мов. Щоб покращити рівень володіння майбутніми фахівцями рівень володіння іноземною мовою, з 1926/27 навчального року вона вводилася у навчальні програми всіх вузів України як обов'язкова навчальна дисципліна [6, с.165].

У ці ж роки, на думку О. Мисечко, в Інститутах народної освіти (ІНО) і відділеннях так званих "чужоземних" мов розпочалося викладання курсу методики майбутнім учителям іноземних мов. Тоді цей курс у різних ІНО мав різноманітні назви: "Методика викладання німецької/французької мови" (Одеський ІНО), "Практичні питання викладання мови й літератури" (Харківський ІНО), "Методика викладання мови та письменства" (Київський ІНО), "Методика і шкільна практика" (робфак Київського ІНО). Переважаючою формою викладу матеріалу були лекції та у деяких випадках практичні заняття (семінари). Викладався курс протягом останнього року навчання.

В цілому ж, в основу організації системи педагогічної освіти в Україні було закладене уявлення до неї як про систему виключно вищої школи. З 1921 році в неї входили: 1) Вищі 3-річні педагогічні курси; 2) ІНО з трьома основними факультетами. У 30-ті рр. ХХ ст. на його базі було утворено Харківський педагогічний інститут іноземних мов. Також у той час було відкрито відділення іноземних мов у Харківському ІНО.

Про теоретичні й практичні задачі тогочасної методичної підготовки вчителів іноземної мови свідчить, запроваджена приблизно наприкінці 20-х років минулого століття "Програма з методики викладання англійської мови та граматики" Херсонських державних курсів чужоземних мов (І триместр – методична підготовка; ІІ триместр – практична підготовка (шкільна практика); на ІІІ триместрі заняття носили виключно практичний характер і головні риси полягали в обміркуванні відвіданих лекцій, проведення лекцій і колективне їх обміркування, читанні рефератів, усних і письмових на загальні і окремі теми методики викладання чужих мов, що передбачало користування чужоземною літературою з цієї галузі) [6].

Черговий поштовх у підготовці майбутніх учителів іноземних мов дала Постанова ЦК ВКП (б) від 6 вересня 1929 року «Про вивчення іноземних мов активістами-партійцями», яка внесла зміни стосовно іноземних мов у державній політиці. У цій постанові

підкреслювалося, що «необхідно організувати перепідготовку і розширити підготовку викладачів чужоземних мов (у першу чергу англійської і німецької)». Зокрема перед державними видавництвами ставилося завдання посилення видання словників, підручників, самовчителів, хрестоматій з іноземних мов, пристосованих до потреб певних спеціальностей, тобто термінологічно орієнтованих на певну наукову чи народногосподарчу галузь [2, с. 249].

Проте глибоких змін у володінні іноземними мовами серед студентства і молодих спеціалістів не відбулося. Тому ситуація з іншомовною підготовкою викликала серйозну стурбованість як у органів політичного керівництва, так і в керівників освітньою галуззю.

Однією з основних причин такої ситуації була відсутність навчальних закладів для підготовки викладацьких кадрів за цим фахом. Невідкладним стало вирішення питання про організацію єдиної системи іншомовної освіти в УСРР і створення мережі лінгвістичних навчальних закладів, що забезпечували б професійну підготовку відповідних педагогічних кадрів. Тому Народним комісаріатом освіти (НКО) на чолі з М. Скрипником у травні 1930 року було прийняте рішення про утворення педагогічної школи «спеціального призначення» – інституту чужоземних мов.

На засіданні Колегії НКО 31 травня 1930 року було розглянуто проект системи лінгвістичної освіти УСРР, на чолі якої мав постати перший в республіці інститут іноземних мов, що отримав назву Український інститут лінгвістичної освіти – УІЛО. Його призначення полягало в підготовці "високо кваліфікованих викладачів чужоземних мов та літератури національних меншостей УСРР для радянських вишів і технікумів та перекладачів науково-технічних і художньо-літературних творів, які на базі відповідної загальноосвітньої та фахової наукової підготовки набули глибоких теоретичних та науково-практичних знань з однієї фахової мови та літератури і щонайменш з однієї додаткової та опанували обидві мови практично, одну з них – досконало" [9, арк. 126].

Діяльність інституту мала здійснюватися в двох площинах – науково-практичній і науково-теоретичній. Науково-практична діяльність охоплювала підготовку викладачів чужоземних мов і літератур для вищої школи, робітфаків, технікумів, курсів, викладачів мов та літератур національних меншостей УСРР для вищого й середнього ступенів шкільної мережі, а також науково підготовлених перекладачів. Науково-теоретична діяльність полягала в підготовці аспірантів, наукових робітників та дослідників у галузях: "а) мовознавства – спеціального щодо окремих спеціальних мов та мов меншостей і порівняльного щодо споріднених мов; б) історії літератур, особливо новітніх течій, спеціально щодо окремих чужоземних літератур та літератур меншостей, порівняльної літературної критики; в) методики наукових перекладів на рідну мову та мови національних меншостей, та з рідної на чужу мову; д) налагодження наукових та практичних, економічних і культурних зв'язків із закордоном" [там само].

Попри короткий термін існування (1930-1935) Український інститут лінгвістичної освіти зіграв незаперечно важливу роль у формуванні в УСРР таких напрямів професійної освіти, як підготовка перекладачів, іншомовних філологів та викладачів/учителів іноземних мов. Він став природним експериментальним майданчиком для апробації змісту й методики навчання іншомовних філологів, дав поштовх до створення в Україні цілої мережі педагогічних інститутів іноземних мов [5, с. 32].

В 1933 році УІЛО було переведено до Харкова. Український інститут лінгвістичної освіти став називатися Харківським педагогічним інститутом іноземних мов. У той час він готував також і перекладачів на спеціальному перекладацькому відділенні. Протягом роботи інституту в ньому було створено 13 кафедр: кафедра мовознавства, історії та географії, сучасної англійської мови, сучасної французької мови, сучасної німецької мови, кафедри англійської, німецької й французької філології, кафедра методики, педагогіки і психології, кафедра перекладу, кафедра другої іноземної мови, кафедра літератури. Як один із провідних інститутів іноземних мов на Україні, він відіграв велику роль у комплектуванні кадрами

ряду інших закладів з викладанням іноземних мов, які в цей час були відкриті на Україні – в Одесі, Дніпропетровську, Луганську, Кременчуці та ін.

Проблема відповідного кадрового забезпечення цих закладів стала важливою частиною процесу реорганізації педагогічної освіти в Україні, що стало поштовхом для створення професійної лінгвістичної освіти – складовою більш загального завдання побудови системи вищої освіти. З огляду на зростання практичного й ідеологічного вивчення іноземних мов задоволення цієї освітньої потреби було враховане Наркомосом у рішенні про утворення педагогічної школи так званого «спеціального призначення» – інституту чужоземних мов [9, арк. 39].

На черговому засіданні Колегії Наркомсу була заслухана доповідь лектора інституту марсизму-ленінізму І. Сияка про систему лінгвістичної освіти УСРР з поданням проекту цієї системи, де були запропоновані першочергові заходи з організації лінгвістичної освіти та навчальні заклади, які мали входити до складу цієї системи [6, с. 193].

Навчальний процес в лінгвістичному інституті будувався на загальній для всіх педагогічних навчальних закладів основі поєднання теорії і практики. Основною формою теоретичних занять були лекції. Організація вивчення мов здійснювалося з використанням популярного на той час комбінованого методу та лабораторно-бригадної форми роботи, що передбачало високий ступінь самостійної роботи студентів і постійну допомогу й контроль над поточною роботою з боку керівників груп. Значну частку навчального процесу в лінгвістичних навчальних закладах становила виробнича практика. Вона охоплювала такі види діяльності, як безпосередньо трудова діяльність (політехнічна практика), професійна (педагогічна, фахова практика) і громадсько-політична (політико-освітня практика) [7].

Згідно з постановою ЦК ВКП(б) від 25 серпня 1932 року «Про навчальні програми і режим в початковій і середній школі», у якій вперше було заявлено про необхідність забезпечення знання однієї іноземної мови кожним, хто закінчує середню школу, потреба у вчителях іноземних мов різко зросла. У лінгвістичних навчальних закладах була посилена робота по складанню сталих навчальних планів, ліквідації багатопредметності, підвищенню загальнотеоретичної і спеціальної підготовки фахівців, упорядкуванню виробничої практики. У змісті професійної підготовки вчителя відбувалися ті ж процеси, що в цілому характеризували тогочасну освітню парадигму як соціально-спрямовану, авторитарно-директивну, суворо контрольовану державою і прагматичну: ідеологізація змісту освіти, активна політехнізація підготовки педагогічних кадрів, педагогізація професійної підготовки вчителя.

Проте внутрішньополітичні події в країні внесли у ці плани свої корективи. Зокрема, в результаті уніфікації з початку 30-х років освітніх систем різних республік Радянського Союзу в Україні з 1933 року була поновлена діяльність університетів, перед якими ставилося завдання підготовки висококваліфікованих спеціалістів з загальнонаукових дисциплін, а також педагогів. Відкритий при літературно-лінгвістичному факультеті Київського державного університету романо-германський відділ був долучений до підготовки вчителів іноземних мов для старших класів середньої школи.

Через звинувачення у контрреволюційній діяльності, надмірній «зверненості на Захід» Український інститут лінгвістичної освіти було реформовано і переведено в 1934 році до м. Харкова, де він продовжував існувати вже не в статусі провідного республіканського закладу вищої лінгвістичної освіти, а як Харківський педагогічний інститут іноземних мов. У 1936 році при Харківському педагогічному інституті був організований Харківський учительський інститут іноземних мов для підготовки вчителів V-VII класів. Лінгвістичні технікуми поступово зникли з освітнього поля України. Натомість відкрився ще один педагогічний інститут іноземних мов у м. Дніпропетровську. У результаті згорання в державі політики сприяння національному розвитку різних етносів було розформовано Одеський німецький педагогічний інститут (1938), на базі якого був утворений Одеський інститут іноземних мов.

Створення в структурі вищої педагогічної освіти самостійних педагогічних і учительських інститутів іноземних мов дало вагомий поштовх до подальшої розробки

специфічного саме для іншомовної професійної школи змісту освіти. До кінця 1930-х років у ньому були здійснені певні інновації, які закріпилися у базовій фаховій освіті: 1) відбувся поділ усього практичного курсу вивчення іноземної мови на окремі аспекти: фонетику, граматику, практику мовлення; 2) вперше були виділені як окремі навчальні курси лексикологія та стилістика; 3) вперше з'явився навчальний предмет під назвою «Країна, мова якої вивчається» (а не просто географія чи економіка цієї країни, як це було до того); 4) як прояв загальної тенденції до звуження спеціалізації професійної освіти з програми підготовки вчителів іноземних мов була видалена латинська мова й обов'язкова друга (додаткова) іноземна мова. Вивчення другої мови допускалося лише як факультативної дисципліни [там само].

1936 рік став роком заснування вчительського інституту при Харківському педагогічному інституті іноземних мов, який готував вчителів німецької, французької та англійської мов для 5–7 класів. Він працював 10 років і був ліквідований у 1946 році. Також у 1936 році в Харкові був відкритий вечірній інститут для вчителів, які не мали вищої освіти. Вечірній, заочний та інститут підвищення кваліфікації проводили роботу на консультаційних пунктах у сесії та міжсесійний час.

Проте у постанові РНК СРСР і ЦК ВКП (б) від 23 червня 1936 року «Про роботу вищих учбових закладів і про керівництво вищою школою» відзначалося, що стан підготовки кадрів у вищій школі все ще лишався незадовільним. Підкреслювалося, що при організації нових ВНЗ (серед яких було кілька інститутів іноземних мов) нерідко випускалася з уваги найважливіша умова їх роботи – забезпечення відповідними науковими кадрами, лабораторіями, кабінетами, що відображалось на рівні навчання [4, с. 695].

Як засвідчує аналіз історичних даних, процес підготовки наукових кадрів для вищих шкіл з іноземної філології набрав більш організованого характеру лише у 1937 році, коли була заснована аспірантура в ХПІМ. Наступним серйозним кроком у цьому напрямку стало розпорядження РНК СРСР у 1940 році, коли вперше був затверджений план прийому 10 осіб до аспірантури з іноземної мови при Львівському та Київському державних університетах.

У період Великої Вітчизняної війни позитивні зрушення, що відбувалися в організації підготовки вчителів-філологів у ВНЗу впродовж 40-х років ХХ ст., були призупинені. Однак внаслідок загрози окупації території України, більшість вищих шкіл було евакуйована, прийом студентів на 1941–1942 навчальний рік у багатьох вузах не проводився.

Дніпропетровський і Одеський педагогічні інститути та Харківський учительський інститут іноземних мов тимчасово були закриті. Свою діяльність в умовах евакуації продовжував лише Харківський педагогічний інститут іноземних мов (ХПІМ). В квітні 1944 році поновив свою діяльність Одеський педагогічний інститут іноземних мов (ОПІМ).

У роки повоєнного відновлення життєдіяльності країни в Україні продовжувалася організаційна розбудова системи професійної іншомовної освіти з метою забезпечення зростаючих потреб у підготовці вчителів іноземних мов. Події воєнних років показали, що рівень знань іноземних мов українцями виявився недостатнім. Відкрилися Київський педінститут іноземних мов, учительські інститути іноземних мов у Житомирі та Білій Церкві (пізніше перенесений до Горлівки), відділення іноземних мов учительських інститутів при педагогічних інститутах, факультети іноземних мов у педінститутах. Розширювалися можливості заочного навчання [8, с. 30].

Після поновлення діяльності вищих шкіл, настав час для розвитку мережі педагогічних закладів з метою підготовки вчителів для середніх шкіл. З цією метою, у 1945 році поновлювалася припинена війною робота трирічних курсів іноземних мов у Харкові, Києві та Одесі. Зокрема, зростала роль заочної форми навчання, оскільки у повоєнний час багатьом учителям доводилося отримувати освіту паралельно з викладацькою діяльністю. Заочна підготовка вчителів здійснювалася у в ОПІМ та ХДПІМ за спеціальностями «Англійська мова», «Німецька мова» та «Французька мова» [3, арк.138.].

Основні напрями поліпшення підготовки вчительських кадрів визначили: постанови Міністерства освіти СРСР «Про покращення підготовки вчителів» (20 серпня 1945 р.).

Здійснювати її дозволялося педагогічним та вчительським інститутам, педагогічним училищам [1]; «Про поліпшення викладання іноземних мов у середній школі» (4 жовтня 1947 р.) зобов'язувала «докорінно поліпшити» викладання мов у середніх школах, забезпечити до 1949/1950 н. р. обов'язкове викладання в усіх середніх школах однієї з іноземних мов, розширити викладання англійської і французької мов, крім того, вперше в історії радянської школи розпочиналося вивчення іспанської мови. В організації професійної освіти вчителів іноземних мов постанови спонукали до негайного збільшення кількості й покращення якості підготовлених кваліфікованих педагогів, суттєвого розширення мережі професійних освітніх закладів, введення в них нової спеціальності «Іспанська мова».

Отже, перша половина XX ст. – визначальний період у розвитку професійної підготовки вчителів іноземних мов в Україні, коли іншомовна освіта стає однією з основних державних проблем, стан вирішення якої визначається рядом прийнятих постанов, спрямованих на поліпшення підготовки вчительських кадрів, зокрема учителів іноземних мов. Досліджуваний період відзначається створенням мережі лінгвістичних навчальних закладів (педагогічні і учительські інститути). Підготовка фахівців здійснюється із дотримання принципу єдності теорії і практики, що створило передумови для формування нової іншомовної педагогічної освіти.

Література:

1. Бондар А. Розвиток суспільного виховання в Українській РСР (1917 – 1967) / Андрій Бондар. – К. : Вид. Київського ун-ту, 1968. – 227 с.
2. Директивы ВКП (б) по вопросам просвещения. – М.-Л. : ОГИЗ, 1931. – 495с.
3. Доповідна записка заступника міністра освіти УРСР О. Руська заступнику Голови Ради Міністрів Української РСР про хід виконання постанови Ради Міністрів УРСР № 2038 від 31/ X – 47 р. «Про поліпшення викладання іноземних мов у середній школах Української РСР», 25 січня 1949 р. – ЦДАВОВ України, ф. 2, оп. 7, спр. 9548, арк.
4. Культурне будівництво в Українській РСР. Найважливіші рішення КП і Радянського уряду (1917-1959 рр.) : збірник документів : В 2 т. – К. : Державне видавництво політичної літератури УРСР, 1960.
5. Мисечко О. З історії УІЛО – першого спеціалізованого навчального закладу професійної іншомовної освіти в Україні / О.Є.Мисечко // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка . – 2013. – Вип. 1. –С. 30–35. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VZhDU_2013_1_9.
6. Мисечко О. Формування системи фахової підготовки вчителя іноземної мови у педагогічних навчальних закладах України (початок XX ст. – початок 1960-х рр.) : монографія / О.Є.Мисечко ; Житомир. держ. ун-т ім. І.Франка. – Житомир : Полісся, 2008. – 527 с.
7. Мисечко О. Становлення професійної підготовки вчителя іноземної мови в Україні як системи / О.Мисечко // Історико-педагогічний альманах. - 2008. – Вип. 1. – С. 28–34. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ipa_2008_1_7.
8. Околович О. Підготовка вчителя іноземної мови у вищих педагогічних навчальних закладах України (друга половина XX – початок XXI століття) : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 / О.В.Околович ; Дрогоб. держ. пед. ун-т ім. І. Франка. – Дрогобич, 2014.
9. Протоколи засідань Підготовчої комісії РНК УРСР, колеґії НКВС, НКО, НКЮ, НКПраці УРСР та матеріали до них, 10 травня-12 вересня 1930 р. – ЦДАВО України, ф. 1, оп.б, спр. 41, 139 арк.
10. Савченко Л.М. Проблеми у підготовці вчителів іноземної мови у педагогічних вузах // Проблеми вищої педагогічної освіти у світлі рішень 11 Всеукраїнського з'їзду працівників освіти. Матеріали Всеукраїнської науковопрактичної конференції. – Ч. 4. – К., 2001. – С. 24–26.

Bodrova Tetiana

Ph.D., Associate Professor,

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

A MUSICAL WORK IN THE CONTEXT OF FUTURE MUSIC TEACHER'S PERFORMANCE ACTIVITY

Бодрова Тетяна

канд. пед. наук, доцент

НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, м. Київ)

МУЗИЧНИЙ ТВІР В КОНТЕКСТІ ВИКОНАВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ВЧИТЕЛЯ МУЗИКИ

The article devoted to understanding of artistically-pedagogical interpretation of any music composition as one of the elements in the way of preparing of future Music teachers; the scientific-methodical analysis of investigated categories is given; actuality of studying of problem artistic and pedagogical factors co-operation for speciality Music Art is described.

Key words: professional teaching, performance activity, a piece of music, artistically-pedagogical interpretation, performance-pedagogical competence.

У статті розглянуто особливості художнього розуміння та виконавської інтерпретації музичного твору як елементу фахової підготовки педагогів-музикантів. Автором здійснено науково-методичний аналіз досліджуваних категорій, доведено актуальність вивчення проблеми взаємодії художніх та педагогічних чинників виконавської діяльності студентів університету освітнього напрямку "Музичне мистецтво".

Ключові слова: фахова підготовка, виконавська діяльність, музичний твір, художньо-педагогічна інтерпретація, виконавсько-педагогічна компетентність.

У «Концепції загальної мистецької освіти» зазначається, що мистецтво як універсальний засіб особистісного розвитку має унікальні можливості впливу на дитину, виявлення її індивідуальних здібностей, формування різнобічних естетичних потреб та інтересів. Мистецтво демонструє здатність надзвичайно коректно формувати особистісно-ціннісне ставлення до дійсності, розвивати естетичну свідомість, загальнокультурну і художню компетентність, здатність до самореалізації, потребу в духовному самовдосконаленні [1].

Успішність практичної реалізації запропонованої освітньої моделі в змісті шкільного курсу "Музичне мистецтво", що ґрунтується на принципах гуманістичної педагогіки, залежить від рівня фахової підготовки вчителів відповідного профілю. У зв'язку з цим освітня галузь «Мистецтво» висуває до майбутніх педагогів-музикантів серйозні вимоги, пов'язані з формуванням у фахівців таких якостей як естетичний смак, здатність до художнього розуміння музичних творів, високі виконавські можливості. Вчитель має бути підготовлений до формування в учнів музичної культури у процесі сприймання, інтерпретації, оцінювання та виконання ними творів мистецтва через систему ключових, міжпредметних естетичних і предметних мистецьких компетентностей.

Важливою складовою фахової підготовки педагога-музиканта як випускника педагогічного університету є виконавсько-педагогічна компетентність, що передбачає наявність музично-педагогічних знань, володіння художньо-педагогічними уміньми та виконавськими навичками, необхідними для реалізації мистецько-освітніх завдань.

Попри значну кількість наукових розробок, що розкривають сутність та механізми музично-виконавських дій студентів (О.Андрейко, О.Горбенко, Л.Гусейнова, Н.Жукова, Н.Згурська, В.Крицький, М.Михаськова, Н.Мозгальова, Г.Саїк, Н.Цюлюпа, О.Щербініна), досі не з'ясовано змістові та операціональні моменти більш складного виду діяльності – художньо-педагогічної, що спрямована на розуміння художнього твору не тільки як предмету музичного виконавства, але й як засобу навчання і виховання учнів.

З огляду на вищезазначене, актуальною вбачається проблема висвітлення у статті ролі художньо-педагогічних аспектів розуміння й виконавської інтерпретації музичних творів, з'ясування шляхів їх практичного утілення в підготовці майбутніх учителів музики.

У процесі розвитку музично-педагогічної освіти склалася певна система інструментальної, вокальної, диригентсько-хорової підготовки учителів музики, що відрізняється від підготовки музикантів-виконавців у мистецьких ВНЗ. Це зумовлено різними цілями та завданнями майбутньої практичної діяльності фахівців. Якщо головною метою діяльності музиканта-виконавця є концертне представлення твору і найповніше розкриття перед слухачами його художнього змісту, то перед вчителем постає двоєдина мета, пов'язана з формуванням засобами цього твору музичної культури учнів, їх ціннісних орієнтацій.

У музичній педагогіці накопичено значний досвід вирішення проблем виконавської діяльності майбутніх учителів музичного мистецтва. Зокрема, ученими розглянуто питання формування виконавських умінь (І.Гринчук, В.Крицький, Є.Куришев, В.Муцмахер), виконавської майстерності (М.Давидов, І.Мостова, Т.Юник), індивідуального стилю

виконавської діяльності та розвитку виконавських якостей студентів (Є.Йоркіна, Є.Скрипкіна), їх музично-педагогічної та виконавської культури (С.Єгорова, Н.Згурська, В.Мішеченко, С.Деніжна). Однак, попри наявності вагомого наукового доробку в зазначеній сфері, слід констатувати, що організаційно-методичним аспектам навчально-виховної роботи з учнями засобами виконавської діяльності приділено недостатню увагу.

Дослідження мистецтвознавців засвідчують, що музичне виконавство – єдиний засіб, за допомогою якого музика матеріалізується в об'єктивній (звуковій) реальності, виявляється у своєму видовому, стилістичному і жанровому розмаїтті, стає об'єктом сприймання і почуттєво-емоційного переживання, виконує притаманні їй соціально-освітні функції (Н.Жайворонок, М.Каган, О.Лосєв, Л.Мазель). Цей феномен вивчали філософи античності й середньовіччя, аналізували теоретики музики і музиканти-практики доби класицизму і романтизму, дослідники різних гуманітарних наук XX – початку XXI ст. Сьогодні зусилля науковців спрямовуються на осмислення музичного виконавства як художньо-творчої діяльності (В.Белікова, О.Бодіна, М.Каган), як процесу інтерпретації музичних творів (Є. Губенко, А. Іваницький, Н.Корихалова, П.Круль, О.Маркова, В.Москаленко), а також розглядаються в контексті проблем становлення виконавських шкіл та окремих творчих колективів (Н.Гуральник, П.Ковалик та інші).

Окремий напрям осмислення музичного виконавства складають музично-педагогічні праці, в яких обґрунтовуються теоретико-методологічні засади навчання співу, гри на різних інструментах, диригуванню (Л. Баренбойм, М. Давидов, К. Ігумнов, Л. Гінзбург, Г. Коган, І. Мусін). Дослідники розглядають виконавство як вид людської діяльності, художньо-творчий процес, зумовлений стильовими, жанровими, художньо-виражальними, формотворчими чи техніко-виконавськими чинниками.

У виконавській підготовці фахівців основною категорією і предметом художньої-педагогічної діяльності виступає музичний твір. З позицій сучасного музикознавства та філософії це поняття має глибокий, багатогранний, проблемно-дискусивний зміст (М.Бердяєв, Р.Інгарден, Ю.Кочнев, О.Лосєв, І.Суханцева, М.Хайдеггер), що розглядається вченими у ракурсах знакового предмету, інформаційного повідомлення, перцептивного процесу, продукту когнітивної активності тощо.. Виходячи з того, що музика вважається особливим продуктом творчої діяльності людини і пов'язана зі створенням художніх образів-ідей, музичний твір можна трактувати як ідеальний феномен, кінцевий продукт творчості.

Так, С.Шип, узагальнюючи позиції відомих мистецтвознавців А.Мухи, Н.Корихалової, В.Москаленко, Н.Герасимової-Персидської вважає, що музичний твір – це як ідеальна, так і фізично-реальна звукова форма із властивим їй узагальненим сенсом, збережена в колективній пам'яті (культурній традиції), що впливає на індивідуальне уявлення людей, а також ідеальна модель інтонаційних дій, створена композитором, аранжувальником, музикантом-виконавцем. Саме такий універсальний мистецький феномен, створений, сприйнятий і усвідомлений в контексті конкретних обставин місця, часу, соціуму, етносу та подій, слугує основою для співу, гри на інструменті, диригування [2, с. 12–13].

Поділяючи позицію дослідників процесу фахової підготовки педагогів-музикантів щодо необхідності здійснення гармонічного взаємоузгодження теоретичної та практичної складових у музично-виконавських діях учителя, ми акцентуємо увагу на існуванні суперечності між педагогічними та спеціальними мистецькими функціями його досвіду, що знаходять прояв у недостатньо розвинутій здатності студентів переносити музично-виконавські уміння у сферу його безпосередньої практичної роботи (О.Горбенко, Л.Гусейнова, Г.Ніколаї, Н.Цюлюпа).

У такому разі, розглядаючи музично-виконавську діяльність майбутніх педагогів-музикантів у контексті виробничих ситуацій, слушно тлумачити її як *виконавсько-педагогічну*, що, з одного боку, синтезує продуктивні характеристики педагогічних дій вчителя, а з іншого, відображає специфічні мистецькі якості особистості, в тому числі здатність до адекватної художньої інтерпретації.

Метою досліджуваної діяльності є не тільки створення майбутнім педагогом-музикантом виразного, адекватного художнього образу твору (на акцентує увагу Петько Л.В. [3]), але й оволодіння методикою його застосування в залежності від поставлених навчально-виховних задач. Важливо, аби сутнісні ознаки і властивості, що характеризують музику як вид мистецтва, а також унікальність музичного змісту та форми конкретного твору стали основою для розробки яскравих і продуктивних методів музичного навчання, забезпечили б активне формування інтересу студентів до організації пізнавальної та виконавської діяльності учнів.

Результати наукових досліджень засвідчують, що оптимізація фахової підготовки майбутніх учителів залежить від міри «педагогізації» спеціальних, в тому числі музично-виконавських, дисциплін, від надання сталої спрямованості їх змісту на майбутню професію. Лише за таких педагогічних умов сформовані у студентів виконавські уміння з постановки голосу, гри на інструменті, вокально-хорової роботи стануть реальним механізмом розвитку їх творчого потенціалу та педагогічної майстерності (Г.Падалка, О.Щолокова, О.Ростовський, О.Олексюк).

Із вищезазначених педагогічних позицій вбачається правомірним і розуміння музично-виконавської підготовки студентів як системно-інтегрованого явища, що характеризується позитивною установкою на виконавську діяльність, загальною та спеціальною освіченістю, виконавською культурою і виконавськими якостями, що продуктивно реалізуються в музичній діяльності.

Майбутнім педагогам як музикантам-виконавцям під час навчальної та виробничої практик потрібно глибоко зрозуміти специфіку виконавсько-педагогічної діяльності та вміти зреалізувати її у власних діях. Так, практикантам при моделюванні педагогічних ситуацій та підготовці до уроку важливо орієнтуватись в системі виконавсько-педагогічних дій, що охоплюють: усвідомлюваний процес побудови власної виконавської концепції; дії, спрямовані на її реалізацію, в тому числі створення виконавської трактовки в «живому» звучанні; розробку «методичного супроводу» до музичного твору (розробку навчальних, виховних та розвивальних завдань, проектування та практичну реалізацію спроектованих ситуацій, аналіз труднощів розуміння та виконання музичного матеріалу учнями тощо).

Отже, музично-виконавська діяльність майбутнього учителя музики розглядається як система художнього особистісно-фахового розвитку і, в той же час, як процес набуття практичних виконавських знань, умінь, навичок, способів дій, необхідних для виконання своєї професійної ролі. Можна зробити висновок, що з метою здійснення навчально-виховних впливів на учнів засобами музичного мистецтва у майбутнього педагога має бути сформовано цілісний комплекс фахових компетентностей, серед яких конче необхідним вбачається здатність до адекватної інтерпретації музичного твору зі збереженням балансу художнього та методичного компонентів.

Література:

1. Масол Л.М. Загальна мистецька освіта: теорія і практика: монографія / Л.М.Масол. – К. : Промінь, 2006. – 432 с.
2. Шип С.В. Что такое музыкальное произведение // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П.Драгоманова. Серія 14. Теорія і методика мистецької освіти: Збірник наукових праць. – Вип.18 (23) / С.В.Шип. – К. : НПУ ім. М.П.Драгоманова, 2015. – С. 8–13.
3. Петько Л.В. Формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету для студентів спеціальності «Музичне мистецтво» (на прикладі вірша Мері Ховітт «Павук і Муха») // Л.В.Петько // Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Педагогічні науки: зб. наук. пр. – Вип. 1. – Бердянськ : ФО-П Ткачук О.В., 2016. – 184–190.
4. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/10075>

Guseinov R.D.,

Candidate of Pedagogical Sciences, Docent,

Kotova I.B.,

Doctor of Psychology, Professor,

Nedbaev D.N.,

Candidate of Psychological Science, Docent

Armavir social-psychological institute, Russia

GENDER DIFFERENCES OF PROFESSIONAL AND LIFE PROJECTS OF HIGH SCHOOL STUDENTS

Гусейнов Р.Д.,

кандидат педагогических наук, доцент

Котова И. Б.,

доктор психологических наук, профессор

Недбаев Д.Н.,

кандидат психологических наук, доцент

Армавирский социально-психологический институт, Россия

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ И ЖИЗНЕННЫХ ПРОЕКТОВ СТУДЕНТОВ ВУЗА

The results of empirical research are presented in the article. The priority for girls of private sphere and interpersonal relationships is fixed, which is found in a higher assessment of the effectiveness of vital projects. Boys prefer projects that are related to the sphere of professional activity. The authors of the article believe that the construction of professional and life projects makes human life more predictable, orderly and stable. Gender project's vector reduces the level of personal anxiety caused by the influence of gender stereotypes, optimizes the flow of vital resources and prevents mental disorders.

Keywords: *gender, characteristics, students, psychological gender, masculinity, femininity, identity, psychodiagnostic examination, life projects, freedom of action, gender, experience, parental projects, success, feasibility assessment, vital interests.*

В статье представлены результаты проведенного эмпирического исследования. Зафиксирована приоритетность для девушек сферы частной жизни и межличностных отношений, которая обнаружилась в более высокой оценке ими результативности жизненных проектов. Юноши предпочитают проекты, которые связаны со сферой профессиональной деятельности. Авторы статьи считают, что построение профессиональных и жизненных проектов делает жизнь человека более предсказуемой, упорядоченной и стабильной. Гендерный вектор проектов способствует снижению уровня личностной тревожности, обусловленной действием гендерных стереотипов, оптимизирует расход жизненных ресурсов и предотвращает появление психических нарушений.

Ключевые слова: *гендер, характеристики, студенты, психологический пол, маскулинность, феминность, личность, психодиагностическое обследование, жизненные проекты, свобода, действия, гендерная принадлежность, жизненный опыт, родительские проекты, успех, оценка реализуемость, жизненные интересы.*

В психологии имеются научные данные о гендерной дифференциации сфер жизненных интересов человека. Полученные в процессе нашего исследования результаты, не противоречат сложившимся представлениям [3, 4,7]. Нами зафиксирована приоритетность для девушек сферы частной жизни и межличностных отношений, Она обнаружилась в более высокой оценке ими результативности жизненных проектов. Эффективным для них представляется проектирование отношений с родными, близкими и друзьями, отдыха, развлечений и других сфер жизни. Несколько иное отношение обнаружилось у представителей маскулинной выборки. Юноши результативными считают проекты, которые дают человеку максимальный успех в жизни. Такой успех для них связан, в первую очередь, со сферой трудовой, профессиональной деятельности. Обеспечивая материальное благополучие и социальное признание, профессиональные проекты дают возможность наиболее действенно использовать личностные ресурсы [2]. Данный результат соответствует оформленным в обществе стереотипам, в соответствии с которыми мужчина выступает основным добытчиком благосостояния для семьи, а женщина – хранительницей домашнего

очага. Он также коррелирует с научными представлениями, в соответствии с которыми мужчина олицетворяет собой наиболее активную часть общества, стремящуюся преодолевать возникающие трудности, а женщина – с пассивностью, с защищённостью, вовлечённостью в жизнь своей семьи.

Согласно полученным результатам, для маскулинных юношей, кроме доминантных по численности проектов в сфере труда и образования, оказались распространёнными проекты, связанные с социальной активностью, которая интерпретируется юношами как одна из возможностей достичь известности и социального признания.

Для фемининных девушек наиболее типичными целями построения профессиональных и жизненных проектов выступили цели самореализации личности, которые касаются здоровья, гедонистических эмоций, личного удовлетворения. Для маскулинных юношей наиболее значимыми целями, увязанными с профессиональными и жизненными проектами, выступили цели самореализации, достижения материального благополучия и социального признания. Установлено, что построение проектов жизни представляет для них ценность тогда, когда позволяет больше проявить себя, свои способности, обозначить имеющиеся ресурсы и получить за это достойное вознаграждение [1].

Разрабатывая проекты своей жизни, юноши проявляют склонность к тому, чтобы сразу очерчивать их общие контуры, а потом, постепенно, по мере возникновения необходимости конкретизировать детали. Для них свойственно стремление увидеть весь проект от начала до конца с тем, чтобы иметь общий план действий, позволяющий распределить ресурсы для достижения намеченных результатов. Они в значительной мере ориентированы на достижение значимого результата, не считаясь с потерями. Мы считаем, что подобная стратегия построения профессиональных и жизненных проектов характерна маскулинному типу поведения, предполагающему быстрый захват и распространение своего влияния.

Девушки выстраивая свои профессиональные и жизненные проекты, в большей степени стремятся видеть как можно больше деталей, характеризующих продвижение к намеченной цели. Разрабатывая проекты, они желают убедиться в том, что каждое их действие опирается на просчитанные шаги. Как было установлено, девушки хотят быть точно уверенными, что каждый этап их работы над проектом будет результативным, а приложенные усилия приведут к достижению задуманной цели. Такая стратегия построения профессиональных и жизненных проектов, по нашему мнению, свойственна феминному типу поведения, предполагающему разумную осторожность, постепенность действий, стремление сэкономить и разумно использовать имеющиеся жизненные ресурсы. Феминный признак связан с ориентацией на медленное построение проектов. Он предусматривает осторожное, продуманное продвижение в их реализации. Маскулинному признаку, наоборот, медленная работа над проектами свойственна с меньшей вероятностью.

Представители обоих гендерных групп демонстрируют также некоторые несовпадения позиций в отношении качеств личности автора, способствующих и препятствующих построению Проектов. Содержательный анализ полученного распределения оценок качеств личности, влияющих на успешность его проектов, показал, что по гендерному признаку различия прослеживаются только по волевому самоконтролю. Юноши с выраженным маскулинным признаком относятся к проектам как к высоко значимым действиям. В силу этого, они предрасположены к максимальной затрате всех своих ресурсов. Для феминных девушек характерно обнаружение тенденции к несколько иному пониманию роли качеств личности в достижении успешного построения профессиональных и жизненных Проектов. Многие девушки рассматривают волевой самоконтроль как качество, требующее слишком значительных энергетических затрат. С их точки зрения, автономной энергоёмкостью обладают такие качества личности как уверенность в себе, мотивация достижения и низкая личностная тревожность, которые, «подпитывая» человека, позволяют ему органично «встроить» практику построения

проектов в течение повседневной жизни. С этой же точки зрения, оценивается ими и качество мягкосердечности. Позволяя выстраивать взаимоотношения с окружающими людьми, данное качество, по их мнению, в минимальной степени препятствует построению профессиональных и жизненных проектов. В большей степени этому, как отмечали многие испытуемые, способствуют качества тревожности, импульсивности, напряжённости и конформизма.

Выявлено, что представители феминной и маскулинной выборок не обладают единством в определении приоритетности для них качеств компетентности или симпатии. Среди феминных девушек преобладает позиция, согласно которой к построению проектов лучше привлекать симпатичных для себя лиц. Для большей части маскулинных юношей распространено мнение о предпочтительности у привлекаемых лиц наличия качества компетентности.

Для юношей наиболее привлекательным качеством субъекта взаимодействия в ходе построения профессиональных и жизненных Проектов выступает компетентность. Маскулинный тип предпочитает привлекать к содействию в построении своих профессиональных и жизненных проектов лиц, которые способны оказать практическую помощь в выполняемой деятельности, а феминный тип – лиц, способных позитивно повлиять на их эмоциональное состояние, стимулировать на построение

На эмпирическом уровне введение в исследование гендерного модуса способствовало установлению типичных особенностей авторов проектов жизни. Проведённое исследование позволило нам выявить особенности профессиональных и жизненных проектов, обусловленных действием гендерного фактора. Теоретический анализ проблемы показал, что влияние гендера на построение профессиональных и жизненных Проектов личности может обнаруживаться по ряду аспектов: в оформлении определённого отношения к проектам; в выборе сферы их построения; в атрибутировании проектам конкретной цели; в определении способа построения проекта и реализации его цели; в задании проекту некоторого уровня активности; в установлении признаков «полезного» круга лиц, привлекаемого для разработки и реализации проекта; в принятии ответственности за результаты разработки и реализации профессиональных и жизненных проектов.

Позитив гендерной спецификации профессиональных и жизненных Проектов обнаруживается на индивидуальном и социальном уровне. Позволяя человеку лучше адаптироваться в социальном пространстве, гендерная спецификация профессиональных и жизненных проектов способствует снижению в нём уровня конфликтности, обусловленного гендерным влиянием. На индивидуальном уровне он обнаруживается через осуществление ориентирующей, регулирующей и защитной функций, которые повышают уровень осмысленности, планомерности и эффективности жизнедеятельности конкретного человека [2,7].

Снимая ряд проблем неопределённости, вызванных действием гендерных стереотипов, обнаружением гендерной идентичности, построение профессиональных и жизненных проектов делает жизнь человека более предсказуемой, упорядоченной, стабильной в пространстве функционирования гендерных групп [8,9]. Гендерный вектор проектов способствует снижению уровня личностной тревожности, обусловленной действием гендерных стереотипов, оптимизирует расход жизненных ресурсов и предотвращает появление психических нарушений. В целом, владение данными о гендерных особенностях рассматриваемых проектов позволяет в значительной степени повысить уровень безопасности выстраиваемых ими проектов.

Литература:

1. Буряя Л.В. Конструкты матрицы творческой самореализации личности [Текст] / Л.В. Буряя // European social science journal. 2012. № 5. С. 211-220
2. Гусейнов Р.Д.. Профессиональные и жизненные проекты студентов: гендерный и этнический ракурсы: монография.- Ростов-на-Дону.: изд-во ГБОУ ДПО РО РИПК и ППРО, 2016.- 272 с.
3. Доржиева М.О. Влияние гендерных особенностей на развитие произвольной активности личности [Текст]: автореф. дис. ... канд. психол. наук / М.О. Доржиева. Красноярск, 2006. 21 с

4. Кимберг А.Н. Личные проекты в активности субъекта [Текст] / А.Н. Кимберг // Ученые записки Казанского университета. 2008. № 3. С. 29-41.
5. Котова И.Б. Идея личностного и жизненного ресурса как предмет научной рефлексии в отечественной и зарубежной психологии [Текст] / И.Б. Котова // Гуманизация образования. 2013. № 6. С. 79-83.
6. Краснянская Т.М. Безопасность и опасность как феномены системы «человек» [Текст] / Т.М. Краснянская // Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2006. Т. 56. № 1. С. 238-247.
7. Недбаев Д.Н., Недбаева С.В., Котова И.Б., Аванесова Ф.Н., Гусейнов Р.Д. Влияние личностных и жизненных проектов на создание студентами модели картины мира // Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology, III (21), Issue: 43, 2015. P. 67-70.
8. Недбаева С.В., Недбаев Д.Н., Котова И.Б., Недбаев Н.М., Гусейнов Р.Д. Построение студентами проектов профессиональной и частной жизни как оценка своих возможностей // Современные исследования социальных проблем. 2015. №1. С. 97-117.
9. Правник Д.Ю. Гендерная вариативность образа мира личности [Текст]: автореф. дис. ... канд. психол. наук / Д.Ю. Правник. Хабаровск, 2007. 26 с.
10. Emmons R.A. Personal strivings: An approach to personality and subjective well-being / R.A. Emmons // J. Personal. Soc. Psychol. 1986. No 51. pp. 1058-1068.
11. Little B.R. Personality and personal projects: Linking Big Five and PAC units of analysis / B.R. Little, L. Lessi, B. Watkinson // Journal of Personality, 1992, 60. pp. 501-525.

Karpenko O.G.

Doctor of pedagogical sciences, professor

Du Ljan

Postgraduate student,

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

SOME ASPECTS OF MUSICALLY-ELUCIDATIVE ACTIVITY WITH STUDENTS IN THE CONDITIONS OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT

Карпенко О.Г.

доктор педагогічних наук, професор

Ду Лян

аспірант кафедри соціальної педагогіки

НПУ імені М.П.Драгоманова (Україна, м. Київ)

ДЕЯКІ АСПЕКТИ МУЗИЧНО-ПРОСВІТНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІЗ СТУДЕНТАМИ В УМОВАХ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Musically-elucidative activity with students in the conditions of university is presented. The ways for self-realization by Music Art means are described.

Keywords: *students, musically-elucidative activity, social education, self-realization.*

У статті розкриваються складові музично-просвітницької діяльності із студентами в умовах вищого навчального закладу; визначаються шляхи самореалізації особистості засобами музики в умовах університету.

Ключові слова: *студенти, музично-просвітницька діяльність, соціальне виховання, самореалізація.*

Соціальне замовлення, висловлене в законах 2000–2015 рр, орієнтує сучасну освіту на підготовку соціально-активної, свідомої, творчої особистості. У зв'язку з цим постала потреба в тому, щоб освітні пріоритети були співвіднесені з соціальним і духовно-моральним вихованням. У Законі України «Про вищу освіту» (2015 р.) наголошується на необхідності забезпечення самовизначення особистості, створення умов для її самореалізації, «якомога повніше розкриття природних здібностей конкретного індивіда» [1].

У зв'язку з цим посилюється необхідність пошуку нових механізмів виховання, спроможні ініціювати процес розвитку особистості студента, сприяти розквіту і реалізації її позитивного потенціалу. З нашої точки зору, соціальне, естетичне виховання і музично-просвітницька діяльність якраз і є тими напрямками, які у складних і суперечливих умовах розвитку українського суспільства можуть сприяти виконанню соціального замовлення –

формуванню соціально активної, творчої особистості, котра володіє високим рівнем культури, духовно-ціннісних орієнтацій.

Із сказаного вище можна зробити висновок: організації і створенню умов для самореалізації студентської молоді сьогодні має приділятися особлива увага. В умовах вищої школи дана проблема набуває особливої актуальності, оскільки період навчання у ВНЗ є надзвичайно важливим етапом самореалізації особистості, коли закладаються основи таких загальнолюдських, громадянських, професійних якостей студентської молоді, які будуть визначати її подальшу життєдіяльність, саморозвиток, самореалізацію. У зв'язку з цим музично-просвітницька діяльність у вищій школі має бути спрямованою на розвиток у студентів етичного й естетичного ставлення до навколишньої дійсності, на формування естетичного судження і смаку, що дає змогу пізнавати красу суспільних ідеалів; на активізацію творчих здібностей молоді для виконання творчої, соціально значущої діяльності.

Музично-просвітницька діяльність як дійовий механізм формування особистості розглядається у працях І.Гончарова, М.Овсянникова, В.Вирового, М.Бахтіна, які вбачають у цій проблемі великі інтеграційні можливості, оскільки вона своїми засобами здатна вирішувати завдання різних напрямів виховання.

Вивченню особливостей засобів мистецтва їх ролі у процесі навчання і виховання присвячені праці Я.Виготського, В.Толстих, Т.Шуртакової, О.Щолкової, Г.Падалко, Л.Петько [5; 6], О.Шевнюк, Г.Шевченко, Л.Волошинова, В.Дряпіка та ін. Водночас потребують наукового вирішення такі аспекти проблеми, як виявлення педагогічних можливостей засобів музично-просвітницької діяльності соціальному розвитку, вивчення особливостей її впливу на студентську молодь, виявлення низки соціально-педагогічних умов, що здатні забезпечити ефективність процесу музично-просвітницької діяльності студентів за спеціальностями.

Соціальне виховання молоді базується на методологічних засадах Державної національної програми «Освіта» та Національної доктрини розвитку освіти [2; 3], в яких по суті закладено бачення розвитку та становлення громадянина нової держави ХХІ ст. і в яких наголошується, що людина має визначитись як особистість і найвища цінність суспільства, яке сприяє створенню умови для задоволення її освітніх, професійних потреб і розвитку даних природою здібностей, а також для виховання високої моральності і гуманістичної спрямованості особистості.

Визначення таких стратегічних завдань та пошуки шляхів їх вирішення потребує виявити такі напрями роботи у вищій школі та технології їх втілення, які б сприяли актуалізації інтересів студентів до різних аспектів їх життєдіяльності. Особливе місце при цьому посідає самореалізація у процесі якого значущу роль відіграють різні засоби мистецтва і зокрема музично-просвітницька діяльність.

Проте виявлення особливостей і змісту процесу самореалізації, які мають стати невід'ємною частиною музично-просвітницької діяльності, потребувало розкриття суті даного компонента як значущого педагогічного процесу у ВНЗ.

Вивчення реальної ситуації щодо самореалізації особистості дозволяє з певністю стверджувати, що однією із актуальних проблем, що стоять сьогодні перед педагогічною наукою, є підготовка молоді до активної життєдіяльності у суспільстві та виконанню соціально корисної діяльності. Актуальність даної проблеми і її постановка пов'язані з формуванням готовності студентів до професійного, соціального і особистісного самовизначення, засвоєнням у період навчання широкого блоку соціальних і професійних цінностей та проявом особистісно значущих ціннісних орієнтацій, надзвичайно важливими серед яких є духовність, патріотизм, гуманізм.

Проте аналіз наукової літератури, проведення дослідницької роботи дозволило виявити, що у вищій школі соціальне виховання, самореалізація студентів засобами мистецтва останнім часом практично ведеться або там, де є мистецькі спеціальності чи мистецькі курси, або там, де є ініціатори і любителі музичного мистецтва. Безперечно, що

цей процес відбувається в межах виховних концепцій виховної роботи ВНЗ. Якщо ж говорити про комплексний підхід до вирішення даної проблеми, то ця робота перебуває поки що на початковій стадії. Тому ми вважаємо за доцільне запропонувати своє бачення даної проблеми і шляхи її вирішення.

Проектування процесу самореалізації особистості має за свою мету створення оптимальних умов для формування і розвитку особистісних потреб молоді. У свою чергу, музично-просвітницька діяльність є важливим компонентом у структурі соціально-естетичної культури особистості. Вона відображає ставлення людини до мистецтва, естетичних граней природи, праці, діяльності, до інших людей і базується на формах естетичної активності людини і потреб музично-творчої діяльності у повсякденній праці, галузі мистецтва тощо.

Терміни «соціальне виховання», «самореалізація», які стали популярними у перші роки радянської влади відродилися вдруге в 90-і роки ХХ ст., в період переосмислення змісту виховання як соціального феномена. Огляд педагогічних джерел з даної проблеми дозволяє нам розглядати соціальне виховання в широкому і вузькому розумінні. В широкому розумінні його можна розглядати як вплив виховання на особистість в цілому; у вузькому розумінні науковці розглядають соціальне виховання як цілеспрямовану діяльність по формуванню системи поглядів, переконань, соціально значущих якостей особистості, соціального ставлення до суспільства, органів державної влади, правопорядку. Воно сприймається і як соціальний аспект усіх видів виховання, і як спосіб досягнення морального виховання і соціальної поведінки. у нашому дослідженні ми спираємось на деякі положення щодо визначення поняття «соціальне виховання», обґрунтовані Національною концепцією виховання дітей та молоді. При цьому в загальному аспекті ядром соціального виховання і самореалізації визначається життєва активність, гуманістична спрямованість, культурно-національна цінність.

Безперечно, сформованість такого багатогранного «я» в умовах вищої школи можливе при забезпеченні, перш за все, переходу від закритої мовно-ідеологічної методології виховання до сучасної методології, яка базується на принципах плюралізму наукових підходів і методик, відкритості й толерантності стосовно нових ідей життєдіяльності молоді, діалогових форм виховання [4]. Таке розуміння виховання студентської молоді наближає до суті поняття «соціальне виховання», «самореалізація» і «музично-просвітницька діяльність», які передбачають комплексний характер діяльності всіх суб'єктів виховного процесу.

Музично-просвітницька діяльність передбачає формування самостійної позиції слухачької аудиторії у виборі музично-ціннісних орієнтацій. Музично-просвітницька діяльність є особливою дією в умовах позанавчальної виховної роботи, зокрема, з молодшими школярами, які мають обмежений досвід спілкування з музичним мистецтвом, недостатній рівень художньо-естетичної освіченості і мають можливість якомога раніше засвоювати «ази» музичної освіти, музичної культури. При цьому позааудиторна робота розширює варіативну складову загальної музичної освіти, забезпечує розвиток особистісного музично-культурного потенціалу студентів засобами музики в умовах їх вільного часу.

Отже, музично-просвітницька діяльність базується на взаємодії і взаємопроникненні таких принципів, як методологічних (гуманізму, демократизму, зв'язку з практикою), дидактичних (систематичності і цілісності, усвідомленості, активності) і творчих (принцип свободи вибору виду діяльності за інтересом).

Література:

1. Закон України «Про освіту». - Режим доступу: <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/110-zakon-ukrayiny-pro-osvitu>. - Заголовок з екрану.
2. Державна національна програма «Освіта» (Україна ХХІ століття). - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/896-93-%D0%BF>. - Заголовок з екрану.
3. Про Національну доктрину розвитку освіти. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/347/2002>. - Заголовок з екрану.
4. Бех І.Д. Виховання особистості : підручник / І. Д. Бех. - К. : Либідь, 2008. - 848 с.

5. Петько Л.В. Формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету для студентів спеціальності «Музичне мистецтво» (на прикладі вірша Мері Ховітт «Павук і Муха») // Л.В.Петько // Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Педагогічні науки: зб. наук. пр. – Вип. 1. – Бердянськ: ФОП Ткачук О.В., 2016. – 184–190. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/10075>
6. Петько Л.В. Виховний і професійний аспекти музично-педагогічної спрямованості навчання іноземної мови студентів ВНЗ у системі музично-педагогічної освіти / Л.В.Петько // Музика та освіта : науково-метод.журнал / засн. МОН України, НАПН України, Київська дитяча академія мистецтв; гол.ред. Л.М. Масол. – Київ : Педагогічна думка, 2013. – № 3. – С. 14–18. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7872>

Kravets N. P.

Ph.D., Associate Professor

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

FACTORS THAT COMPLICATE THE READING ACTIVITY OF MENTALLY RETARDED STUDENTS

Кравець Н. П.

к пед.н., доцент

НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, м. Київ)

ЧИННИКИ, ЩО УСКЛАДНЮЮТЬ ЧИТАЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ РОЗУМОВО ВІДСТАЛИХ УЧНІВ

The article examines the factors that complicate the reading activity of mentally retarded students. It is proved that the success of reading activity depends on the diagnosis, reading skills, interest in reading, teachers and families care about children reading.

Key words: *mentally retarded students, readers activities, diagnosis, reading skills, interest, teachers, family.*

У статті розглянуто чинники, що ускладнюють читацьку діяльність розумово відсталих учнів. Доведено, що успішність читацької діяльності залежить від діагнозу, навички читання, інтересу до читання, ставлення учителів і сім'ї до дитячого читання.

Ключові слова: *розумово відсталі учні, читацька діяльність, діагноз, навичка читання, інтерес, учителі, сім'я.*

Підготовка розумово відсталих учнів до життя та праці у сучасному суспільстві певним чином забезпечується завдяки сформованості у випускників умінь і навичок читацької діяльності. Проте, як свідчить практика роботи, учні зі значними труднощами оволодівають читацькими вміннями та навичками. Зважаючи на це, ми намагалися виявити причини, що ускладнюють читацьку діяльність названої категорії дітей.

Аналіз робіт, присвячених особливостям розумово розвитку розумово відсталих учнів свідчить про значні психічні й соматичні порушення, що заважають їм на належному рівні оволодівати знаннями й вміннями. Зокрема, за Л.Виготським, фізичний чи психічний дефект у дитини створює ґрунт для вироблення перешкод щодо розвитку її спілкування з оточуючими, у встановленні соціальних зв'язків, що стає несприятливим фактором для особистісного розвитку, порушуючи нормальне «вростання» дитини в культуру. Вивчаючи особливості вищої нервової діяльності розумово відсталих учнів, В.Лубовський довів, що фізіологічні процеси в корі мозку здорових дітей протікають не так, як у дітей з органічними враженнями мозку [7, с. 21].

І.Соловйов, досліджуючи особливості сприймання розумово відсталих учнів, виявив значні недоліки в чуттєвому пізнанні школярів. Психолог експериментальним шляхом довів, що розумово відсталі сприймають в кожен певний момент значно меншу кількість об'єктів; у процесах сприймання проявляється неповноцінність аналізу й синтезу. Минулий досвід не бере участі у процесах сприймання спостерігається уповільнений розвиток сприймання [7, с. 39]. Зі значними труднощами стикаються учні, коли намагаються уявити щось почуте чи самостійно прочитане. У цьому випадку проявляються недоліки сигніфікативної функції мовлення. На відтворення прочитаного чи почутого негативно впливає бідність

словникового запасу через обмеженість пізнавальної діяльності, відсутність потреби в різноманітних позначеннях предметів і явищ словом [5].

Як зазначає Б. Пінський, розумово відсталі учні намагаються пригадувати, але не можуть. У процесі повторення спостерігаються стійкі помилки через відсутність навички самоконтролю. Відстає розвиток не лише довільного, а й мимовільного запам'ятовування. Для довільного запам'ятовування необхідна мисленнєва активність, яка вимагає проникнення у зміст тексту, що сприяє точному, швидкому й міцному запам'ятовуванню. [7, с. 111]. Також учні допускають багато привнесень, які не відповідають змісту тексту, що свідчить про порушення цілеспрямованої діяльності [7, с. 106–107].

Аналізуючи уявлення розумово відсталих учнів, М.Нудельман вказував, що образи відтворювальної уяви, які формуються на основі опису подібних об'єктів, не лише малодиференційовані, але й уподібнюються один одному. Розумово відсталі учні відтворюють зміст тексту короткими простими реченнями, не можуть відтворити те, що їм запам'яталося, оскільки не користуються планом у процесі читання. Внаслідок інертності нервових процесів відтворення безсистемне [7].

В.Петрова довела, що фонетичні недоліки мовлення розумово відсталих учнів обумовлені порушеннями засвоєння звукової системи рідної мови та вказала причини, які їх викликають: недорозвиток фонематичного слуху, недостатня диференціація слухового сприймання, характерні недоліки узагальнень, недостатня виразність мовлення, засобами якої є активний поділ та інтонація фрази. Обмеженість інтересів, знижена активність, перевага пасивності призводять до того, що розумово відсталі учні у процесі читання не ставлять запитань і самі не намагаються висловлюватися. Спостерігається різний темп читання в учнів одного класу, зокрема. швидке читання, за якого не дочитується корінь слова [7].

Фізіологічною основою мислення є аналітико-синтетична діяльність мозку, що виконується обома сигнальними системами, але провідна роль належить другій сигнальній системі внаслідок нерозривного зв'язку мислення і мовлення, що у розумово відсталих порушено, – наголошує Ж. Шиф [7]. Властиві розумово відсталим недоліки мислення утруднюють розуміння прочитаного, а косність та інертність мислення стають перешкодою на шляху слідування за ходом думки, за розгортанням послідовності читаного матеріалу. Як вважає В.Петрова, послідовність читання слова вимагає дотримання послідовності його звукового аналізу, що залежить від якості слухового контролю. За допомогою слуху сприймаються неправильно прочитані слова, якщо звуки переставлені, внаслідок чого учні не можуть зрозуміти зміст прочитаних слів..

Обстежуючи дітей з епілепсією, С.Балканська, В.Студенікін, Л.Кузенкова вказали на когнітивні порушення в цієї групи дітей, що виникають внаслідок складної взаємодії біологічних та соціальних факторів, які обумовлюють, крім інших порушень, мовленнєву дисфункцію, порушення уваги. Вчені довели, що у хворих на роландичну епілепсію найбільш порушені функції, які характеризують якість аналітико-синтетичних процесів, розподіл уваги, короткотривалої зорової пам'яті, образного мислення, темпу психомоторної діяльності [1].

Аналізуючи літературу, ми звернули увагу на стан емоційної сфери розумово відсталих учнів, оскільки емоційна сфера тісно пов'язана з переходом елементарних емоцій до вищих почуттів, що взаємопов'язані з інтелектом. Проблеми емоційного розвитку і емоційного стану розумово відсталих учнів розглянуто в роботах Л. Виготського, В.Лубовського, Л.Занкова та інших відомих психологів. Вченими доведено, що емоційний розвиток розумово відсталих дітей залежить як від часу виникнення дефекту, його структури, так і від початку надання дітям корекційної допомоги. За Л. Виготським, у дітей з типовим розвитком прояв емоцій, афективних реакцій регулюється інтелектом, а у розумово відсталих проявляється під впливом афективних станів, емоцій.

Існує багато перешкод на шляху успішного оволодіння розумово відсталими учнями читацькою діяльністю. Насамперед вони стосуються особливостей інтелектуального та емоційного розвитку дітей, серед яких виступає проблема шкільної тривожності.

Тривожність – одна із найскладніших проблем емоційного розвитку розумово відсталих дітей [9]. Психологи розглядають тривожність як індивідуальну психологічну особливість, що виявляється у схильності людини до частих та інтенсивних переживань перебування тривоги, як особливе утворення чи як властивість, обумовлену слабкістю нервових процесів. Серед розумово відсталих учнів шкільна тривожність проявляється насамперед у формуванні потреби досягнення успіху, стресі в ситуаціях перевірки знань, стресі самовираження [4].

Крім тривожності, для розумово відсталих дітей характерна гіперактивність з синдромом дефіциту уваги. Учні часто відволікаються на зовнішні подразники, не можуть спокійно сидіти, зосереджуватися на виконанні завдання; діяльність хаотична, неспокійна. Звернене до них мовлення, насамперед запитання учителя, до кінця не вислуховують, легко переключаються на інший вид діяльності, тому не можуть виконати до кінця запропоноване завдання.

Для дітей із синдромом Дауна, зі спектром аутистичних порушень характерні прояви агресії, якщо вони не можуть виконати завдання чи воно їм «не подобається». Агресія проявляється як фізично, так і вербально [3]. Вербальна агресія у дітей із синдромом Дауна проявляється у відмові виконання ними запропонованого завдання учителем чи вихователем. Діти іноді досить емоційно висловлюють своє ставлення до запропонованої їм діяльності. «проціджуючи» крізь зуби: «не буду-у-у, не хочу-у-у це читати». Учні зі спектром аутистичних порушень мовчки віддають підручник педагогу або підходять до столу учителя і мовчки кладуть підручник на стіл.

Проведений аналіз літератури з досліджуваного питання та власний практичний досвід роботи з розумово відсталими учнями дозволили звернути увагу на причини, що ускладнюють читацьку діяльність розумово відсталих учнів. Організуючи експеримент, ми зважали на висновки Л. Виготського про те, що не всі сторони психіки розумово відсталих учнів порушені в однаковій мірі: існує взаємозв'язок і взаємозалежність різноманітних функцій організму, як психічних, так і соматичних. Недоліки психічної діяльності проявляються більше в тому випадку, коли складніша природа психіки, вищий її рівень.

До участі в експерименті ми залучили 127 учителів, 89 батьків та 893 розумово відсталіх учні 7–9 класів.

Насамперед, проаналізували дані особових справ дітей на предмет сутності діагнозу, встановленого психолого-медико-педагогічною консультацією. Проаналізувавши отримані дані, виділили дві групи учнів. До першої групи віднесли 44% школярів, у яких розумова відсталість супроводжувалася нервово-психічними відхиленнями. Зокрема 18% дітей мали психоорганічний синдром; для 16% характерний спектр аутистичних порушень; 3,5% респондентів страждали, крім розумової відсталості, на епілепсію; діти з психопатією склали 4, 5%.

До другої групи віднесли 56% учнів, у яких поряд з розумовою відсталістю наявні соматичні захворювання, внаслідок чого порушується узгодженість різних емоційних регуляцій, виникають різноманітні емоційно-поведінкові розлади, що обумовлюють відхилення у психічному розвитку дітей. Групу склали соматично ослаблені діти з порушеннями слуху, зору (міопія, амбліопія), хронічним тонзилітом, кіфозами, сколіозами, плоскостопістю, синдромом Дауна тощо. Серед обстежених 13,5% дітей мали різноманітні порушення зору; 5,5% страждали кіфосколіозом; у 12% виявилася плоска стопа; 1,5% страждали на серцево-судинні захворювання; 7,5% обстежених склали діти з синдромом Дауна; у 1,5% респондентів виявилася гідроцефалія; мінімальна мозкова дисфункція наявна у 4,5% дітей; 2% мали викривлення носової перетинки. Найбільше виявили дітей з хронічним тонзилітом – 19%, що заважало їм тривалий час зосереджуватися на будь-якій діяльності, зокрема й читацькій. У особових справах цих учнів вказано на часті респіраторні

захворювання даної групи школярів, загострення тонзиліту, хворі аденоїди. Порушені аденоїди заважають носовому диханню, внаслідок чого мозок недостатньо постачається киснем, дитина починає дихати ротом, інколи часто хрипить. Нервові клітини втрачають сприйняття, не реагують на подразники, настає сонливість, що призводить до розсіяваності, швидкого стомлення, відсутності реакцій на оточення, порушень уваги і, як наслідок – порушень читацької діяльності.

Перевіряючи учнів, виявили одну з причин зниження зацікавленості дітей до читання літератури: недостатньо сформована навичка читання, насамперед такі складові якісної ознаки читання, як розуміння, чіткість і виразність. Учні повідомили, що потрібно багато читати, а вони “не досить добре читають, часто не розуміють того, про що читають”.

Відомо, що емоційно-вольова сфера характеризується наявністю витривалості, терпіння, посидючості, що проявляється насамперед у реакціях на невдачі, рівнях вимог, здатності долати перешкоди. З цього приводу І. Бодеман вказував, що потрібно остерігатися недооцінки емоційно-вольової сфери розумово відсталості особистості, порушення якої можуть призвести до зниження працездатності. Суголосна з ним порада відомого українського олігодидакта І. Єременка щодо організації самостійного читання розумово відсталих підлітків: “стимулу до самостійного читання можна досягти, якщо учні: 1/ усвідомлюють користь від читання; 2/ часто з приводу прочитаного зазнають емоційних переживань. 3/ в певних ситуаціях досить гостро відчувають дефіцит знань” [6, с. 9].

З огляду на це ми визначали рівні сприймання художнього твору розумово відсталими підлітками за критеріями: міра образної конкретизації та образного узагальнення, завдяки чому визначили три рівні інтересу учнів до сприймання твору: епізодичний, частково-емоційний, сюжетно-образний. До епізодичного віднесли 23,6% респондентів, які сприймають окремі епізоди тексту чи фрагменти прочитаного твору будь-якого жанру. Учні, які перебували на частково-емоційному рівні (67,8%), проявляли емоційне ставлення до читаного матеріалу, але сутності смислу твору не розуміли, проте намагалися фрагментарно переказувати зміст епізодів, які сподобалися і найбільше запам’яталися. До сюжетно-образного рівня віднесли 8,6% підлітків, які намагалися проявляти емоційні реакції, співвідносячи власні почуття із зображенням у творі.

Проблема ще й у тім, що спеціально розрахованих для читання розумово відсталими учнями літературних творів не існує. Це призводить у процесі роботи з літературними творами цієї категорії учнів до нерозуміння ними смислу слів, словосполучень, речень, тексту в цілому. Однією з причин є нерозуміння ними вжитих у тексті слів внаслідок несформованості сигніфікативної функції мовлення. Для внутрішніх мисленнєвих образів уявлень розумово відсталих властива симультанно-сукцесивна структура, а не симультанна, що характерно для типового розвитку. Переважно мисленнєві образи предметів чи явищ у процесі читання виникають несвідомо, здебільшого існуючи на предметній основі [5].

Як свідчать наші спостереження, навіть запам’ятавши зміст прочитаного тексту (окремі речення, фрази та намагаючись переказати його), розумово відсталі часто не розуміють смислу того, що переказують. Когнітивні процеси беруть незначну участь у виникненні образів уявлень. Спостерігається порушення гнучкості й рухливості під час не лише виникнення образів уявлень, а й порушується збереження їх внаслідок недостатності пам’яті, мислення. Майже відсутня емоційність образів, що негативно впливає на засвоєння їх та утримання в пам’яті. Це призводить до нерозуміння чужого мовлення у процесі його сприймання, тому що осмислення розпочинається на етапі сприймання. Оскільки смисл слова не передається, то за твердженням відомого українського мовознавця О. Потебні, повторене дитиною слово до того часу не матиме для неї смислу, поки вона сама не поєднає з ним відомих образів, не пояснить його сприйманням, яке стане її власністю [8].

Також нас цікавило ставлення учителів до читацької діяльності учнів, насамперед стимулювання дітей до читання літератури. Зважаючи на те, що виховати інтерес до читання як художньої, так і науково-пізнавальної літератури допомагають літературні ігри, до зовнішніх чинників ми віднесли рівень активності педагогів щодо використання

літературних ігор на уроках літературного читання у 7–9 класах: пасивний, мотивований, творчий. Представники пасивного рівня (61%) використовували літературні ігри у вигляді літературних загадок переважно з метою налагодження дисципліни в класі, зосередження уваги учнів. До мотивованого рівня віднесли 29% респондентів, які використовували літературні ігри з метою зацікавленості учнів до теми уроку, намагання викликати в них інтерес до твору. Віднесені до творчого рівня 10% педагогів самостійно придумували літературні ігри, зважаючи на психофізичні можливості учнів; використовували кросворди, ребуси, різноманітні “родзинки”, що давало змогу учням отримати задоволення від уроків, викликало в них зацікавленість навчальним матеріалом, прагнення самостійно знайти у творі й прочитати епізод, що зацікавив.

Також нас цікавив внесок сімей у стимулювання дітей до читацької діяльності. Дітей опитували на предмет наявності вдома художньої та науково-пізнавальної літератури для дитячого читання. У батьків дізнавалися про організацію домашнього читання дітьми літератури, контроль за дитячим читанням. Отримані результати свідчать, що лише у 19,5% сімей вдома наявна література для дитячого читання; у 11,93% родин взагалі вдома відсутня будь-яка література.

Не читають вдома літературу 14,87% дітей, у сім'ях яких вона наявна. Не контролюють дитяче читання і взагалі не цікавляться дитячим читанням у 24,77% родин, незважаючи на те, що вдома наявна література для дитячого читання і діти самостійно, без нагадування, її читають.

Отже, результати експерименту свідчать, що належне оволодіння читацькою діяльністю розумово відсталими учнями ускладнюють діагноз дітей, стан емоційно-вольової сфери учнів, сформованість навички читання та інтересу до читання літератури, а також ставлення учителів і батьків до дитячого читання.

Література:

1. Балканская С.В. Когнитивные нарушения и их коррекция у детей с эпилепсией / С.В.Балканская и др. // Практика педиатра. Неврология, 2008. – №3 (Март). – С. 24–28.
2. Блюмина М.Г. Распространенность, этиология и некоторые особенности клинических проявлений сложных дефектов / М.Г. Блюмина // Дефектология, 1983. – №3. – С. 3–10.
3. Бэрон Р. Агрессия / Р.Бэрон, Д.Ричардсон. – СПб : Питер, 2004. – 352 с. Серия «Мастера психологии».
4. Зотова Ф.Р. Сравнительный анализ школьной тревожности учащихся школ разного типа / Ф.Р.Зотова // Школьные технологи, 2004. – №5. – С. 163–168.
5. Кравець Н.П. Аналіз художнього твору – важлива складова читацької діяльності розумово відсталих учнів / Н.П. Кравець: Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка / за ред. О.В.Гаврилова, В.І.Співака. – Вип. XII. Серія : Соціально-педагогічна. – Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2009. – 462 с. – С. 202206.
6. Методичні рекомендації щодо роботи над підручником з літературного читання в допоміжній школі / [упоряд. І.Г. Єременко]. – К. : РУМК, 1986. – 43 с.
7. Особенности умственного развития учащихся вспомогательной школы / Под ред. Ж.И.Шиф. – М. : Просвещение, 1965. – 343 с.
8. Потебня А.А. Мысль и язык / А.А.Потебня. – Харьков, 2013. – 225 с.
9. Прихожан А.М. Тревожность у детей и подростков: психологическая природа и возрастная диагностика / А.М.Прихожан. – М. : НПО «МОДЭК», 2006. – 304 с.
10. Ясюкова Л.А. Педагогическая компенсация нарушения внимания и поведения у детей: методические рекомендации для учителей начальной школы / Л.А.Ясюкова, В.Н.Пугач. – Ижевск, 2001. – 28 с.
11. Kiarie Mary W. Educational services for students with mental retardation in Kenya / Mary W. Kiarie // International Journal of Special Education, 2006. – Vol 21. – No 2. – PP. 47–54.

Lov'yanova I. V.,
doctor of pedagogical sciences,
Vedrenkova Z. I.,
senior lecturer
Kryvyi Rih Pedagogical Institute State higher education institution
"Kryvyi Rih National University"

CHARACTERISTICS OF THE OBJECTIVES AND CONTENT OF PROFESSIONALLY DIRECTED TEACHING MATHEMATICS AT PROFILE SCHOOL

Lovyanova I. V.,
docteur en sciences pédagogiques,
Vedrenkova Z. I.,
maître de conférences,
Kryvyi Rih Institut pédagogique
État établissement d'enseignement supérieur "Kryvyi Rih Université nationale"

CARACTERISATION DES OBJECTIFS ET LE CONTENU DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE VISANT A LES MATHEMATIQUES PROFIL DE L'ECOLE

The article is devoted to the characterization of the objectives and content of professionally oriented teaching mathematics in specialized schools. Focus on how the aims of education and training defined state documents on education. Highlight areas that define the objectives of teaching mathematics. The article defines the content of mathematics education as a system in a methodical system of vocational training aimed mathematics that comes in a close bilateral relationship with the system goals and the potential impact on other components of the guidance system. By V. Krajewski are three basic concepts shaping the content of education and stressed that the content of education is broader than the concept to the content of learning. On the basis of generalizations in the article the target unit as part of a professionally oriented teaching mathematics and system components of the content professionally directed learning mathematics.

Keywords: *methodical system professionally directed learning, trust and content blocks.*

L' article est consacré à la caractérisation des objectifs et le contenu de l'enseignement des mathématiques à orientation professionnelle dans les écoles spécialisées. Concentrez-vous sur la façon dont les objectifs de l'éducation et de la formation définie documents d'État sur l'éducation. Mettez en surbrillance les zones qui définissent les objectifs de l'enseignement des mathématiques. L'article définit le contenu de l'enseignement des mathématiques comme un système dans un système méthodique de formation professionnelle visant mathématiques qui vient dans une relation bilatérale étroite avec les objectifs du système et l'impact potentiel sur les autres composants du système d'orientation. V. Krajewski sont trois concepts de base qui déterminent le contenu de l'éducation et a souligné que le contenu de l'enseignement est plus large que le concept du contenu de l'apprentissage. Sur la base de généralisations dans l'article l'unité cible dans le cadre d'un enseignement des mathématiques à orientation professionnelle et des composants du système du contenu professionnel dirigé l'apprentissage des mathématiques.

Mots-clés: *système méthodique, apprentissage dirigé par des professionnels , la confiance et le contenu des blocs*

Présentation. D'un point de vue des systèmes d'éducation de metasytemoyu se tient dans le cadre du système éducatif. À cet égard, il est d'avoir de hiérarchie claire des objectifs, dans lequel, la cible (objectif) de l'éducation est un concept beaucoup plus large par rapport aux objectifs de l'éducation. Ces objectifs sont définis dans les règlements de documents gouvernementaux, des documents juridiques et le système de formation théorique, formulés dans les programmes de formation, et plus encore. Donc, la doctrine de l'Education nationale a défini le but de la politique publique pour le développement de l'éducation, qui est de créer les conditions pour le développement personnel et l'auto créatif à chaque citoyen de l'Ukraine, élevant une génération de gens qui peuvent travailler efficacement et d'apprendre tout au long de la vie, pour préserver et accroître la valeur de la culture nationale et la société civile, développer et renforcer un Etat souverain, indépendant, démocratique, sociale et juridique en tant que partie intégrante de la communauté européenne et mondiale.

Matériels et méthodes. Les études de profil de concept déterminé que le but de profil l'éducation – est d'assurer des possibilités d'accès à l'égalité pour les élèves d'obtenir un profil

complet de formation primaire et pré-professionnelle, la formation continue tout au long de la vie, la personnalité nourrir, capable d'auto-réalisation, le développement professionnel et la mobilité dans la réforme de la société moderne. Ainsi, si le but de l'éducation – global et harmonieux développement personnel et de la formation de la jeune génération dans la vie sociale active, l'objectif de l'apprentissage plus concret et se compose des élèves ayant des connaissances générales, des moyens de mise en forme, la vision du monde scientifique.

Construire un système de l'enseignement des mathématiques dans les écoles spécialisées, qui est un sous-système de formation et d'éducation, et hiérarchiquement reliés, isoler, les tendances qui définissent les objectifs de l'enseignement des mathématiques: 1) les objectifs éducatifs de l'étude des mathématiques liées à la formation de compétences: a) logiquement penser, b) exprimer efficacement des opinions, c) développer la capacité de se concentrer et de se concentrer, d) accroître la persévérance et ne fonctionnera pas mis à jour; 2) les valeurs pratiquement significatives apprentissage des mathématiques tâche de maîtriser la connaissance mathématique (la nécessité de comprendre les problèmes posés par la durée de vie technique, économique et social qui nécessite des connaissances mathématiques de base dans un nombre croissant de professions); 3) la divulgation du rôle des mathématiques, des connaissances mathématiques dans l'enseignement d'autres disciplines, les mathématiques et sa manière caractéristique de la pensée doit être considérée comme un élément essentiel de la culture générale de l'homme moderne.

Le contenu de l'enseignement des mathématiques – un système dans un système méthodique de formation visant les mathématiques professionnelle qui vient dans une relation bilatérale étroite avec les objectifs du système et l'impact potentiel sur les autres composants du système d'orientation. L'analyse du contenu de l'enseignement des mathématiques du point de vue de la recherche, suivre, comme des concepts interprètent le contenu de l'enseignement de la littérature éducative:

- Système pédagogique adapté de la connaissance, les compétences, l'expérience, la créativité et les valeurs émotionnelles liées au monde, l'apprentissage qui prévoit le développement personnel (Enseignement Dictionnaire encyclopédique) [1];

- un système de connaissances et de compétences qu'ils ont les élèves apprennent et l'expérience de la créativité, émotionnel et relation volontaire au monde (M.O. Danilov, V.A. Onischuk) [2];

- le contenu de l'enseignement est déterminé par deux facteurs principaux: la structure de l'activité humaine et la structure de l'objet global de l'étude (V.S. Lednev) [3];

- expérience sociale pédagogique adapté de l'humanité, est identique à la structure de la culture humaine (M.Skatkine, V.Krajewski) [4];

- environnement éducatif peut provoquer un mouvement d'éducation personnelle de l'élève et de sa croissance interne (A.V.Khutorskoi) [5].

Analyse des traitements proposés montre que les principaux éléments du contenu de l'enseignement est la connaissance et l'expérience des modes de vie, qui à son tour est divisé en: l'expérience cognitive de l'individu, l'expérience pratique, l'expertise et l'expérience de la personnalité créatrice. Fondements théoriques générales de structurer le contenu de l'enseignement dans les écoles secondaires est présenté dans les travaux de V. Krajewski [6] V.S. Lednev [3] M. Skatkine [4]. Donc V.Krajewski sont trois concepts de base la formation d'un contenu éducatif [6]: 1) le concept de stsiyentychna, il est basé rôle absolu de la science dans l'élaboration de la culture humaine; 2) le concept holistique est basé sur l'hypothèse que l'ensemble des connaissances et compétences nécessaires pour la formation et le développement de la personnalité polyvalente; 3) présente le concept de contenu culturel de l'éducation comme expérience sociale pédagogique adapté de l'humanité, la culture humaine est identique dans tous l'intégrité de la structure.

Le contenu de l'enseignement est un concept plus large sur le contenu de l'apprentissage. Selon l'U. S. Goncharenko [7], le procédé est guidé par son composant principal. Le contenu de la discipline scolaire doit être exercé posture méthodologique de l'unité des aspects sémantiques et procédurales de l'apprentissage par la description des concepts et la structure de la discipline de l'école en termes de contenu et de processus.

Les principaux éléments structurels sont le contenu des connaissances et des compétences d'enseignement, ils sont présentés dans un contenu de structure hiérarchique: 1) de la connaissance - et les compétences de certains d'entre eux - à des compétences (G.S. Kostyuk, A.Y. Savchenko, S.V. Goncharenko); 2) de connaissances – les compétences primaires, et de leur – pour les compétences et les compétences secondaires (V.A. Artemov, A. Bogush, M. Galperin); 3) les connaissances – les compétences et de leur – les compétences (S. Rubinstein, I. Lerner, A. Onischuk) [8]. Le choix de la hiérarchie dépend des caractéristiques spécifiques de contenu d'apprentissage d'un sujet particulier, si l'étude des mathématiques répond à la hiérarchie au nombre de trois.

Résultats. L'unité de cible en tant que composant (sous-système) de l'apprentissage des mathématiques scène par des professionnels à l'école en raison des fins externes profil du sous-système (formation développée diplômés de la personnalité de l'école, conformément à son modèle de compétence objet mathématique) du système communique avec d'autres systèmes externes (éducation, le fonctionnement écoles spécialisées, etc), et définit le travail de l'enseignement des mathématiques à orientation professionnelle par le biais du sous-système interne totale (formation en apprentissage des mathématiques traits supérieurs des étudiants de l'école secondaire de la personnalité qui définissent son orientation professionnelle (objectifs pédagogiques, les objectifs pan)) et le béton interne (formation des activités d'apprentissage mathématiques dans niveau de l'enseignement des mathématiques (cibles objet contenu) choisi) objectifs (Fig. 1).

Le système professionnel dirigé l'apprentissage des mathématiques				
Part de fiducie				
Les objectifs environnementaux: l'ordre social		Objectifs communs internes		Objectifs spécifiques nationaux
Unité thématique				
ÉLÉMENTS DE CONTENU				
objectif	activité	cognitivo-sémiotique	compétence	axiologique

Fig. 1. Objectifs et contenu des blocs

Une description complète du contenu de la formation consiste à déterminer: facteurs de contenu; composants de la teneur du système; façons de présenter le contenu. Déterminer les facteurs qui influent sur la formation de la teneur de mathématiques à l'école, nous suivons le point de vue de M.I. Burda [9] qui identifie les facteurs suivants: 1) l'importance de l'enseignement des mathématiques pour la vie de l'individu; 2) l'examen des besoins sociaux et les objectifs qu'il s'est fixés en mathématiques de l'apprentissage; 3) des composants d'affichage de manuels de sciences mathématiques; 4) d'examiner les activités humaines, la structure et les caractéristiques de cette activité.

Les composants du système du contenu de l'enseignement des mathématiques à orientation professionnelle nous comprennent les éléments suivants: **sujet** – est le contenu de base de la discipline, qui fournissent les connaissances spécifiée état standard, se compose d'une information scientifique qui active besoins cognitifs et affecte le développement cognitif de l'individu, le groupe d'âge caractéristiques des élèves, et la quantité de temps disponible pour son étude, **l'activité** – il est allégué dans le contenu des mathématiques des activités d'apprentissage (obscheuchebnyh, cognitive, la transformation, l'auto-organisation) spécifique à la science et à la portée pertinente du **cognitivo- sémiotique humaine** – se concentrer sur le développement de contenu réflexion réfléchi des étudiants dans le processus d'apprentissage et de transformation de symbolique, symboles, et la **compétence** – la mise en œuvre de la teneur en groupes de compétences, qui comprennent des changements dans les activités sociales de la personne associée à la motivation intrinsèque, les intérêts et domaine d'expertise, **axiologique** – discussion sur le contenu de la divulgation de la valeur - priorités ciblées des activités d'enseignement et d'apprentissage (Fig. 1).

Discussion et conclusions. Les composants sélectionnés sont déployés de manière concentrique contenu (raffiné, approfondi et généralisé) pendant toute la durée de l'étude des mathématiques à l'école secondaire. Dans ces conditions, le contenu de l'enseignement des

mathématiques de composant de construction consiste principalement à la formation de stable systématique des bases de connaissances scientifiques démonstration de la structure des prestations objet d'apprentissage, de créer des conditions optimales pour l'éducation, la formation et le développement personnel des élèves vers l'orientation professionnelle.

Les références:

1. Bezrukikh, M. M., Bolotov, V. A., Glébov, L. S. etc. (2003) Éd. B. M. Bim-Bad. Enseignement dictionnaire encyclopédique. Moscou: Grande Encyclopédie russe (en russ.)
2. Kobzar, B. S., Coumarine, G. F., Kusy, Y. A. (1987). Éd. V. A. Onischuk. Didactique école moderne: Un guide pour les enseignants. Kiev: École soviétique (en russ.)
3. Lednev, V. S. (1989) Contenu de l'éducation Moscou: Higher School (en russ.)
4. Skatkin, M. N., Krajewski, V. V. (1981). Le contenu de l'enseignement secondaire général: problèmes et perspectives. Moscou: Connaissance (en russ.)
5. Hutorskoy, A.V. (2001) La didactique moderne agricole: Manuel pour les universités. Saint-Petersbourg: Peter (en russ.)
6. Krajewski, V. V. (2003) Principes généraux de pédagogie: Manuel. Moscou: Académie (en russ.)
7. Goncharenko, S. U. (2000) Méthodologie de la science. Khmel'nitsky: HGPK (en ukr.)
8. Martynova, R. Y. (2004) Didactique étude le contenu de l'enseignement des langues étrangères. Pedahohika i psykholohiya (Pédagogie et de psychologie), 2, 36-50 (en ukr.)
9. Burda, M. (2004) Humanistes contenu d'orientation des manuels de mathématiques (Collection signée par matériels Scientifique International Conférence). Poltava: ASMI, 55-58 (en ukr.)

Matviienko Olena

Doctor of Pedagogical sciences, professor,
Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

THE INFLUENCE OF SOCIO-POLITICAL CHANGES IN SOCIETY ON THE MORAL DEVELOPMENT OF PRIMARY SCHOOL AGE CHILDREN

Матвієнко О.В.

Доктор педагогічних наук, професор,
НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, Київ)

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНИХ ЗМІН У СУСПІЛЬСТВІ НА МОРАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ДІТЕЙ МОЛОДШОГО ШКІЛЬНОГО ВІКУ

The author writes on inputting of primary school age child into macrocosmic of moral relations adulthood through "magnifying glass", "visual" determinants as positive and negative moral development. She stresses, that children moral growth needs to focus the main social institutions attention on this process.

Key words: *children of primary school age, moral deformation behavior, social and educational conditions of macro and micro factors.*

У статті розглянуто питання входження дитини молодшого шкільного віку в макрокосм моральних відносин дорослого життя крізь «збільшувальне скло», «візуальні» детермінанти як позитивного, так і негативного морального розвитку. Автор наголошує на звернення уваги на прорахунки в моральному зростанні дітей з боку основних соціальних інститутів.

Ключові слова: *діти молодшого шкільного віку, моральна деформація поведінки, соціально-педагогічні умови, макро та мікро фактори.*

Історія розвитку суспільних відносин має свої закономірності.

Вони виявляються у різноманітних сферах особистості та визначають її сутність. Розглядаючи особистість як результат суспільно-історичного розвитку, важливо зазначити, що життя, як форма прояву всієї різноманітності особистості, виступає особливою цінністю, значущість якої визначається культурою суспільства.

Суттєве значення для нашого дослідження має позиція О. Леонтєва: «Людська особистість теж «виробляється» – створюється суспільними відносинами, у які індивід вступає в процесі своєї діяльності» [3, с. 85].

У зв'язку з цим важливо зазначити той момент, що у дитячій душі завжди наявні соціальні сили, які зв'язують її самосвідомість, її активність з соціальним середовищем».

Соціалізація особистості являє собою основну форму присвоєння людиною тих суспільних відносин, які існують в усіх сферах суспільного життя і є головним стержнем

формування морального ядра особистості.

У загальному процесі соціалізації особистості особливе місце займає період молодшого шкільного віку з огляду на наступні причини:

По-перше, приходячи до школи, дитина отримує у порівнянні з домом, досить високий ступінь свободи поведінки, самостійного спілкування та незалежного, не дозованого отримання інформації (як у рамках школи, так і поза ними).

По-друге, на молодшого школяра починає впливати велика кількість людей, у тому числі й нових, не пов'язаних із сім'єю. І до того ж, ці люди знаходяться на різних рівнях соціалізації та сповідують різні норми моральності (наприклад, вчитель, старший брат, який навчається в інституті, батько-атеїст і бабуся глибоко віруюча, він «набирається» різного соціального досвіду разом зі старшими хлопцями у дворі тощо). Додамо, ще й можливість без розбору дивитися сьогоденні телепередачі, самостійно читати будь-які книги.

По-третє, на цьому етапі розвитку у дитини відсутні необхідні соціальні фільтри, які б дозволили їй розрізняти добре та зле, що можна і що не можна, що моральне і що є аморальне. Таким чином можна зробити висновок про те, що на цьому відрізку життя дитини складається гостро суперечлива ситуація, при якій, з одного боку, в молодшого школяра за рахунок збільшення обсягу інформації, що падає на нього, і активної пізнавальної діяльності процес соціалізації, у порівнянні з дошкільним віком, значно прискорюється. Але з іншого боку, некерованість та різноголосність (позитивне і негативне) впливу може призвести до формування багатьох антисоціальних рис, які зрештою ведуть до відхилень у поведінці і можуть грати свою негативну роль у досить довгому періоді життя особистості [4].

Небезпечність такого шляху розвитку процесу формування моральних якостей особистості значно збільшується в умовах соціальних змін, тобто в умовах саме того стану, в якому сьогодні знаходиться українське суспільство. Під соціальною зміною ми розуміємо перехід соціальної системи, спільноти, інститутів та організацій з одного стану до іншого. Поняття «соціальна зміна» конкретизується поняттям розвитку. Розвиток передбачає перехід від простого до складного, від нижчого до вищого тощо. Зараз перед українським суспільством постають нібито два класи задач.

Перший – це задачі, пов'язані з розв'язуванням проблем, які вирішує світове співтовариство. Їхня загальна спрямованість полягає в тому, що чим вищим є рівень технологічного виробництва та всієї людської діяльності, тим вищим має бути ступінь розвитку самої людини, її взаємодії з навколишнім середовищем. Відповідно має сформуватися нова гуманістична культура, у якій людина повинна розглядатися як самоціль суспільного розвитку. Звідси й нові вимоги до особистості: у ній мають гармонійно поєднуватися висока кваліфікація, віртуозне володіння технікою, гранична компетенція у своїй спеціальності з соціальною відповідальністю та загальнолюдськими моральними цінностями.

Проте, як відомо, глобалізація соціальних, культурних, економічних та політичних процесів у сучасному світі, поруч із позитивними сторонами створила низку серйозних проблем, що отримали назву «глобальних проблем сучасності»: екологічних, демографічних, політичних тощо.

Сукупність цих проблем поставила перед людиною глобальну задачу «виживання людства».

Другий клас задач пов'язаний з процесами, що відбуваються всередині українського суспільства після проголошення України незалежною державою і початком кардинального реформування усіх життєво важливих сфер життя.

Історично склалося так, що до етапу кардинальних і надзвичайно болісних перетворень Україна вступила практично невідготовленою.

Сьогодні українська нація робить важкі кроки по розбудові своєї самобутності, самоідентифікації та легітимності.

У цей період проблема виховання і освіти підрастаючого покоління набуває особливого значення, тому що від цього значною мірою залежатиме майбутнє української

держави.

Виховання вбирає в себе систему суспільних цінностей, цілей та задач.

Внаслідок різного роду об'єктивних умов та суб'єктивних чинників українське суспільство хворіє цілим букетом гострих і важко виліковуваних навіть для багатой держави хвороб, – такими, як швидке падіння обсягів промислового виробництва, фантастичний ріст цін на всі види товарів та послуг, приховане та ураховане безробіття, що набуває масового характеру, інфляція, розгул злочинності, корупція, які впливають на педагогічний процес.

Таким чином, несприятливі тенденції в соціалізації дитини, відсутність цілісної соціальної політики дитинства, правової і нормативної бази захисту дітей, розчарування суспільства, зміни його структури, переоцінка вчорашніх пріоритетів і цінностей, комерціалізація усіх важливих сфер впливу на дитину – далеко не повний перелік причин, за яких дитина і підліток надані самі собі. І скільки їх впродовж тривалого часу не мають елементарних умов для життя і виховання вдома, знаходяться в сім'ях з важким матеріальним і морально-психологічним станом: в сім'ях, які не можуть звести кінців з кінцями, в сім'ях, де панують грубість і жорстокість, повністю відсутня турбота про дитину, тобто все, що штовхає підлітка на бездоглядність, спонукає його шукати інші «авторитети».

Більшість з них стає тією соціальною групою, яка визнана схильною до правопорушень і злочину.

Незворотні процеси відбуваються в українській сім'ї. Різке падіння народжуваності, збільшення кількості розлучень, тяжкі наслідки соціальної ролі жінки, яка має брати на себе основне навантаження у вихованні дітей і одночасно працювати в умовах комерціалізації відносин між людьми та труднощів економічного характеру.

Сімейне неблагополуччя – одна з основних причин, які визначають стан і динаміку антиморальної поведінки дитини. Поняття «сімейне неблагополуччя» охоплює різні негативні характеристики сім'ї, дефекти її структурного, кількісного складу, внутрісімейні стосунки, відносини сім'ї з іншими соціальними інститутами. Передумовами сімейного неблагополуччя можуть служити важкі матеріально-побутові умови життя сім'ї, низький культурно-освітній рівень і т.д. Кожний з факторів має свою специфіку впливу на процес формування особистості.

Оцінюючи моральні досягнення дітей, варто відзначити, що у теперішній час, коли цінності змінюються, коли обманути, скористатися похибкою іншого схвалюється батьками, у дитячому середовищі починається диференціація за ознакою моральних настанов сім'ї. Вже у початкових класах ми помічаємо об'єднання в групи не за інтересами, як це було раніше, а за моральними орієнтирами (чесний, завжди допоможе, не міняє просто так друзів, з ним є чим помінятися, він фантики продає, не ображається, його обманюють, він обманює). У вчинках дітей у кінці другого класу явно проглядає вже позиція стосовно вчинку, прийнятого у певному середовищі (навчальне, педагогічне, соціальне, сімейне і т.ін. [6, с.111]), в якому вони перебувають. Цього вихованці набувають під впливом значущого, прийнятого партнера, яким, зазвичай, виступає або один з батьків, або вчитель.

З огляду на це для дослідження є вельми актуальним: по-перше, аналіз проблеми адаптації вчителів до швидкоплинних соціально-політичних умов, їх мотивації учбово-виховної діяльності, а також психологічної та професійної готовності. А, по-друге, розгляд існуючих педагогічних умов.

Формування особистості відбувається на основі злиття у спільну лінію педагогічних умов і навчально-виховного процесу.

Педагогічні умови це сукупність об'єктивних умов і суб'єктивних чинників соціального, духовного, економічного та політичного характеру, які можуть впливати як безпосередньо на особистість так і на навчально-виховний процес.

Навчально-виховний процес це субкультура, в якій знаходять місце елементи культури суспільства. Тут відбувається засвоєння суспільних цінностей, їх прийняття чи відчуження. В умовах навчально-виховного процесу відбувається перетворення засвоєного на деякі загальні правила, які вживаються у багатьох випадках. Цей самостійний пошук су ттєвих ознак забезпечує новий рівень розумової діяльності – продуктивне узагальнення.

Реформа нашого суспільства повинна передбачати принципову реформу системи освіти, починаючи з цілей освіти, її економічного фундаменту, і закінчуючи системою підготовки та перепідготовки спеціалістів, структурою школи, змістом і технологією навчання.

На позитивне сприйняття системи відношень молодших школярів переважний вплив повинна мати школа. Для чого вчитель має бути морально, психологічно і професійно готовим.

Близько 80 % вчителів молодших класів по суті опинилися за межею бідності. Вчительської зарплатні їм вистачає лише на купівлю найнеобхідніших продуктів харчування. Як результат, більше 60% з них постійно зосереджені на пошукові додаткового заробітку, 80 % з них було б важко відповісти, коли вони останній раз були в театрі чи на концерті, 58 % – вже протягом 3-4 років не читали художньої літератури. При цьому варто відзначити, що близько 98 % педагогів початкових класів – жінки, більше ніж половина з них заміжні. Тобто це та частина педагогів, яка по суті бореться за своє виживання і, природно, забезпечити якісне ведення навчального процесу вони просто не у змозі фізично. Та й морально-психологічний стан, у якому вони знаходяться внаслідок соціально-економічної ситуації, що склалася у країні, призводить до того, що близько 67 % вчителів приходять на уроки у надто роздратованому або ж у депресивному стані.

Вивчення особливостей сприйняття вчителів, які працюють з молодшими школярами, показало дефіцит емоціональної задоволеності у сумісній діяльності педагога та дитини, значна частина надає перевагу спілкуванню з учителем лише на уроках – 48 %, відрізняється незадоволеністю поведінкою вчителя • («обзивається», кричить, виганяє, лається, лає батьків) – 22 %.

Лише 20 % співвідносять поняття «любити дітей» з можливістю приймати їх такими, якими вони приходять до вчителя, підмічати їхню індивідуальність і своєрідність, забезпечувати розвиток активності та вільне прийняття норм і правил, їх перетворення протягом усього розмаїття шкільного життя.

Отже, економічна і духовна основа різноманітних соціальних зв'язків, у котрі включається підростаюча особистість, являють собою об'єктивні передумови для підготовки її до виконання основних соціальних функцій у різних підсистемах суспільства. Об'єктивний вплив соціального середовища на підростаючу особистість доповнюється дією суб'єктивних чинників, які здійснюють цілеспрямоване навчання та виховання з метою підготовки її до активної участі у процесах праці, спілкування чи пізнання. Суб'єктивні чинники, у ролі яких виступають засоби масової інформації, школа, позашкільні заклади, інші соціальні інститути, що вирішують завдання освіти та виховання підростаючого покоління, покликані коректувати вплив соціального середовища, централізуючи негативні впливи, а також підсилюючи його виховну роль шляхом повнішого використання позитивних впливів. Суб'єктивні чинники шляхом концентрації насильного формування соціальних якостей, найнеобхідніших на кожному етапі суспільного розвитку, виконують завдання підготовки підростаючої особистості, адекватної даним конкретно-історичним умовам.

«Кожний історичний період накладає відбиток на людей, особливо на тих, – підкреслює О. Леонтьєв, – чия особистість у цей час тільки формується» [3, с. 401].

Розвиток соціальної відповідальності є одним з найважливіших завдань підготовки підростаючої людини до вступу у суспільне життя як активної, здатної робити реальний внесок у історичний розвиток. Відповідальність може розглядатися як соціальна властивість особистості або ж як певне соціальне явище, що відбиває залежність відносин особистості та суспільства, і в першому, й у другому випадку вона виконує регулятивну функцію узгодження суспільних і особистих інтересів. Регулятивна функція узгодження особистих та суспільних інтересів спричиняє прояв відповідальності як двобічного зв'язку: відповідальність суспільства за життєдіяльність особистості, за надання їй умов для прояву своїх «сутнісних сил», а також відповідальність особистості за здійснення реального внеску в розвиток суспільства.

Підростаюче покоління, що росте в умовах соціальної несправедливості та не відчуває

будь-якої відповідальності з боку суспільства за свою підготовку до життя, не несе й обов'язків по відношенню до цього суспільства як певної політичної системи. Соціальна відповідальність – властивість, не дана людині природою. Вона виникає разом із включенням підрастаючої людини в систему суспільних відносин, у процесі засвоєння норм і цінностей суспільного життя. Розвиток відповідальності стимулюється зовнішніми факторами. Реальний вступ індивіда до суспільних відносин означає включеність його у деяку сукупність соціальних інститутів, законів і правил, які йому приписують певні нормативні настанови поведінки. Відповідальність виступає регулятором суспільних відносин, вона є наслідком і умовою суспільного буття людини. Виховні фактори пов'язані з організованим впливом на особистість, відповідно до тих вимог, які суспільство ставить їй на даній віковій стадії. Вони мають на меті формування якостей особистості, найбільш адекватних суспільним відносинам, що склалися.

Таким чином, соціальна відповідальність є результатом впливу соціального середовища, що включає конкретний досвід людини з опанування цим середовищем та суспільством, організованих виховних впливів, а також внутрішніх зусиль, які виявляє сама особистість.

Отже, форма суспільних відносин, її соціальний зміст і духовне наповнення – вирішальні умови для розгорнення багатства людської природи у підрастаючій особистості.

Зміни, що відбуваються в суспільстві у зв'язку з реформуванням суспільно-політичного ладу, активно впливають на педагогічні умови, педагогічний процес, викликають множинні гострі протиріччя, конфлікти, антагонізми. Через це ми вважаємо, що у даній ситуації необхідно, по-перше, здійснити розробку теорії та методики взаємодії школи з іншими виховними інститутами суспільства, насамперед, вивчення і використання виховних можливостей соціального середовища, по-друге, свідоме насичення, збагачення (головним чином зусиллями школи) виховних потенціалів соціального середовища.

Література:

1. Бех І.Д. Виховання особистості сходження до духовності: наук. вид. / І.Д. Бех. – К : Либідь, 2006. – 272 с.
2. Білозерська С.І. Психологічні умови розвитку моральної свідомості молодшого школяра: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.07 «Педагогічна та вікова психологія» / С.І. Білозерська. – Івано-Франківськ, 2004. – 20 с.
3. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. – 4-е изд. – М. : Изд. МГУ, 1981. – С. 32.
4. Матвієнко О.В. Основи виховання моралі у молодших школярів. Монографія. – К. : «Стилос», 1999. – 233 с.
5. Мудрик В.І. Цінності виховання у сучасних зарубіжних дослідженнях / В.І. Мудрик // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді: зб. наук. праць Ін-ту проблем виховання НАПН України. – Кіровоград: Імекс-ЛТД. – 2013. – Вип. 17. Кн.2. – С. 15-19.
6. Петько Л.В. Педагогічна сутність у визначенні поняття «освітнє середовище» / Л.В. Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»: збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – Вип. 34. – С. 109–118.
7. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7452>

Ран'ків Л.І.

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

PEDAGOGICAL PRINCIPLES OF FORMATION PUPILS' ARTISTIC ORIENTATIONS FOR SCHOOL EDUCATION SYSTEM

Паньків Л.І.

к.пед.н., доцент

НПУ імені М.П.Драгоманова (Україна, м. Київ)

ПЕДАГОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ МИСТЕЦЬКИХ ОРІЄНТАЦІЙ УЧНІВ У СИСТЕМІ ШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ

The features of pupils' artistic education are considered, pedagogical principles of pupils' artistic orientations formation in the conditions of studying activity are presented.

Key words: *artistic education, artistic orientations, pedagogical principles, pupils.*

Розглянуто особливості мистецької освіти школярів, визначено педагогічні принципи формування мистецьких орієнтацій учнів в умовах загальноосвітньої школи.

Ключові слова: мистецька освіта, мистецькі орієнтації, педагогічні принципи, школярі.

Стратегічним завданням освіти XXI століття є формування висококультурної духовної особистості, здатної до саморозвитку і самоактуалізації, до гуманістичного сприймання навколишнього світу. У зв'язку з цим, у навчальному процесі загальноосвітніх шкіл виключного значення набувають мистецькі дисципліни: музика, образотворче мистецтво, художня культура. Адже мистецтво є ініціацією у вимір універсальних духовних цінностей.

Як складна специфічна форма пізнання світу, мистецтво створює, зберігає, акумулює і транслює світові, загальнолюдські цінності у художніх образах і через них впливає на свідомість людини. Унікальність впливу мистецтва на формування духовного світу людини неодноразово підкреслювали філософи, педагоги, соціологи, психологи, мистецтвознавці минулого і сучасності (Г.Гегель, І.Кант, Г.Сковорода, В.Суханцева, П.Рикер, Б.Асаф'єв, І.Зязюн, О.Капічіна, В.Медушевський, Є.Назайкінський, О.Рудницька, Г.Падалка та ін.).

Світ мистецтва великий і різноманітний. Музика і хореографія, поезія і література, живопис і графіка, архітектура і скульптура та інші його різновиди сформувалися окремими галузями з притаманними лише їм характерними рисами художніх образів та засобами відображення дійсності: слово, звук, рух і пластика, колір та світлотіні тощо. Та головне, кожен вид мистецтва відкриває безмежний світ духовних цінностей Добра, Краси, Істини. Тож, залучення молоді до спілкування з мистецтвом є важливим засобом їх особистісного розвитку. Цю точку зору підтримує у своїх наукових розвідках і Л.В.Петько [3; 4; 5; 6].

Мистецьке навчання надає унікальну можливість учневі «прожити» художній образ, відчувати його, співпереживати йому, що сприяє духовному збагаченню, стремлінню до естетичного ідеалу, формуванню світогляду, власної життєвої позиції. Однак, повноцінне сприймання мистецтва залежить від потреби учня до спілкування з художніми образами, що в свою чергу загострює питання вибіркового ставлення особистості до художньо-естетичних цінностей, індивідуального оцінювання художніх образів. Це зумовлює важливість формування у школярів ціннісних установок у спілкуванні з мистецтвом, які тісно пов'язані з його різновидами, певними напрямками (жанровими, стильовими тощо). Ціннісні установки забезпечуються мистецькими орієнтаціями особистості як усвідомленим вибіркоким ставленням до художніх образів, їх переживанням та оцінюванням, що актуалізує художні потреби, інтереси, ідеали, уподобання.

Орієнтації зумовлюють надзвичайно важливі функції діяльності людини – вибору, спрямованості, вміння розібратися в оточуючих обставинах та визначити їх значення для себе, що детермінуються поінформованістю, інтересом, досвідом. Тож, мистецькі орієнтації забезпечують вибірковість ставлення до того чи іншого різновиду, жанру мистецтва, художньої діяльності, зумовлені художньо-естетичними потребами особистості, залежать від обсягу засвоєння художньо-естетичних знань, сформованості почуттєвої сфери, досвіду спілкування з художніми образами мистецтва.

Мистецькі орієнтації становлять з одного боку взаємозв'язок елементів психологічної спрямованості особистості (інтересів, смаків, потреб, уподобань, установок), а з іншого виступають як відбиття певного художнього досвіду, поінформованості в царині мистецтва, ціннісно-орієнтаційної діяльності, котра обумовлена рівнем розвитку естетичних відношень і переваг особистості в сфері мистецтва. Мистецькі орієнтації створюють змістовну сторону спрямованості особистості до вивчення різноманіття мистецтва, і виражають внутрішню характеристику особистісного ставлення до художніх образів.

Основою формування мистецьких орієнтацій школяра є розробка *принципів*, як головних засад даного педагогічного процесу.

Зазначимо, що педагогічні принципи (від лат. *prīncipium* – основа, начало) належать до фундаментальних категорій педагогіки, означають основні вимоги, вихідні положення, а

отже – визначають першооснову навчання і виховання та спрямування навчально-виховного процесу загалом.

Педагогічні принципи, за визначенням С.Гончаренка, є «системою вимог», що охоплює всі сторони навчально-виховного процесу й відображає результати узагальнення досвіду навчально-виховної практики [1, с. 270]. Саме педагогічні принципи забезпечують обґрунтування завдань та змісту педагогічної роботи, специфіку організації та перебігу педагогічного процесу, методичні напрямки їх забезпечення.

Витоками становлення педагогічних принципів як певних освітніх настанов є багатовікова практика навчання і виховання, історичний досвід і знахідки відомих педагогів, в яких виділялися і поступово узагальнювалися окремі положення.

У сучасній мистецькій педагогіці визнано, що тільки індивідуальність власних міркувань, суджень, вражень і переживань стає запорукою глибинного розуміння мистецтва. «Відсутність індивідуальних підходів, – застерігає Г.Падалка, – призводить до бездумного споживання, уніфікованого творення мистецьких зразків за певними штампами, антихудожніми кліше» [2, с. 152].

Тож, формування мистецьких орієнтацій передбачає, передусім розвиток індивідуального сприйняття художніх образів мистецтва як предметів художньої культури, суб'єктивності емоційного переживання образів, співвіднесення із власним внутрішнім світом.

У процесі осмислення педагогічних засад формування мистецьких орієнтацій школярів окреслюємо такі принципи: 1) *культурологічної спрямованості навчання*, 2) *індивідуалізації*, 3) *діалогічної взаємодії*, 4) *інтеграції художніх знань у процесі осмислення мистецтва як феномена культури*.

Принцип *культурологічної спрямованості* визначено як провідний, що орієнтує на усвідомлення значущості художньої культури у навколишньому житті, формування культури особистості, її духовного світу в процесі пізнання мистецтва, його культурологічних підвалин. Даний принцип передбачає вивчення мистецтва з орієнтацією на формування системи цінностей особистості, врахування об'єктивного зв'язку людини з культурою, як системою цінностей. Це перш за все гуманістична позиція, що визнає людину суб'єктом культури, її головною діючою особою, а отже передбачає формування системи цінностей особистості на основі засвоєння, усвідомлення і відтворення своїх культурних потреб, інтересів і здібностей у вивченні мистецьких творів та художній діяльності.

Принцип індивідуалізації передбачає визнання неповторності кожної особистості, збереження її індивідуальних емоційно-оцінних реакцій у сприйнятті мистецьких творів. Принцип орієнтує на визнання унікальності кожного школяра, врахування художніх інтересів та запитів. Даний принцип передбачає створення у навчанні відповідних умов для природного процесу саморозвитку і активізації творчої діяльності особистості.

Принцип діалогічної взаємодії визначає партнерські (діалогічні) стосунки вчителя і учнів у навчальному процесі, а також внутрішній діалог реципієнта з образами мистецтва. Діалог у такій ситуації стає провідним принципом мистецького навчання, і завдання вчителя надати учневі можливість бути включеним у діалогічне спілкування з образами мистецтва.

Принцип інтеграції художніх знань орієнтує на осмислення цілісності художньо-мистецьких явищ. Передбачає формування художнього світогляду, цілісної художньої картини світу у процесі мистецького навчання. Передбачає широке ознайомлення з художніми напрямками, естетичними ідеалами художніх шкіл певних історичних епох, розуміння культурних традицій та національної основ розвитку мистецтва. Передбачає цілісне поєднання знань з історії, літератури, мистецтва.

Таким чином, означені педагогічні принципи (*культурологічної спрямованості навчання; індивідуалізації; діалогічної взаємодії; інтеграції художніх знань у процесі осмислення мистецтва як феномена культури*) орієнтують на формування таких підсистем мистецьких орієнтацій школярів:

- *когнітивної* (пізнання та усвідомлення інформації щодо різновидів мистецтва, художніх та естетичних цінностей, стилевих напрямків, жанрових ознак, виражальних засобів художніх образів та ін.);
- *емоційної* (емоційно-оцінні реакції, смакові переваги у галузі мистецтва, вибірковість власного ставлення до художніх образів, здатність до вибору);
- *діяльнісної* (схильність до того або іншого виду художньої діяльності, спрямованість на самореалізацію у художній творчості).

Формування мистецьких орієнтацій школярів є актуальною проблемою сьогодення, підпорядковується смислоутворюючій функції мистецької освіти – духовного збагачення, гармонізації внутрішнього життя, заглиблення до таємниць духовної творчості, до усвідомлення сенсу буття.

У контексті окресленої проблеми потребують ґрунтовного дослідження педагогічні технології формування мистецьких орієнтацій учнівської молоді.

Література:

1. Гончаренко С.У. Український педагогічний словник /С.У. Гончаренко. - К. : «Либідь», 1997. – 374 с.
2. Падалка Г.М. Педагогіка мистецтва (Теорія і методика викладання мистецьких дисциплін) / Г. М.Падалка. – К. : Освіта України, 2008. – 274 с.
3. Петько Л.В. Виховний і професійний аспекти музично-педагогічної спрямованості навчання іноземної мови студентів ВНЗ у системі музично-педагогічної освіти / Л.В.Петько // Музика та освіта : науково-метод.журнал / засн. МОН України, НАПН України, Київська дитяча академія мистецтв ; гол.ред. Л.М. Масол. – Київ : Педагогічна думка, 2013. – № 3. – С. 14–18. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7872>
4. Петько Л.В. Особистість. Соціум. Навчальне Середовище / Л.В. Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Г.С.Сковороди». Педагогіка. Психологія. Філософія : збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – Вип. 35. – С. 101–109. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7918>
5. Петько Л.В. Активізація творчого розвитку особистості учнів як фактор педагогічної майстерності вчителя іноземної мови / Л.В.Петько // Директор школи, ліцею, гімназії: всеукр. наук.-практ. журнал / засн. МОНмолодьспорту України, НАПН України, НПУ імені М.П.Драгоманова ; голов. ред. О.І. Виговська. – 2010. – № 2. – С. 99–103. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7840>
6. Петько Л.В. Шляхи формування іншомовної соціокультурної компетенції студентів мистецьких спеціальностей ВНЗ у процесі фахової підготовки / Л.В.Петько // Проблеми підготовки сучасного вчителя: зб. наук. пр. Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини / [ред. кол.: Побірченко Н.С. (гол.ред) та ін.]. – Умань : ПП Жовтий О.О., 2012. – Випуск 6. – Частина 3. – Ч. 3. – С. 57–62. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7445>
7. Рудницька О. П. Педагогіка: загальна та мистецька: навч. пос. / О.П.Рудницька. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2005. – 360 с.

Pet'ko L.V.

Ph.D., Associate Professor

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

FORMATION OF PROFESSIONALLY ORIENTED FOREIGN LANGUAGE TEACHING ENVIRONMENT IN THE CONDITIONS OF UNIVERSITY FOR STUDENTS OF SPECIALTIES 023«FINE ARTS» AND 022 «DESIGN»

Петько Л.В.

к.пед.н., доцент

НПУ імені М.П. Драгоманова (м. Київ, Україна)

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО ОРІЄНТОВАНОГО ІНШОМОВНОГО НАВЧАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ УНІВЕРСИТЕТУ ДЛЯ СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ 023 «ОБРАЗОТВОРЧЕ МИСТЕЦТВО» ТА 022 «ДИЗАЙН»

This article is devoted to describing of formation of the professionally oriented foreign language teaching environment for students of specialties 023 «Fine Arts» and 022 «Design» in the conditions of university. The author gives some examples in this way.

Key words: *formation of professionally oriented foreign language teaching environment, university, students, «Fine Arts», «Design», students, foreign language.*

Описується формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету для студентів спеціальностей 023 «Образотворче мистецтво» та 022 «Дизайн». Автором наведено приклади цього процесу.

Ключові слова: формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища, університет, студенти, «Образотворче мистецтво», «Дизайн», іноземна мова.

У низці наших публікацій [2; 3] ми висвітлили актуальність та шляхи формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету.

Університетські кафедри, які готують майбутніх фахівців галузі освіти 02 «Мистецтво» за спеціальністю 023 «Образотворче мистецтво» із присвоєнням кваліфікації «Художник (за видами образотворчого мистецтва)», «Вчитель образотворчого мистецтва та спеціальності 022 «Дизайнер», скеровують свій навчально-виховний процес у професійній підготовці студентів, спираючись на інноваційні форми, методи навчання, що слугують не тільки професійній підготовці випускника університету, формуванню знань та розвитку професійно значущих умінь і навичок студентів у процесі вивчення образотворчого мистецтва, навчанню живописної майстерності художника, а й формуванню у студентів здатності до емоційно-чуттєвого сприйняття дійсності, розвитку їх творчих здібностей у даній професійній сфері, підготовки до самостійної практичної та творчої діяльності, всебічному розвитку особистості, яка обізнана в багатьох напрямках, надбаних людством: театр, музика, кіномистецтво, історія, художня література тощо. Отже, у підготовці такого випускника вищої школи міжпредметні зв'язки займають і відіграють значне місце.

Зазначимо, що в колі окресленого, – професійній підготовці майбутнього художника, – важливу роль відіграє знання іноземної мови, для опанування ним зарубіжної мистецької та історичної спадщини, ознайомлення з художніми школами та техніками письма, дослідження та вивчення наукових пошуків мистецтвознавців, історією, епохою життя героїв майбутнього твору, художньою літературою і т.ін., тому що у митця ще до написання картини або малюнка, повинна скластися уява про характер образу.

Це вимагає від художника попередньої різносторонньої кропіткої роботи.

Підкреслимо, що навчальна дисципліна «Іноземна мова» (англійська, німецька, французька) є обов'язковою протягом трьох семестрів, а на 3–4-х курсах бакалаврату вивчається варіативно.

З метою формування професійно орієнтованого іншомовного середовища (ПОІНС) в умовах університету нами були вивчені навчальні програми на кафедрах образотворчого мистецтва університетів [1; 5; 7], які передбачають вивчення студентами таких дисциплін: «Живопис», «Рисунок», «Композиція», «Скульптура», «Художня кераміка», «Декоративно-прикладне мистецтво», «Комп'ютерний дизайн», «Кольорознавство», «Пластична анатомія», «Прикладна графіка», «Історія костюма», «Історія театру» тощо.

На прикладі вивчення вірша Мері Ховіт «Паук і Муха» на практичних заняттях з іноземної мови (ІМ) представимо формування ПОІНС для студентів спеціальності 6.020205 «Образотворче мистецтво» та 6.020207 «Дизайн». Спробуємо окреслити напрямки формування ПОІНС шляхом виокремлення з програм навчальних дисциплін зазначених спеціальностей мети і завдань, які викладач іноземної мови може впроваджувати у процес навчання ІМ за професійним спрямуванням для вище визначених спеціальностей.

Так, навчальна програма з дисципліни «Рисунок» передбачає розвиток образного сприймання, уявлення у студентів. У процесі навчання рисунку формуються їх ціннісні орієнтації та духовна культура. Тоді як програма з навчальної дисципліни «Кольорознавство» спрямована на вивчення гармонії кольорів як об'єктивної закономірності, палітра художників різних епох, типи і види колориту, колір в інтер'єрі, одягу і т.д.

У свою чергу, навчальна програма з дисципліни «Композиція» ставить за мету сформувати у студентів уміння у сфері творчої роботи; навчити їх спостереженню конкретного образу чи явища, визначення в ньому суттєвого, типового, вартого відображення у мистецтві, вираження ідейного зауму твору образотворчими виражальними засобами та ін.

Разом з тим, нашу увагу привернула навчальна програма з дисципліни «Комп'ютерний дизайн» заслуженого художника України В.А. Олексенка [7], в якій значне

місце український митець відводить навчання студентів розробки макету художнього оформлення дитячої книги, окреслює роль і задачі ілюстрацій, їх відношення до тексту і т.ін. Як слушно наголошує З.Р. Шокірова, «академічний живопис у педагогічному інституті як навчальний предмет повинен дати учневі конкретні глибокі знання та практичні навички, допомогти йому оволодіти законами передачі форми і колірних відносин, навчити його правильно, художньо і, нарешті, образно бачити і передавати засобами живопису явища дійсності на площині [8, с. 143]».

У контексті викладеного, серед пошуків ефективних шляхів організації навчально-виховного процесу для студентів окреслених спеціальностей з метою формування їхніх професійних умінь в умовах університету, залучення професійно орієнтованих технологій навчання іноземної мови (ІМ) ми розглядаємо як засіб формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету [4] Тому, основі інтерпретації лінгвостилістичних засобів вірша Мері Ховітт «Павук і Муха» [3], зупинимося на розгляді зі студентами на практичних заняттях з ІМ оформлення книги для дітей М.Ховіт «Павук і Муха» (Додаток, рис. 1), ілюстрованої сучасним американським художником, ілюстратором дитячої літератури Тоні Ді Терліцці [10; 12].

Саме ілюстрації в книзі доповнюють її зміст, що хоче сказати дітям автор, і головне, – малюнки художника створюють візуально головні образи байки, завдяки уяві і зануренню у дійство, викладене поетичним пером автора. Образи головних персонажів ми розглядали раніше, а зі студентами-художниками зосереджуємо увагу на художніх елементах, просторі і пропорції малюнків, композиції, гармонії кольорів, дизайні інтер'єру та одягу головних персонажів.

Водночас, не слід забувати, що навчання студентів зі спеціальності 023 «Образотворче мистецтво» готує майбутніх учителів для загальноосвітніх навчальних закладів, коли будь-який урок з образотворчого мистецтва повинен досягти триєдиної мети: освітньої (формування знань з навчальної дисципліни), виховної (моральне виховання студентів, виховання ціннісних орієнтацій) і розвиваючої (розвиток, творчої уяви, пізнавального інтересу шляхом стимулювання вихованців до самостійної, творчої діяльності).

Із творчістю ілюстратора Тоні Ді Терліцці студенти знайомляться самостійно заздалегідь до проведення практичного заняття з ІМ.

Отже, під час практичного заняття з ІМ, вони звертають увагу на те, що всі ілюстрації, виконані художником у біло-чорних тонах. На запитання викладача «Чому?», відповідають, що такому вибору кольорів для ілюстрацій цієї книги сприяло захоплення Тоні Дітерліцці фільмів жахів 20-х–30-х рр). Павук з'їв довірливу Муху, яка повірила його лестошам, адже ідея байки – вчити дітей не довіряти чужим людям, їх комплементарам і лестошам, тому що все це може погано закінчитися, як у фільмах жахів. Так і повчальна історія короткого життя наївної Мухи, написана Мері Ховітт для своїх дітей, – має страшний кінець: Муха пропала, її з'їв страшний Павук, тобто, дітлахи повинні винести урок із цієї історії шляхом пережитого чужого досвіду (на прикладі Мухи). Переконливим аргументом до сказаного слугує використання на занятті з ІМ відео передачі для дітей у виконанні англійської актриси Емілії Фокс, яка читає цю казку для іграшкового песика, презентує книгу і ілюстрації до неї [11], а також демонстрація фрагменту уроку з образотворчого мистецтва, проведеного у початковій школі художником Тоні Дітерліцці [12].

Пропонуємо студентам охарактеризувати художні елементи, які використав художник для ілюстрації книги: розміщення тексту вірша на сторінці (ліворуч, нагорі сторінки, що не заважає композиції малюнка), чорно-білий тон (створення відчуття страху, моторошності), знаки-попередження читачів про небезпеку.

Для організації англomовної комунікативної поведінки студентів пропонуємо використовувати наступні вирази та фрази: *it is very interesting to study the picture...; unusual white 'spider web' font of the title...; greyscale illustrations on a black background...; bright and colourful children's books...; the lack of colour creates an interesting contrast...; the great size*

difference...; the Fly looks like...; the Spider looks like...; on the first page of the book, you can see...; all black and white drawings...; the illustrations in this book...; they do not have color...; the pictures in this book are...; they have lots of detail...; the text of the story is always on the left hand page near the top, there are many hidden things...; for example...; on the third part of the poem...; the soup has been served in a thimble...; an illustration of the bedroom...; a postage stamp hangs...;

Пропонуємо студентам звернути увагу на такі деталі (Focus your attention on the following details ...):

1. What do you see on the first page of a book?
2. Describe the Fly image on the paintings 2 and 3. Give artistic elements. (Додаток)
3. Describe the Spider image on the paintings on the paintings 3, 5, 8. Give artistic elements. (Додаток)
4. Comparison the size of a large Fly or Spider.

Серед запропонованих нижче тем проектів акцентовано увагу на стимулювання студентів до вивчення манери письма Тоні ДіТерліцці, цілісного сприйняття розуміння змісту вірша «Павук і Муха», ознайомлення з творчістю письменників в історичній перспективі (від Мері Ховітт до сучасних письменників-фантастів), ілюстратором книг до яких став художник. Як одному із перспективних видів анімації приділяємо увагу мультиплікації і комп'ютерній анімації [16], з огляду на те, що ілюзія руху героїв мультфільмів створюється за допомоги малюнків, якраз це пояснює Тоні ДіТерліцці дітлахам на своєму уроці [12; 14; 15, на 2.27 хв].

В анімаційному прикладі [16] персонажі байки мають людські обличчя, автори анімації червоними лініями показують на символи-небезпеки, які приготував Хлопець-Павук для юної Дівчини-Мухи. Тоді як у мультфільмах [14; 15] головні герої вірша – комахи. Після прослуховування означених фрагментів, фрагмента уроку з образотворчого мистецтва, студентам задаємо питання: 1) Завдяки чого художник домогся такого ефекту своїх ілюстрацій в книжці «Павук і Муха»? (скануванням підготовленої серії малюнків за допомоги комп'ютерних програм і комп'ютерного дизайну). 2) Назвати і описати в ілюстраціях художні елементи (приховані художником), які несуть роль знаків-попереджень в ілюстраціях для Мухи (wallpaper (рис.7), a ladybird (рис. 5), an ottoman, some bugs, a ghost, the spider's creepy house (рис.4). 3) Висловіть Вашу думку стосовно вибору авторами візуальних образів персонажів в анімації та в мультфільмах.

Надані нами вище посилання на відео фрагменти у навчальному процесі цінні тим, що на фоні озвученого вірша М.Ховіт «Павук і Муха» (англійська мова), створені мультиплікація й анімація, що доцільно поєднує літературу (поезію), навчання ІМ за фахом, закріплюють і формують професійні навички та вміння майбутніх художників, що сприяє формуванню ПОІНС в умовах університету.

В якості самостійної, групової роботи, яка реалізує інтеграцію отриманих знань студентами, навичок та вмінь з різних галузей (художня література, живопис, мультиплікація, іноземна мова) вихованням пропонується підготувати проекти іноземною мовою за такими темами: 1) Тоні ДіТерліцці – сучасний американський ілюстратор художньої літератури для дітей. 2) Унікальність художнього стилю Тоні ДіТерліцці. 3) Ілюстрації Тоні ДіТерліцці до книг «Гігантські кістки» (Пітер Бігль, 1997), «Літо динозавру» (Грег Бер, 1998) та письменника Джиммі Зангвоу (Jimmy Zangwow) «Подалі з цього світу» (*Out-of-This-World*), «Пригоди на місяці» (*Moon Pie Adventure*) і «Тед» (*Ted*). 4) Моє спілкування з Тоні ДіТерліцці. 5) Ілюстратори класичних книг для дітей: Артур Рахам (Arthur Rackham), Ернест Шепард (Ernest Howard Shepard), Джон Теніель (John Tenniel). 6) Сучасні художники-фантасти Брайан Фройд (Brian Froud), Мобіус (Möbius), Вільям Стоут (William Stout). 7) Вірш «Павук і Муха» у світі Уолта Діснея. 8) Байка «Павук і Муха» у світі мультиплікації.

Отже, описані нами шляхи формування ПОІНС в умовах університету для спеціальностей «Образотворче мистецтво» і «Дизайн», на наше переконання, збагачує професійну підготовку майбутнього художника та змістовно її розширює.

Література:

1. НПУ імені М.П.Драгоманова. Кафедра образотворчого мистецтва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fpp.npu.edu.ua/ua/struktura/148-2011-01-13-15-03-50>
2. Петько Л.В. Формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету для студентів спеціальності «Музичне мистецтво» (на прикладі вірша Мері Ховітт «Павук і Муха») // Л.В.Петько // Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Педагогічні науки: зб. наук. пр. – Вип. 1. – Бердянськ : ФО-П Ткачук О.В., 2016. – 184–190.
3. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/10075>
4. Петько Л.В. Формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету на основі інтерпретації лінгвостилістичних 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.
5. Петько Л.В. Професійно орієнтовані технології навчання ІМ як засіб формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент: зб. наук. праць ; ред. М.Б. Євтух. Київ : ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2015. – Вип. 18. – С. 175–184. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/8391>
6. Програма вступного фахового випробування з Образотворчого мистецтва для громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства, при вступі на навчання для здобуття ступеня магістра на базі здобутого ступеня бакалавра спеціальність 023 Образотворче мистецтво, декоративне мистецтво, реставрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vstup.npu.edu.ua/images/pk-2016/Programu/pedagog_i_psihol/obrazotvorche/obrazotvorche.pdf
7. Рябчук Л.В. Формування стильових уявлень майбутніх вчителів образотворчого мистецтва в процесі роботи над історичною композицією / Л.В.Рябчук // Актуальні питання мистецької педагогіки. – 2014. – Вип. 3. – С. 112–116.
8. Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького. Навчальні програми навчально-наукового інституту педагогічної освіти, соціальної роботи і мистецтва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pedosvita.univer.ck.ua/nmk-odpm-bakalavr/>
9. Шокірова З.Р. Викладання живопису майбутнім вчителям образотворчого мистецтва / З.Р. Шокірова // Актуальні питання мистецької педагогіки. – 2014. – № 3. – С. 143–149.
10. Artistic Process. Tony DiTerlizzi [Web Site]. – Access mode : <http://diterlizzi.com/home/category/artistic-process/>
11. Howitt M. The Spider and the Fly / Merry Howitt, Tony DiTerlizzi. – New York, NY : Simon & Schuster, 2002. – 40 p.
12. The Spider & The Fly [Web site]. – Award-winning English actress, Emilia Fox reads, Caldecott Honor picture book is illustrated by Tony DiTerlizzi , «The Spider & The Fly» (based on the beloved poem by Mary Howitt) for the UK children's show, Bookaboo. – Access mode : <https://www.youtube.com/watch?v=Dd1tQLSYGrA>
13. Tony DiTerlizzi and «The Spider & The Fly» [Web Site]. – Access mode : <https://www.youtube.com/watch?v=HEKEaoNDSU8>
14. Visual Elements Analysis of «The Spider and the Fly» [Web Site]. – Access mode : <https://biancajane89.wordpress.com/2012/08/11/15/>
15. The Spider And The Fly, cartoon,1931 [Web Site]. – Access mode :
16. https://www.youtube.com/watch?v=ndL_qEIqZ60
17. Disneys Silly Symphonies – Woodland Café, cartoon [Web Site]. – Access mode : <https://www.youtube.com/watch?v=LKuqS3GCzX8>
18. The Spider and The Fly – Animatic [Web Site]. – Access mode : <https://www.youtube.com/watch?v=-8GgVEnCE14>

ДОДАТОК
Ілюстрації Toni DiTerlizzi до вірша М.Ховітт «Павук і Муха»



Рис. 1. Обкладинка книги «The Spider and the Fly».



Рис. 2. Образ Мухи.



Рис. 3. Перша сторінка книги.



Рис. 4. Павук і його будинок.



Рис. 5. Павук відпочиває



Рис. 6. Пригощання Павука



Рис. 7. Муха в гостях у Павука



8 Обійми Павука

Xie Fang

Postgraduate student

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

COMMUNICATIVE ACTIVITY OF THE FUTURE MUSIC TEACHERS: SOME FEATURES OF THE COMPETENCE-BASED APPROACH

Хє Фанг

НПУ імені М.П.Драгоманова (Україна, м. Київ)

КОМУНІКАТИВНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЙБУТНІХ УЧИТЕЛІВ МУЗИКИ: ОСОБЛИВОСТІ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ

The article analyzes the possibility of optimization of participant's communication in educational process; social and artistic content of communicative activities is defined. The author presents methodological aspects and pedagogical conditions of future Music teachers' communicative competence formation by means of Music art.

Key words: *competence approach, commutative competence, educational process, communication by means of Music art, interpersonal communication.*

У статті проаналізовано можливості оптимізації спілкування учасників педагогічного процесу, визначено соціальний та мистецький зміст комунікативної діяльності, розглянуто методичні аспекти та педагогічні умови формування комунікативної компетентності майбутніх педагогів-музикантів засобами музичного мистецтва.

Ключові слова: *компетентнісний підхід, комутативна компетентність, навчальний процес, спілкування засобами музики, міжособистісне спілкування.*

Освітній рівень викладання в сучасних навчальних закладах потребує учителя, який постійно розвиває й удосконалює свою фахову компетентність. Протиріччя між її реальним рівнем в Україні та європейськими вимогами створюють необхідне поле пошуку шляхів міжсуб'єктного спілкування як складової комунікативної діяльності. Адже саме за допомогою комунікації можуть діяти механізми накопичення поколіннями культурно-освітнього досвіду та підтримуватися процес культурної наступності поколінь.

В педагогіці комунікативна компетентність є запорукою ефективності й психологічної комфортності міжособистісного діалогу вчителя в суспільних та освітніх відносинах (І.Зимня, В.Кан-Калик, А.Капська, Ю.Караулов, Є.Проворова, Г.Сагач). Пріоритет компетентнісного підходу надає здобутим комунікативним знанням, умінням і навичкам індивідуального, конкретного, життєво-смислового характеру та чітко визначеної практичної спрямованості.

У вимогах до професії педагога-музиканта передбачається високий рівень володіння уміннями міжособистісного спілкування та спілкування з творами музичного мистецтва. Тому формування комунікативних компетентностей є першочерговим завданням, що лежить в основі взаємодії суб'єктів педагогічних взаємин засобами музики.

Метою статті є висвітлення особливостей застосування комунікативних елементів компетентнісного підходу в процесі музично-виконавської діяльності.

Науковці засвідчують, що в передачі знань та умінь молодому поколінню вчитель традиційно забезпечує реалізацію комунікативної функції культури та музичної освіти, що полягає у накопиченні, збереженні, систематизації і передачі іншим необхідної для навчання інформації з теорії та історії музичного мистецтва, вокального, хорового та інструментального виконавства..

Спілкування тлумачиться більшістю науковців як процес взаємодії між людьми, в ході якого виникають, виявляються і формуються міжособистісні відносини (Л.Виготський, Н.Волкова, А.Годлевська, Є.Голобородько, І.Зимня, В.Кан-Калик, А.Капська, Р.Немов, В.Півторацька, В.Підгурська та інші). Згідно позиції Р.Немова спілкування – це обмін інформацією між людьми; їх взаємодія; тип внутрішньовидових та міжвидових контактів, що супроводжуються обміном інформацією. Автор виділяє такі види спілкування як: матеріальне (обмін предметами та продуктами діяльності), когнітивне (обмін знаннями); кондиційне (обмін психічними або фізіологічними станами); мотиваційне (обмін

спонуками, цілями, інтересами, мотивами), діяльнісне (обмін діями, операціями, уміннями, навичками) [3].

У свою чергу, інтегральною характеристикою педагога виступає комунікативність як здатність здійснювати професійне спілкування. Тому вона вважається професійно-особистісною якістю педагога та характеризується потребою у спілкуванні, здатністю легко вступати в контакт, викликати позитивні емоції у співрозмовників, відчувати задоволення від спілкування.

З огляду на вищезазначене можна стверджувати, що комунікативна компетентність учителя – це система внутрішніх ресурсів ефективного вирішення фахових завдань, а саме: позицій спілкування, ролей, стереотипів, установок, знань, умінь, навичок, яка певним чином пов'язана з цілісністю особистості (Н.Кипиченко).

Соціальний зміст спілкування полягає в тому, що воно виступає як форма життєдіяльності, як багатогранний процес взаємодії та взаємовпливу людей один на одного, як засіб передачі форм культури і суспільного досвіду. Тому, ми погоджуємося з думкою Л.В.Петько, яка розглядає критерій соціально-комунікативної активності як «співвідношення діяльності і самодіяльності в процесі міжособистісної взаємодії; переважання зовнішніх і внутрішніх спонук; домінування в діяльності репродуктивних або творчих компонентів; пристосування до обставин творіння їх; співвідношення стійкого прояву даної якості особистості в поведінці, дійсності, соціально-комунікативної активності [5, с. 27]

О.Корніяка визначає комунікативну компетентність як складно організоване, внутрішньо суперечливе поєднання комунікативних знань і вмінь, що відображають цілі та результати здійснюваної суб'єктом спілкування комунікативної діяльності [1]. З іншого боку, Є.Проворова, досліджуючи методичні засади формування комунікативної компетентності майбутніх учителів музики, дає визначення даної професійної якості як “сукупності комунікативних знань, умінь, здібностей, досвіду та мотивації, що забезпечують сприймання, розуміння, засвоєння, використання, передачу педагогічної інформації, а також сприяють підвищенню ефективності управління комунікативними процесами в музично-естетичному навчанні та вихованні школярів”[4].

Спілкування в музиці – абсолютно природний процес, без якого мистецтво не може існувати й продукувати себе. Так, комунікація в музичному виконавстві пов'язана зі здатністю творчо й виразно виконувати музичні твори, надавати їм власної інтерпретації, занурюватися у художній зміст та адекватно розкривати його у процесі спілкування зі слухачами (О.Лосев, Л.Мазель, В.Медушевський). Музикознавцями доведено, що спілкування засобами музики неможливо поза триєдиним комплексом “створення – виконання – сприймання”, функціонування якого забезпечуються відповідною діалоговою діяльністю в системі “композитор – виконавець – слухач”. Таким чином здійснюється комунікативна функція музичного виконавства, що також важливо для загального процесу формування фахової компетентності музиканта-педагога.

Педагог-музикант виступає “активатором” процесу спілкування, організує його на керує ним. Культура педагогічного спілкування впливає на результативність музичного навчання, встановлення позитивної морально-психологічної атмосфери в класі, стану розкритості, особистої захищеності та духовної рівноваги учасників комунікативної взаємодії. О.Леонтьєв підкреслює, що педагогічне спілкування покликане активізувати операційну напругу та забезпечувати успішне виконання діяльності, а не створювати емоційну напруженість у навчанні та дезорганізовувати нервову систему, що знижує працездатність, породжує психологічних бар'єр між вчителем та учнями [2, с. 75].

Спілкування педагога з учням є специфічним: учитель організує взаємодію, а учень підтримує і включається в неї. Музика завдяки своєму тонкому інструментарію спроможна допомогти всім учасникам діалогу набути спільну гуманістичну установку, “заразитись” почуттями і переживаннями, сформувати готовність сприйняти співрозмовника та налагодити суб'єкт-суб'єктний контакт. Це складна психологічна взаємодія, результатом

якої є не стільки виконання конкретних навчальних завдань, скільки розвиток особистісної сфери вихованців.

З огляду на контекст нашого дослідження вважаємо за доцільне підтримати позицію вчених, що здійснюють комунікативний поділ у відповідності до різних знакових систем - *вербальної та невербальної*. Вербальна комунікація застосовує знакову систему мови та людську вимову, тобто систему фонетичних звуків, що слугує основою будь-якого мовленнєвого діалогу, бесіди, дискусії. До невербальної ж можна віднести спілкування людини з автором твору мистецтва, в тому числі музичного, що і складає основу художньої інтерпретації.

Мовленнєва (вербальна) музична компетентність охоплює певні знання про точність, влучність, адекватність, правильність використання мовних засобів для характеристики музики. Вона також включає знання про особливості мови залежно від типу, стилю мовлення, знання особливостей використання зображувально-виражальних засобів мови, його діалогічну та монологічну форми. Розвинені мовленнєві вміння, за твердженням учених, є показником педагогічної культури і педагогічної майстерності вчителя.

Невербальна музична компетентність пов'язана з умінням майбутніх педагогів-музикантів як виконавців спілкуватися з автором музичного твору на рівні художніх смислів та опосередкованого діалогу (методика "питання - відповідь"). Внутрішній невербальне спілкування значно збагачує смислоутворювальні комунікативні ресурси особистості, розширює ті структури особистісного буття, що можуть стати опорою для внутрішнього втілення творчої активності, відкритості, гармонійності, бути матеріалом і навіть ґрунтом самотворення в художньому діалозі.

Аналіз джерельної бази дав підстави для висновків, що суб'єкт-суб'єктне спілкування в процесі навчання музики характеризується низкою провідних ознак: 1) особистісна орієнтація співрозмовників, готовність вступати в діалог та зрозуміти один одного, а найголовніше – бажання почути думку іншої людини. Враховуючи право кожного на вибір, студенту-виконавцю необхідно прагнути не нав'язувати думку, а намагатись делікатно і толерантно її розтлумачити. 2) Рівність і демократичність позицій співрозмовників. Кожному з учасників діалогу бажано уникати менторства, домінування та тиску з будь-якої сторони, визнаючи право кожного на власну думку. Цьому сприятимуть модальність висловлювань (відкрита позиція) та персоніфікація висловів ("я вважаю", "на мою думку" тощо) Слід зауважити, що виклад інформації від першої особи, звернення до особистого досвіду кожного може забезпечити активний художній діалог, довірливе ставлення один до одного. 3) Проникнення у світ почуттів і художніх переживань, готовність стати на позицію співрозмовника на основі взаємного довір'я та поваги. Це додає спілкуванню природності й щирості. 4) Використання нестандартних методів і прийомів спілкування (ігрових ситуацій, рольових ігор, елементів інтерактивного навчання тощо). 5) Двоплановість позиції студента-комунікатора, сенсом якої є ведення діалогу як з співрозмовником, так і з самими собою (існування "зовнішнього" та "внутрішнього" планів). 6) Контакт у спілкуванні – це особливий стан єднання учасників діалогу, що характеризується взаєморозумінням, співпереживанням та готовністю до подальших комунікативних дій. Свідченням контакту є: схожість позицій у трактуванні художнього образу, єдність оцінних суджень, наявність емоційного резонансу, відвертість висловлювань. 7) Яскрава і переконлива художня інтерпретація музичного твору, що є основою катарсису, вивільнення творчих потенцій учасників мистецького діалогу.

Таким чином, комунікація є основною формою реалізації педагогічної дії. На снові використання різних знаків і знакових систем (вербальний і невербальних) забезпечується процес обміну художньою інформацією між учасниками мистецького діалогу, відбувається розширення творчого простору кожної особистості.

Література:

1. Корніяка О.М. Психологія комунікативної культури особистості школяра: Автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.07 / О.М. Корніяка. – К., 2007. – 41 с.
2. Леонтьев А.А. Психология общения / А.А.Леонтьев. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Смысл, 1997. – 365 с.
3. Немов Р.С. Психология. – Т. 1 / Р. С. Немов. – М. : ВЛАДОС, 1995. – 576 с.

4. Проворова Є.М. Методичні засади формування комунікативної компетентності майбутнього вчителя музики: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02 / Є.М. Проворова. – К., 2008. – 19 с.
5. Петько Л.В. Соціально-комунікативна активність підлітків: теорія і практика [Монографія]. – К. : ВМУРОЛ «Україна». – 2010. – 268 с.; бібліогр. : С. 249–267.

Teslenko V.V.

Doctor of pedagogical sciences,

National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic" (Ukraine, Kyiv)

SCIENTIFIC-THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF TRAINING FUTURE TEACHERS TO RESEARCH PEDAGOGICAL ACTIVITY

Тесленко В.В.

д.пед.н., доцент

НТУ України «Київська політехніка» (Україна, м. Київ)

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ВЧИТЕЛІВ ДО ДОСЛІДНИЦЬКОЇ ПЕДАГОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

On the basis of scientific and theoretical analysis and materials considered real practice training future teachers to research. The basic goal, objectives, principles, levels, methods, forms and guidelines of the collective system of higher education educational institution on the efficiency of the designated training. At the end of the analysis developed appropriate conclusions.

Key words: *research, research pedagogical activity, innovation, methodology, principles, research methods, forms, study content, creativity, self-improvement.*

У статті на основі науково-теоретичного аналізу і матеріалів реальної практики розглянуто підготовку майбутніх вчителів до дослідницької діяльності. Розглянуті різні наукові трактовки сутності понять «дослідницька діяльність», «дослідницька педагогічна діяльність», «дослідження». Визначені головна мета, задачі, принципи, рівні, методи, форми та основні напрямки системної роботи колективу вищого навчального педагогічного закладу щодо дієвості означеної підготовки. У кінці проведеного аналізу зроблені відповідні висновки.

Ключові слова: *дослідження, дослідницька педагогічна діяльність, нововведення, методологія, принципи, дослідницькі методи, форми, зміст навчання, творчість, самовдосконалення.*

Для сучасної цивілізації характерним є наявність особливого типу прогресу, який визначається інтенсивним розвитком наукових знань, впровадженням інноваційних технологій, появою багатовекторних мобільних комунікацій тощо. До специфічних рис нового способу розвитку людства варто віднести самоорганізацію, саморозвиток і креативне мислення. Ці обставини стимулюють відповідний напрямок розвитку соціальних відносин, де пріоритетне місце мають посідати освіта і наука. Реалії сьогодення потребують високопрофесійних, інтелектуальних та творчо розвинених фахівців, здатних приймати оптимальні рішення навіть у нестандартних ситуаціях. У цьому контексті важливою задачею вищої школи є пошук нових ефективних шляхів підготовки спеціалістів, які розуміють необхідність постійного підвищення власного науково-теоретичного і практичного рівня, прагнуть до розробки і впровадження творчих нововведень, мають ціннісні переконання та налаштування на гармонійну життєву самореалізацію. Відповідно якість освіти у вищому навчальному закладі наразі постає як розвиток різноманітних якостей молодшої людини системного характеру, де важлива роль належить її здібності до дослідницької діяльності. Необхідно підкреслити, що формування умінь дослідницького характеру є дуже важливим зокрема при підготовці майбутнього вчителя, ефективність діяльності якого у сучасній школі не можлива без науково-методичних досліджень та інноваційних підходів як до організації навчально-виховного процесу, так й до пізнання учня. Все це потребує суттєвих змін в організації традиційно-сформованої професійної підготовки студентів вищих педагогічних навчальних закладів, визначає необхідність додаткової уваги щодо формування майбутнього педагога-дослідника, здатного до творчого пошуку. Висновки, що зроблені нами з наукових публікацій вчених та практичного досвіду педагогів-новаторів свідчать про актуальність означеної проблематики, що зумовило спрямованість нашого аналізу.

Мета написання даної статті полягає у визначенні та обґрунтуванні основних підходів та напрямків організації дієвої підготовки майбутніх вчителів до дослідницької педагогічної діяльності під час їх навчання у вищому педагогічному навчальному закладі.

У педагогічній і психологічній науках існують різні підходи щодо до тлумачення сутності поняття «дослідницька педагогічна діяльність», яке тісно пов'язане з розумінням часто вживаних у науковій літературі понять «дослідження», «дослідницька діяльність», «наукове дослідження» тощо. У загальному сенсі «дослідження» визначається вченими як «відтворення якогось явища, створення чогось нового...» [6] або як «процес наукового вивчення певного об'єкта з метою виявлення закономірностей його виникнення, розвитку та змін...» [12]. Аналізуючи різні трактовки «дослідницької діяльності» варто навести думку окремих вчених, які розуміють її як «специфічний вид пізнавальної діяльності, у ході якої за допомогою різноманітних методів виявляються нові, до цього невідомі сторони, відношення, грані об'єкта, що вивчається» [2]. Заслуговує на увагу визначення поняття дослідницької діяльності А. Лентовичем, що полягає у розгляді його «як особливого виду інтелектуальної діяльності творчого спрямування, що породжується за рахунок функціонування механізмів пошукової активності...» [4]. Підкреслюючи специфіку наукового дослідження та дослідницької діяльності у сфері освіти (їх головна мета у першу чергу полягає у розвитку особистості студента) вчений також наголошує, що «освітня дослідницька діяльність спрямована на набуття студентами функціональних навичок дослідження як універсального засобу засвоєння дійсності, розвиток здібності щодо дослідницького типу мислення, активізацію особистісної позиції молодшої людини» [4]. У науковій літературі має місце визначення дослідницької педагогічної діяльності студентів як особливого виду їх освітньої діяльності, що спрямований на формування і розвиток відповідних дослідницьких умінь в процесі творчого пошуку у різних напрямках наукових знань. Дослідники також розглядають її як певну форму організації комплексного освітнього процесу у вищому навчальному закладі, у процесі якого передбачається обов'язкове розв'язання дидактично-виховних дослідницьких задач творчого характеру. Слід додати, що проблема організації дослідницької діяльності студентів розглядається вченими у різних напрямках, зокрема: С.Арсенова, В.Загвязинський, Л.В.Петько розглядають формування дослідницьких умінь студентської молоді під час їх навчання у вищому навчальному закладі [3; 10; 11], В.Намазов, Л.Скворцов – розробляли та досліджували різні системи залучення студентів до дослідницької діяльності в процесі аудиторної та позааудиторної роботи, А.Савенковим предметно вивчалися психологічні основи дослідницького підходу до навчання молоді; Е.Горохова, С.Тарасова приділили увагу моделюванню дослідницької діяльності студентів [1] тощо.

Зазначимо, що дослідницька педагогічна діяльність студентів є важливою складовою загальної професійної підготовки майбутніх вчителів під час їх навчання у вищому навчальному закладі. В процесі правильно організованої роботи дослідницького спрямування студенти ознайомлюються з основними методами дослідження, засвоюють базові дослідницькі уміння, навчаються самостійно здобувати, осмислювати і систематизувати нові знання та перетворювати їх у власні досягнення. Вчена А.Манакіна підкреслює, що «дослідницька діяльність вимагає від студентів володіння методами наукового пізнання і дослідницькими вміннями, що у свою чергу дозволяє їм найбільш повно проявляти індивідуальність, творчі можливості, особливості сприйняття, що сприяє гуманізації вищої освіти; у дослідницькій діяльності гармонійно реалізуються як раціональність, так і емоційність особистості студента і, на сам кінець, така форма навчання студентів вищого педагогічного навчального закладу є необхідним компонентом їх професійної підготовки [5].

Зазначимо, що з позицій системного підходу та теорії діяльності сучасні вчені зміст дослідницької роботи майбутніх вчителів часто представляють сукупністю певних компонентів: методологічного (опанування системи наукових знань, розуміння сукупності методів і прийомів дослідження у педагогічній сфері), технологічного (сформованість умінь

реалізації технологій наукового педагогічного дослідження, обрання оптимальних підходів до організації і проведення педагогічного експерименту), ціннісного (передбачає уміння аналізу власної дослідницької роботи на основі набутого досвіду, визнання її цінності для самостійної педагогічної діяльності), комунікативного (забезпечення формування засобів налагодження ефективної взаємодії з метою пошуку і передачі інформації, здійснення науково-дослідницької діяльності в творчій групі, науковому співтоваристві тощо).

Слід підкреслити, що на основі взаємопов'язаних компонентів дослідницької діяльності (навчання студентам алгоритму здійснення досліджень, організації наукової творчості і розробки відповідного методичного інструментарію та цілеспрямована організація наукових досліджень під керівництвом професорсько-викладацького складу навчального закладу) найчастіше виокремлюють два її взаємопов'язаних напрямки – навчально-дослідницьку та науково-дослідницьку діяльність. *Навчально-дослідницька діяльність студентів* є гармонійною складовою комплексного навчально-виховного процесу, важливою функцією якої є активізація пізнавальної діяльності студентів, розвиток бажання самопізнання та пізнання оточуючого середовища. В процесі навчально-дослідницької діяльності у молодих людей відбувається поглиблення предметних знань, умінь самостійної експериментальної роботи, формується креативне мислення, забезпечується безперервність творчого становлення майбутнього вчителя. В системі даної діяльності, яка за функціональною характеристикою є навчальною, а за типом пізнавальної діяльності належить до дослідницької, відбувається трансформація статусної позиції студента від пасивного об'єкта педагогічного впливу до суб'єкта пізнавального процесу. Навчально-дослідницька діяльність у загальному плані спрямована на навчання і розвиток дослідницьких компетенцій, що підкреслює передусім її орієнтацію на пріоритетність досягнення студентами позитивного освітнього результату, а не на відкриття ними нового у науці. Змістовним ядром даної діяльності є сукупність елементів дослідження, які здійснюються студентами в процесі широкого кола форм навчальної діяльності, серед яких: лабораторні, курсові, дипломні роботи та відповідні проекти з дослідницькою складовою; завдання творчого характеру дидактичної, методологічної, виховної спрямованості; різноманітні нетипові завдання конкретного дослідницького характеру під час навчально-педагогічної практики; планування і організація наукового експерименту, обробка та систематизація отриманих при цьому нових даних; підготовка тез і виступів в площині навчальної програми під час освітнього процесу; розробка методичних матеріалів з використанням дослідницьких методів (гloserіїв, методик різноспрямованих досліджень, відповідних програм) тощо.

Науково-дослідницька діяльність студентів на відміну від навчально-дослідницької діяльності не має жорсткої прив'язки до навчально-виховного процесу (характер відносної самостійності), хоча й при цьому безумовно має на нього позитивний вплив. Ця діяльність відрізняється власною якісною специфікою, здійснюється у вільний від навчальних занять час та виконує роль своєрідного «ланцюжка», який має гармонійно зв'язувати важливі блоки професійних знань і дослідницьких умінь, отриманих студентами в освітньому процесі та науково-дослідницьку роботу у відповідних підрозділах вищого навчального закладу. Особливість науково-дослідницької діяльності підкреслюється відсутністю її прямої залежності від освітніх стандартів (охоплює широке, нерегламентоване коло питань), наявністю основи добровільності студентської участі, наданням можливості об'єднання молодих людей у різновікові та різноспрямовані за напрямками навчання дослідницькі групи. Характер науково-дослідницької діяльності майбутніх вчителів визначається певними чинниками, серед яких доцільно виокремити: кадровий потенціал викладачів, вільний доступ студентів до різноманітних джерел інформації (на електронних і паперових носіях), наукових фондів, значущих матеріалів передового науково-педагогічного досвіду та результатів діяльності вчителів-дослідників; напрямки науково-методичної та дослідницької роботи відповідних кафедр, факультетів та ін.; визначення теми спільних досліджень університету з профільними науковими установами, закладами сфери освіти, культури тощо. З метою

ефективного набуття студентами потрібних пошукових умінь в процесі науково-дослідницької діяльності важливо обрати оптимальні форми її організації, серед яких найбільш поширеними у реальній практиці є: робота в студентських наукових товариствах, до яких відносять наукові гуртки і проблемні студентські групи; виконання наукових досліджень індивідуального характеру під керівництвом викладача, прикладних завдань; самостійну або спільну з викладачами наукову роботу згідно з угодами, отриманими грантами, а також наукові дослідження за визначеною тематикою кафедрального, факультетного або університетського рівнів; виконання індивідуальної дослідницької роботи при роботі у спеціалізованому загальноосвітньому навчальному закладі (на громадських або платних засадах), а також під час проходження педагогічної практики; проведення масових заходів наукової спрямованості (різнорівневі семінари, конференції, симпозіуми, форуми, конгреси, диспути, дискусії та ін.); проведення заходів конкуренто-змагальної спрямованості (наукові конкурси, олімпіади, вікторини) тощо. Чітка і індивідуально-зорієнтована організація науково-дослідницької діяльності студентів сприятиме розширенню позапрограмних знань у сферах спеціальних дисциплін, максимальному прояву індивідуальності, переходу на новий якісний рівень власних дослідницьких умінь, осмисленню і узагальненню інноваційних дослідницьких підходів і передового досвіду, грамотному проведенню соціологічних і експериментальних досліджень тощо, що висвітлює у своїх працях Петько Л.В. [7; 8; 9].

Дослідницька педагогічна діяльність студентів (як сукупність навчально-дослідницької та науково-дослідницької діяльності взаємного впливу) у вищому навчальному закладі потребує системного та науково-обґрунтованого підходу до її організації, що передусім передбачає визначення на методологічному рівні головної мети, основних задач та відповідних базових принципів.

Головна мета організації та здійснення процесу комплексної дослідницької педагогічної діяльності студентів під час їх навчання у вищому педагогічному навчальному закладі, на нашу думку, буде полягати у ефективному формуванні особистості майбутнього педагога-дослідника, який володіє знаннями цілісного педагогічного процесу, набув відповідних пошукових умінь, здатного до розв'язання педагогічних задач, проектування власної діяльності, налаштованого на інноваційну дослідницьку професійну роботу та самовдосконалення.

До основних задач, що забезпечують досягнення визначеної мети слід віднести:

- формування у майбутніх вчителів наукового світогляду, набуття ними розуміння відповідних методологічних основ та оволодіння методами наукового дослідження;
- включення студентів у різноманітні види дослідницької діяльності у відповідності до їх індивідуальних особливостей і науково-пізнавальних інтересів;
- забезпечення належних умов щодо надання максимальних можливостей молодим людям займатися дослідницькою роботою з використанням широкого кола сучасних форм її відповідної організації.
- створення та розвиток дослідницьких колективів (викладачів і студентів), наукових шкіл; виховання майбутніх молодих вчених-дослідників тощо;
- сприяння розвитку ініціативності, здатності застосування студентами набутих теоретичних знань у певних видах власної практичної роботи; залучення молодих людей з високим рівнем здібностей до вирішення наукових проблем, які досліджуються на кафедрах, в лабораторіях та інших установах вищого навчального закладу.

Процес організації цілеспрямованої дослідницької діяльності майбутніх вчителів має відбуватися на науковій основі з урахуванням сучасного розвитку педагогічної та психологічної науки, тому у даному аспекті обов'язковим є дотримання педагогічним колективом навчального закладу та залученими фахівцями відповідних базових принципів, до яких, на нашу думку, доцільно віднести:

- *принцип загально-педагогічного підходу* - визначає необхідність розгляду будь-якого питання з позицій цілісного педагогічного процесу у предметно-змістовному,

організаційно-управлінському, особистісно-мотиваційному аспектах, які відповідають навчальній і педагогічній діяльності;

- *принцип конкретно-цільового планування* - вимагає спрямованості усіх можливих видів роботи (у нашому випадку дослідницького характеру) на реалізацію визначеної головної мети;

- *принцип комплексності* – передбачає (з позицій багатоплановості) спирання на ціннісну мотивацію майбутніх вчителів, на розвиток відповідних здібностей в сфері дослідницької роботи, на формування операційного компонента пізнавальної діяльності, основ самостійності у практичній площині; вимагає врахування комплексності видів і типів завдань теоретичного і практичного спрямування;

- *принцип особистісно-зорієнтованого підходу* – утверджує необхідність при організації дослідницької діяльності молодих людей врахування їх пізнавальних інтересів, мотивів, нахилів, індивідуальних внутрішніх психологічних характеристик, досвіду творчої роботи, а також розуміння процесу побудови і закономірностей науково-дослідницької діяльності;

- *принцип рефлексії* полягає у необхідності формування у майбутнього вчителя осмисленості щодо змін у сфері набутих дослідницьких знань та якості накопиченого досвіду, форм його подальшого використання, розвитку здатності висувати обґрунтовані гіпотези щодо можливих варіантів протікання процесу дослідження;

- *принцип педагогічної фасилітації* – спрямований на організацію толерантної і раціональної допомоги студенту з боку педагога-наставника на основі суб'єкт-суб'єктних взаємин між ними; при цьому викладач сам, будучи творцем-дослідником, має уміло навчити молоду людину досліджувати різні проблеми та знаходити відповіді на складні наукові питання;

- *принцип сприйняття дослідження як стилю життя* – формує внутрішні установки студента на прийняття процесу наукового пошуку не лише як набору методів і прийомів отримання нових знань, а й важливою суттю, провідним засобом взаємодії з зовнішнім світом; зумовлює розуміння необхідності саморозвитку і самовдосконалення.

Необхідно зазначити, що організація роботи педагогічного колективу вищого навчального закладу щодо підготовки студентів до дослідницької педагогічної діяльності має відбуватися цілеспрямовано і системно за певною логікою поступового кількісно-якісного зростання обсягу нових знань і набутого практичного досвіду на основі модернізації змісту навчання та використання відповідних сучасних форм і методів. У цьому контексті нам бачиться доцільним розглядати дану роботу, як сукупність взаємопов'язаних послідовних рівнів, кожному з яких відведена конкретна роль у загальному процесі.

1. *Початково-установчий рівень (1 курс навчання)*. До головних рис цього рівня необхідно віднести поступове накопичення і ознайомлення студентів з відповідною науково-практичною інформацією та органічне включення у їх загальну професійну підготовку діяльність дослідницького характеру. При цьому важливим є своєчасне і науково-обґрунтоване виявлення творчих здібностей молодих людей щодо їх готовності до дослідницької діяльності. Враховуючи складність даної задачі, яка полягає у відсутності чіткої наукової інтерпретації концептуальних питань щодо визначення сутності інтелекту, мислення, творчості, а також механізмів вимірювання їх рівнів, слід дуже уважно підійти до обрання наявних, достатньо придатних методик, сучасних пакетів психолого-педагогічних тестів, анкет, співбесід, проектних технік тощо. Педагогічному колективу навчального закладу на початково-установчому рівні слід зосередити увагу на основних пріоритетних напрямках роботи, серед яких необхідно виокремити: становлення ціннісних орієнтацій (аналіз світоглядних і моральних орієнтирів, формування наукового світогляду тощо), підвищення рівня пізнавального інтересу та мотивації молодих людей до професійного навчання і здійснення досліджень; знайомство з поняттям рефлексії, її видами; сприяння прийняттю соціальних ролей (активна навчальна позиція студента, становлення суб'єкта дослідницької діяльності), формування умінь раціональних засобів навчальної праці,

постійного прагнення до самоосвіти, самоорганізації та самовдосконалення; ознайомлення з основними знаннями і вміннями дослідницької діяльності за допомогою активізації критичного мислення при моделюванні та розв'язанні проблемних ситуацій зростаючого рівня складності тощо. Важливим є також цілеспрямована допомога майбутнім вчителям у засвоєння ними методики самостійного написання інформаційних рефератів і анотацій, сутності побудови алгоритмів творчих робіт, простих досліджень; механізмів системно-аналітичного аналізу нової інформації та різноманітних джерел навчально-наукової літератури; досвіду колективної роботи у студентській групі тощо.

2. *Розвивально-адаптивний рівень (до закінчення бакалаврського навчання).* Даний рівень характеризується здійсненням послідовного поширення і поглиблення роботи у напрямку дослідницької діяльності студентів, набуття ними розуміння сутності і процедур педагогічної рефлексії, формуванням педагогічними працівниками навчального закладу у молодих людей системності і грамотності щодо їх уміння переробляти наукову інформацію з конкретної навчальної дисципліни; поступовим збільшенням їх рівня методологічної підготовки. В процесі накопичення нових теоретичних знань майбутніх вчителів важливо розвивати їх вміння обґрунтовано обирати в методико-практичній площині комплекс дослідницьких методів, розкривати методологічні основи пошукових тем. На цьому рівні суттєве значення має формування професійних якостей молодих людей, їх готовності до професійної педагогічної діяльності. Обґрунтованим на даному етапі буде орієнтація основних напрямків діяльності професорсько-викладацького складу на формування у студентів потреби у більш широких знаннях про дослідницьку діяльність; розвиток мислення наукового спрямування; розуміння побудови структури і алгоритму наукового дослідження; уміння визначати пошукові цілі і формулювати проблему дослідження; поглиблення професійно-педагогічної діяльності у дослідницькому режимі (цілеспрямоване планування і організація власної педагогічної діяльності, знайомство з особливостями організації і змісту різних педагогічних технологій, з процесом проектування і моделювання пошукової педагогічної роботи), навченості виступу перед різними аудиторіями, рецензуванню доповідей навчально-пізнавального характеру тощо. З позицій поступової адаптації студентів до майбутньої вчительської діяльності важливо також на цьому рівні приділити увагу розвитку їх умінь щодо трансформації пізнавальної діяльності у професійну; формуванню відповідних навичок самоаналізу, самокорекції і самооцінки власної роботи, толерантності педагогічного спілкування; розумінню основ і специфіки навчально-виховної роботи загальноосвітнього навчального закладу, методики ефективного викладання навчальних предметів, організації пошукової роботи учнів з урахуванням їх індивідуально-психологічних особливостей тощо.

3. *Професійно-розвивальний рівень (до закінчення магістратури).* Мета означеного рівня буде визначатися підвищенням обсягу науково-теоретичних знань студентів та посиленням спрямованості педагогічного впливу на практичну складову їх підготовки до професійної педагогічної діяльності творчо-пошукового характеру. Відповідно, задачі педагогічних працівників у цілеспрямованій роботі щодо формування готовності студентів до навчально-наукових досліджень будуть полягати: у оволодінні майбутніми вчителями основами і закономірностями цілісного педагогічного процесу; засвоєнні методології наукового дослідження (евристичність педагогічного мислення, знання методологічних норм і умінь та їх грамотне використання, єдність теоретичної і практичної готовності особистості щодо здійснення осмисленої педагогічної діяльності); у належному рівні проведення і опису молодими людьми теоретичної і практичної складової власних творчих експериментів; умілому моделюванні процесу творчої педагогічної діяльності; у прийнятті соціальних ролей на більш високому рівні (дослідник, учасник і організатор комунікації, координатор індивідуальних і колективних дій, суб'єкт прийняття рішень і одночасно учень); умінні проектувати теми шкільних програм, організовувати власну діяльність і відповідну діяльність учнів, а також в умінні рефлексувати як процес, так і підсумки власної роботи

(узгодження процесу здійснення діяльності з умовами, засобами і результатами їх досягнення) тощо.

В процесі навчання студентів у вищому навчальному закладі (на кожному визначеному нами рівні) використовуються різноманітні методи, найчастіше вживаними з яких є: проблемно-пошукові, дослідницькі (проектів, гіпотез, генерування); методи різних видів самостійних робіт; методи мотиваційного характеру; дискусії, мозковий штурм, евристичні і рефлексивні вправи (на розвиток критичного мислення, на вміння самостійно навчатися, тощо), а також сполучення індивідуальних, групових, колективних, ігрових форм роботи, зокрема: лекції проблемного характеру, лекції-конференції, лекції-брейнстормінгі (мозкова атака, процедура групового креативного мислення); семінари, конференції, колоквиуми; ділові і рольові ігри (дозволяють студентам зрозуміти і вивчити навчальний матеріал з різних позицій); самостійні домашні і аудиторні роботи (за дидактичною метою - пізнавальні, практичні, узагальнюючі; за характером - індивідуальні, фронтальні, групові), проблемно-міждисциплінарні завдання тощо. Важливу роль відіграє також правильно організована, з конкретними відповідними цільовими установками педагогічна практика (виробнича педагогічна та асистентська) студентів, під час якої в реальній роботі у загальноосвітньому навчальному закладі формуються і відпрацьовуються їх уміння планування і організації власної педагогічної діяльності з елементами творчого пошуку; відбувається розвиток особистісних і професійних якостей з питань дослідження, комунікації, належної організації; забезпечується розуміння рефлексії (самоаналіз, самоідентифікація тощо); розширюються знання відповідних методологічних основ та інше. При цьому практика більш чітко висвітлює потенціал та реалізацію майбутніми вчителями власних нахилів і здібностей, наявність прагнення до нововведень, творчості, вмінню знаходити рішення проблем у нестандартних педагогічних ситуаціях тощо.

Підсумовуючи викладене слід зазначити, що системна і цілеспрямована робота педагогічного колективу вищого навчального педагогічного закладу щодо підготовки майбутніх вчителів до дослідницької діяльності на всіх послідовно пов'язаних між собою рівнях має реалізовуватися (відповідно до визначеної головної мети, базових принципів і головних задач) комплексно за рахунок: модернізації змісту навчання (удосконалення діючих навчальних програм і впровадження авторських; розробка і реалізація спеціальних курсів тощо), створення належних умов (наявність висококваліфікованих педагогічних кадрів; функціонування наукових центрів, лабораторій, експериментальних педагогічних майданчиків, творчих колективів студентів і викладачів; налагоджених наукових зв'язків з науково-дослідницькими установами і організаціями; організованого вільного доступу студентів до різних джерел наукової інформації та ін.); оптимального використання сучасних форм і методів навчання тощо. Необхідно також підкреслити, що обраний нами підхід (враховуючи закономірності особистісного розвитку та рівня відповідної готовності студента) забезпечуватиме поступове розмаїття напрямків і поглиблення навчально-наукових досліджень; послідовне розширення індивідуальної участі кожного студента у дослідницькій роботі (від вибору власної ролі у проведенні колективного дослідження до індивідуальної роботи і відповідальності); накопичення досвіду здійснення досліджень (від планування у групі, проведення колективного аналізу, спільної презентації до індивідуального-самостійного); зростання самостійності діяльності (від організованої за ініціативою педагога до індивідуальної); планово-послідовне підвищення вимог до організації дослідження, розширення та урізноманітнення технологій наукового пошуку. Тобто в процесі навчання студентів у вищому навчальному закладі має відбуватися не лише поглиблення і ускладнення відповідних знань і умінь молодих людей, але й здійснюватися поступово-послідовний перехід від колективної до індивідуальної дослідницької діяльності.

Проблема підготовки майбутніх вчителів до дослідницької педагогічної діяльності потребує, на нашу думку, подальшого вивчення на науково-теоретичному рівні та апробації відповідних інноваційних підходів у практичній роботі.

Література:

1. Горовая В.И. Подготовка учителя к исследовательской педагогической деятельности. [Текст] / В.И. Горовая, С.И. Тарасова. – М. : Илекса, Ставрополь : Ставрополь сервис школа, 2002.
2. Далингер В.А. Организация и содержание поисково-исследовательской деятельности [Текст] / В.А. Далингер, Н.В. Толпелкина. – Омск : Изд-во ОмГПУ, 2004.
3. Загвязинский В.И. Теория обучения. Современная интерпретация [Текст]: уч. пособ. для студ. высш. пед. учеб. заведений / В.И.Загвязинский. М. : Академия, 2001.
4. Леонтович А.В. Разговор об исследовательской деятельности [Текст]: публицист. ст. и заметки / А. В. Леонтович. – М., 2006.
5. Манакова Л.М. Научно-исследовательская работа студентов-филологов в многоуровневом высшем педагогическом образовании // Русский язык в вузах. – № 5. – 1999.
6. Педагогічний словник / [за ред. дійсного члена АПН України Ярмаченка М.Д.] – К. : Педагогічна думка, 2001.
7. Петько Л.В. Англійська мова для студентів-соціологів. Дидактичний матеріал для практичних занять та самостійної роботи студентів з іноземної мови зі спеціальності 6.030101 «Соціологія» : навч. посіб. для студентів ВНЗ. – К. : Талком, 2015. – 142 с.
8. Петько Л.В. Англійська мова для вступників до магістратури зі спеціальностей: 8.01010601 «Соціальна педагогіка», 8.13010201 «Соціальна робота»: навч. посібник для студентів, бакалаврів, та аспірантів ВНЗ, 2-ге вид., доп. і випр. / Л.В.Петько, В.В.Ніколаєнко ; за ред. О.Г.Ярошенко. – К. : «Ун-т «Україна», 2011. – 152 с.
9. Петько Л. В. Англійська мова для вступників до магістратури зі спеціальності 8.03010101 «Соціологія» (за видами діяльності): навч. посібник для студентів, бакалаврів та аспірантів ВНЗ. – 2-ге вид., доп. і випр. / Л.В.Петько, В.В.Ніколаєнко ; за ред. Євтуха В.Б., Гончарова В.І.– К. : Ун-т «Україна», 2011.– 182 с.
10. Петько Л.В. Дослідницька діяльність студентів коледжу як одна з умов неперервної освіти / Л.В.Петько // Актуальні проблеми навчання та виховання людей в інтегрованому середовищі: зб. наук. праць. – К. : Університет «Україна». – 2010. – № 7. – С. 122–134. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7831>
11. Петько Л.В. Написання і захист рефератів іноземною мовою за професійним спрямуванням – один із шляхів підготовки студентів до навчання у магістратурі / Л. В. Петько // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія № 5. Педагогічні науки: реалії та перспективи. – Випуск 35 : зб. наук. праць. – К. : Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2012. – С. 132–138. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/>
12. Современный образовательный процесс: основные понятия и термины [Текст] / авт.-сост. М.Ю. Олешков, В.М. Уваров. – М. : Компания Спутник +, 2006.

График публикации коллективных научных монографий на 2016 год

<i>Название конференции, исходные данные издательства</i>	<i>Срок предоставления материалов</i>	<i>Срок выхода эл. версии</i>
Экономическая безопасность: теория, методология, практика. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Январь 2016	Февраль 2016
Стратегический учет, анализ и аудит: теория, методология, практика. GPG Publishing Group, Pretoria, South Africa	Январь 2016	Февраль 2016
Управление экономической деятельностью: проблемы и перспективы развития. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Февраль 2016	Март 2016
Экономико-правовые проблемы управления человеческими ресурсами. CARICOM, BARBADOS	Февраль 2016	Март 2016
Учет, анализ и аудит деятельности предприятий: проблемы, тенденции, перспективы. SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	Март 2016	Апрель 2016
Социально-экономические проблемы развития территорий. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Март 2016	Апрель 2016
Проблемы социально-экономического развития предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Апрель 2016	Май 2016
Экономическая безопасность и защита информации: теория, методология, практика. Edizioni Magi, Roma, Italia	Апрель 2016	Май 2016
Управление экономическими системами в условиях нестабильности. C.E.I.M., Valencia, Venezuela	Май 2016	Июнь 2016
Маркетинг в управлении организацией: отраслевой аспект. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	Май 2016	Июнь 2016
Эффективность управления предприятиями: инвестиции и инновации. AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	Июнь 2016	Июль 2016
Актуальные проблемы развития учета и налогообложения. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Июнь 2016	Июль 2016
Социально-экономические проблемы менеджмента: теория и практика. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	Июль 2016	Август 2016
Управление затратами: учетно-аналитический аспект. Discovery Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, India	Июль 2016	Август 2016
Экономические, социальные и правовые аспекты регулирования трудовых отношений. Thorpe Bowker, Melbourne, Australia	Август 2016	Сентябрь 2016
Экономический анализ: отраслевой аспект. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Август 2016	Сентябрь 2016
Интеллектуальная экономика: инвестиционный аспект Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	Август 2016	Сентябрь 2016
Стратегические проблемы экономики природопользования. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Туристическая индустрия: состояние и перспективы развития. Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Анализ финансового состояния предприятий: отечественный и зарубежный подходы. Les Editions L'Originale, Paris, France	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Экономика знания: вопросы теории и практики. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Современные технологии менеджмента. EDEX, Madrid, España	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Стратегии социально-экономического развития регионов. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Социально-экономические системы: реалии и векторы развития. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Конкурентоспособность: экономика, маркетинг, менеджмент. C.E.I.M., Valencia, Venezuela	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Экономика предпринимательства в условиях глобализации. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	Декабрь 2016	Январь 2017
Аудит и контроль: организация, методика, практика. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Декабрь 2016	Январь 2017

Координатор – секретарь оргкомитета
кандидат экон. наук, Дробязко Светлана Игоревна
тел. +38 (068) 851-75-52
E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com
Сайт: <http://ecofin.at.ua>



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»



Les Editions L'Originale

**ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW:
REALITIES AND PERSPECTIVES**

Collection of scientific articles

Passed for printing 05.05.2016. Appearance 06.05.2016.

Format 60x84/16.

Conventional printed sheets 30. Circulation 300 copies. Order 38.

Les Editions L'Originale, Paris, France, 2016

For permission to use material from this text, please contact the publisher at:

Les Editions L'Originale,
P.O. Box 112377, Paris, France

ISBN 978-617-7214-26-6