

LEIPZIG UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS AND MANAGEMENT SCIENCE

International Scientific Conference
**ECONOMY AND SOCIETY:
MODERN FOUNDATION
FOR HUMAN DEVELOPMENT**
October 31th, 2016

Proceedings of the Conference

Part I

**Leipzig
2016**

Organising Committee

Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economics and Management Science, Universitat Leipzig, Germany.
Bernd Süßmuth	Professor, Dr. of Economics, Head of Institute of Empirical Economic Research
Andrzej Pawlik	Profesor, dr hab., Head of the Institute for Entrepreneurship and Innovation, University named after Jan Kochanowski in Kelnts, Poland.
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine.
Ekaterine Natsvlishvili	Associate Professor, Dr. of Economics, Faculty of Business, Consultant of VET Project, National Center of Educational Quality Enhancement, Sulkhana-Saba Orbeliani Teaching University, Tbilisi, Georgia.
Galina Ulian	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova.
Jan Žukovskis	Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Business Sulkhana-Saba Orbeliani Teaching University, Georgia.
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.
Shaposhnykov Kostyantyn	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine.
Yuliana Dragalin	Ph.D, Dr. of Economics, As. Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.

International Scientific Conference Economy and Society: modern foundation for human development: Conference Proceedings, Part 1, October 31, 2016. Leipzig, Germany: Baltija Publishing. 272 pages.

Each author is responsible for content and formation of his/her materials.

The reference is mandatory in case of republishing or citation.

CONTENTS

MODERN ECONOMIC THEORIES AND IT'S ROLE IN THE MODERNIZATION OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

Журавльова Ю. О. ЗНАННЯ ТА ОСВІТА У СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ	1
Klishchuk O. V. CLASSIFICATION OF MONETARY INSTRUMENTS OF REGULATING EXCHANGE RATE VOLATILITY	3
Lomachynska I. A. GOVERNMENT EXPENDITURES IN CONTEXT OF SOCIALIZATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT	5
Ляшенко В. І., Іванов С. В., Котов Є. В. СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	7
Матюк Т. В. СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ	9
Медвідь Ф. М., Мельниченко Я. Б., Твердохліб А. І. ГУМАНІТАРНА БЕЗПЕКА ЯК СУЧАСНИЙ ФУНДАМЕНТ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА	12
Мельник К. В., Щербатюк О. М. SECTOR FIRMS' VERTICAL AND HORIZONTAL INTERACTION	15

WORLD ECONOMY AS A MODERN BASE FOR HUMAN DEVELOPMENT

Voinova E. I. COUNTRIES' LEVEL OF FINANCIAL SERVICES TRADE SPECIALIZATION ON THE WORLD MARKET	18
Грущинська Н. М. ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА В ПОЛІТИЦІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ	21
Довбенко Т. О. РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В ТЕХНОЛОГІЇ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ В АСПЕКТІ ЕФЕКТИВНОСТІ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА	23
Зеліч В. В., Мицик Д. П. ВИКОРИСТАННЯ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ ЯК АСПЕКТУ ВПЛИВУ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ	26
Kukharuk A. D. ANALYSIS OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF KENYA	29

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT: FORMATION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEM

Dziekański P., Pawlik A. INFRASTRUCTURE AND ENVIRONMENT IN THE SPATIAL DIVERSIFICATION OF CITIES OF MACROREGION OF EASTERN POLAND	32
--	----

Абрамова М. В. ПРОБЛЕМА ВРАХУВАННЯ ВАЖЛИВОСТІ РИЗИКІВ ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНОГО ХАРАКТЕРУ ПІД ЧАС ОБОРОННОГО ПЛАНУВАННЯ.....	34
Алиев Ш. Т. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ НЕНЕФТЯНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ.....	38
Атаманчук З. А. НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	41
Богма О. С. ІНДИКАТИВНІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ РІВНЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	42
Бондарєва Ю. О. ТЕОРІТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ	45
Vorobets T. I. THE METHODOLOGICAL APPROACH TO EVALUATING THE STABILITY OF DYNAMITE ECONOMIC SYSTEMS ON THE EXAMPLE OF UKRAINE’S STOCK MARKET	48
Голомша Н. Є., Дзяди́кевич О. Я. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ ПРИ ЕКСПОРТІ ЗЕРНОВИХ.....	50
Гриценко В. Л. СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК СТРИМУЮЧИЙ ФАКТОР КООПЕРАЦІЇ В БДЖІЛЬНИЦТВІ УКРАЇНИ.....	52
Губарєва І. О. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІСТА.....	54
Donchenko O. O., Kamianetska O. V. ROLE OF THE SYSTEM OF NON-FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM EXPORTING ENTERPRISES	57
Zaitsev O. V., Nikitin D. V. MODELL DES MOTIVATIONSMECHANISMUS DER DEMATERIALISIERUNG	58
Залознова Ю. С., Петрова І. П., Трушкіна Н. В. МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	62
Zakharchenko N. V. DEVELOPMENT AND REALIZATION OF SPECIAL DIRECTIONS OF THE GOVERNMENTAL INNOVATION POLICY	64
Зосимова Ж. С. ТЕОРІТИЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	67
Kovalenko S. I. THE EUROREGIONAL MECHANISMS OF ADAPTATION OF CROSS-BORDER INSTITUTIONS TO CHANGE GEOECONOMIC PARADIGM	69
Kordzaia N. R., Yegorov B. V. STUDY OF POPULATION OF UKRAINE – THE FIRST STEP TOWARDS ENSURING FOOD SECURITY	71
Кравець О. В. ЗНАЧЕННЯ ТА СТРУКТУРА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	74

ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS CULTURE: HUMANIZATION OF BUSINESS RUNNING

Berezianko T. V. IMPLEMENTATION OF RESPONSIBILITY IN CORPORATE COMPANIES.....	77
Колесник М. В., Командровська В. Є. ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК СУЧАСНИЙ ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АВІАПІДПРИЄМСТВ.....	79
Коломоєць К. В., Лазнева І. О. РЕГІОНАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	82

BUSINESS ECONOMICS AND CORPORATE MANAGEMENT: SOCIO-ECONOMIC ASPECTS

Бабій О. М., Малишко В. С. ПІДВИЩЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ПУБЛІЧНОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ (ПРО).....	85
Беликова Е. Ю. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В РАМКАХ КОГНИТИВНОГО АНАЛИЗА.....	87
Vakulenko I. O. FACTORS OF ECONOMIC SECURITY AND THEIR INTERACTION	89
Величко Л. Ю. ПРАВОВІ, ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	92
Fylyuk H. M., Volokhova G. L. STRATEGIC DIRECTIONS FOR IMPROVING BRAND COMMUNICATIONS	94
Ємельянов О. Ю., Петрушка Т. О. РИНКОВА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПОКАЗНИК ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	97
Жусь О. М., Ракицька С. О. ФАКТОРИ ПОБУДОВИ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР У БУДІВЕЛЬНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ	99
Іванчук Н. В. НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	102
Кадол Л. В. ПОЛІТИКА ЦІНОУТВОРЕННЯ В ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ	104
Карташов С. В. РОЛЬ «РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ» В ЕКОНОМІЦІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	106
Матушевская Е. А., Каткова Н. В. ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ КАТЕГОРИЙ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ», «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ», «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ» В КОНТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА МИКРОУРОВНЕ	109
Гладченко О. О., Коваленко О. В. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	111

MODERN PROBLEMS OF FORMATION AND USE OF HUMAN CAPITAL. MARKET OF COMPETENCES

Герасименко О. А., Герасименко А. В.

ЗАНЯТОСТЬ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
И НОВЫЕ ВЫЗОВЫ В КОНТЕКСТЕ ДОСТОЙНОГО ТРУДА 114

Nahara M. B.

CURRENT TRENDS IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT 117

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN NEW TERMS OF ECONOMIC MANAGEMENT

Безродна С. М., Штогринець Н. В.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ
В УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ..... 120

Bezugla L. S.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENVIRONMENTAL TOURISM IN UKRAINE..... 123

Вікарчук О. І.

ПЕРСПЕКТИВИ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ
ЯК ІНТЕГРАЦІЙНО УПРАВЛІНСЬКОЇ ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА 124

Gorbachenko S. A.

ADMINISTRATIVE INNOVATIONS IN THE PORT SECTOR 126

Грищенко І. В., Грищенко В. Ф., Самофалова О. А.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ З УРАХУВАННЯМ
ФАКТОРУ БЕЗПЕКИ» ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ 129

Shyika O. B., Zhydovska N. M.

THE ROLE OF ADVERTISING IN THE MODERN WORLD
AND ITS IMPACT ON SUCCESS IN BUSINESS 131

Клімова І. О.

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КЕЙТЕРИНГУ В УКРАЇНІ..... 133

Хитрова О. А., Кучер Д. Б.

УПРАВЛІНСЬКІ МЕХАНІЗМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ
НА УКРАЇНСЬКОМУ ОНЛАЙН РИНКУ 134

CROSS-BORDER COOPERATION, DECENTRALIZATION AND REGIONAL ECONOMICS

Бугиль С. Я., Західна О. Р.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ
ДОХОДНОЙ БАЗЫ БЮДЖЕТОВ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ 137

Вербовська Л. С.

ОПИТУВАННЯ – ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ ДІЄВОЇ СТРАТЕГІЇ
ДЛЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД..... 139

Dubnytskyy V. I., Gunchenko I. Y.

ORGANIZATIONAL SUPPORT FOR TERRITORIAL DEVELOPMENT
UNDER CONDITIONS OF THE DECENTRALIZATION 141

Деркач Т. В.

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 143

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

Андрощук І. В., Вісин О. О., Дубинчук Л. І. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ ПОВОДЖЕННЯ ТПВ У ВОЛИНСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	147
Андрущенко О. С. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕГО ПОТЕНЦИАЛА ФЬЮЧЕРСОВ	149
Аніщенко В. О. ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В СУЧАСНІЙ ПРАКТИЦІ ЕКОМЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	151
Vorobiov M. V., Poturai L. O. ENVIRONMENTAL ASPECT OF NATURAL GAS REPLACING BY ALTERNATIVE GAS FUELS FROM THE POINT OF VIEW OF INCREASING GREENHOUSE EMISSIONS.....	154
Зеліско Н. Б. ЕКОНОМІЧНА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ	155
Купчик О. Ю. ПОРІВНЯННЯ СТАНУ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ В УКРАЇНІ І ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ПРИРОДООХОРОННИХ ВИТРАТ В РЕГІОНІ	158

DEMOGRAPHY, SOCIAL ECONOMY AND SOCIAL POLICY

Afanasieva Iu. V. CONCEPTUAL APPROACHES TO OVERCOME DEROPULATION PROCESS IN THE EU COUNTRIES	162
Богущ Л. Г. НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЛЮДИНОЦЕНТРИЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СОЦІУМУ	164
Naumova M. O. THE BENEFITS OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN HEALTH CARE AND SOCIAL SERVICES	167
Рубежанська В. О., Гнатенко І. А. ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ STEEPLE-АНАЛІЗУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ДОМІНАНТНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО ОТОЧЕННЯ НА РИНОК ПРАЦІ	169

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL PECULIARITIES AND WORLD TRENDS

Волкова Н. А. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ.....	173
Гордієнко М. І. СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ.....	174
Данчевська І. Р., Ковалюк О. М. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ В УКРАЇНІ.....	176
Золотницька Ю. В. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	178

Кашена Н. Б., Порсюрова І. П. ЦІННІ ПАПЕРИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	181
Книшек О. О., Довгалюк Л. Л. ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	184
Коваль Н. І. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗГІДНО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ.....	186
Костишин Н. С., Яковець Т. А. ЕКОЛОГІЧНІ ВИТРАТИ, ЇХ ОБЛІК ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	188
Кручак Л. В. АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	191
Лисюк А. В. ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ РЕКЛАМНИХ АГЕНТСТВ ВІДПОВІДНО ДО ПОЛОЖЕНЬ МСФЗ.....	193
FINANCES, INSURANCE AND STOCK MARKET: DIVERSIFICATION OF STRATEGIC PORTFOLIO	
Aleksandrova H. M. THE PROBLEMS OF MANAGEMENT OF UKRAINIAN PUBLIC DEBT AT THE TIME OF SOCIAL AND POLITICAL CHANGES.....	196
Болдуєва О. В. РИНОК ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	198
Волкова О. Г. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ КРЕДИТНИМИ СПІЛКАМИ УКРАЇНИ.....	200
Волкова О. В. ОЦІНКА ВИКОНАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ МИТНИМИ ОРГАНАМИ.....	203
Ganushchak T. V. ESTIMATION OF FINANCIAL SAFETY OF THE ENTERPRISES POULTRY FARMING INDUSTRY	206
Гаприндашвілі Б. В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ З ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ЕКОЛОГІЧНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ В ПРОМИСЛОВОСТІ	208
Герасименко А. В. НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ	210
Hontar D. D., Opeshko N. S. CHOICE OF THE PRIORITY METHOD OF BANKS' CREDIT RISK ASSESSMENT	212
Ivashko O. A. BEZPIECZENSTWO INWESTYCYJNE UKRAINY W WARUNKACH NIESTABILNOŚCI ŚRODOWISKA FINANSOWEGO A INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ.....	215
Кифяк В. І., Губчак В. С. КОТИРУВАННЯ ЦІН НА БІРЖАХ	217

Kolomyychuk N. M. THE ROLE OF THE STATE FINANCIAL CONTROL IN THE ECONOMY OF THE COUNTRY	220
Kriuchkova N. M. ANALYSIS OF SUSTAINABILITY OF PUBLIC FINANCES	221
Левкович О. В. РЕАКЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ АКЦІЙ НА АНОНСИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ФАЗИ ФІНАНСОВОГО ЦИКЛУ	224
Lobova O. N. INSURANCE OF FINANCIAL RISKS IN UKRAINE.....	226
Mustapayeva N. M., Ussenbayev N. B. RISK MANAGEMENT IN KAZAKHSTANI BANKS: PROBLEMS AND SOLUTIONS.....	228
Надал С. В., Спасів Н. Я. БЮДЖЕТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ: МЕХАНІЗМ ВИЗНАЧЕННЯ.....	231

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGY IN ECONOMICS

Дзюбановська Н. В. ПРИКЛАД ЗАСТОСУВАННЯ РЕГРЕСІЇ БАРОРО ДО ОЦІНКИ КОНВЕРГЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇНИ І МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДИФІКАЦІЙ МОДЕЛІ БАРОРО ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	233
Ивашук А. В., Соловей Т. А. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ АКЦИОННЫХ ОПЦИОНОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДА МОНТЕ-КАРЛО	236
Кернасук Ю. В. ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	239
Ковалева Е. А. ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ТЕСТА РАНГОВОЙ КОРРЕЛЯЦИИ СПИРМЕНА ДЛЯ МНОГОФАКТОРНЫХ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ.....	242
Kovalchuk O. Ya., Masonkova M. M. ANALYSIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF EU-28 COUNTRIES IN KEY DIMENSIONS	244
Коломієць С. В. НЕЛІНІЙНІ ЕФЕКТИ В МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ	246
Солодовников А. А., Коноваленко А. Д. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	249

KNOWLEDGE MANAGEMENT

Білега О. В., Селезньова О. О. УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА	252
--	-----

Zhuk P. M.

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE POTENTIAL
OF KNOWLEDGE-DRIVEN ECONOMY OF UKRAINE 254

Кузьменко Н. В., Зеніна-Біліченко А. С., Валуєва Н. М.

ВПЛИВ НАВЧАЛЬНО-ВИХОВНОГО ПРОЦЕСУ ВНЗ
НА ФОРМУВАННЯ САМОТВЕРДЖЕННЯ ОСОБИСТОСТІ СТУДЕНТА 256

MODERN ECONOMIC THEORIES AND IT'S ROLE IN THE MODERNIZATION OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

*Журавльова Ю. О., к.держ.упр., докторант,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ЗНАННЯ ТА ОСВІТА У СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ

Протягом останніх років важливою частиною міжнародної політики стає концепція глобальних суспільних благ, оскільки соціально-економічний розвиток залежить від знань, які на думку Е. Тоффлера, є «ключем до економічного зростання у XXI столітті» [1, с. 33].

Знання виступають глобальним суспільним благом, якому притаманні неконкурентність, невиключеність та доступність по всьому світу [2, с. 8], а освіта виступає як свого роду інвестиція у розвиток людського потенціалу для досягнення сталого економічного розвитку.

Соціально-економічний розвиток пов'язаний зі спроможністю генерувати, поглинати та розповсюджувати знання. На порядку денному стоїть питання: як створити економіку більш наукоємною та менш ресурсоємною? Більш високий рівень освіти покращує управління та дозволяє використовувати передові технології, тому знання мають важливе значення та повинні бути підтримані на початку будь-якого плану розвитку [3, с. 152].

Joseph E. Stiglitz визначає знання як результат освітнього процесу. Він підкреслює, що знання не тільки – суспільне благо, а й глобальне суспільне благо, оскільки знання мають велике значення для успішного розвитку. Вважає, що міжнародне співтовариство несе колективну відповідальність за створення та поширення такого глобального суспільного блага, як знання для розвитку. «Знання є глобальним суспільним благом, яке потребує державної підтримки на глобальному рівні» [4].

Такої ж думки дотримуються Tatiana Moşteanu та Georgiana Camelia Creţan, які підкреслюють, що на міжнародному рівні держави починають розуміти важливість освітньої системи як одного з факторів прогресу суспільства, без якого неможливо досягнути сталого економічного розвитку [5].

Michael Schiltz, відмічає, що відкритий доступ до знань можна вважати ключем до успішного включення у світову спільноту, що дає можливість більш ефективного виробництва та справедливого використання глобальних знань і, таким чином, заслуговує суспільну підтримку на національному та глобальному рівнях [6].

Конкурентоспроможність країни залежить від здатності придбання знань, оскільки у сучасних умовах світова економіка стає все більш залежною від здатності ефективно виробляти, розповсюджувати та використовувати знання. І навпаки, відсутність застосування знань та технічних ноу-хау може привести до економічних збитків [7].

Глобалізація приводить до встановлення більш тісних зв'язків між національними державами, це зокрема, приводить до інтернаціоналізації освіти. Враховуючи такі зміни, Організацією Об'єднаних Націй у 2000 році було прийнято Декларацію тисячоліття, яка включає вісім цілей в області розвитку, зокрема, загальну початкову освіту та гендерну рівність у доступі до освіти [8].

Згідно з доповіддю Організації Об'єднаних Націй, у 2015 році чистий коефіцієнт охоплення початковою освітою у регіонах, що розвиваються досяг 91%, що на 12% більше ніж у 2000 році, частка дітей молодшого шкільного віку, які не відвідали

школу у світі, знизилась зі 100 млн. осіб у 2000 році до 57 млн. осіб у 2015 році, протягом 1990–2015 років частка грамотних серед молоді у віці від 15 до 24 років по всьому світу збільшилась з 83% до 91% [9, с. 24].

На форумі «Глобальна освіта та навички», який відбувся у березні 2016 року було підкреслено, що освіта – глобальне суспільне благо, має відношення до всіх країн, оскільки освіта – це нові можливості, скорочення нерівності, вирішення проблем зміни клімату та зміна образу мислення [10].

На сучасному етапі складне завдання стоїть перед вищою освітою, а саме: підготувати фахівця, який спроможний працювати в умовах професійної мобільності та міграції трудових ресурсів, що обумовлено нестачею кадрів у пріоритетних сферах діяльності.

Так, Європейський Союз розглядає питання про стандартні мінімальні вимоги до освіти у зв'язку з мобільністю робочої сили, тому багато вишів переглядають свої навчальні плани. Водночас, країни ЄС, з якими найбільше співпрацює Україна, мають намір і далі підтримувати академічну мобільність через програми «Erasmus» та планують, що до 2020 року 20% європейських студентів будуть проходити частину навчання або стажування за кордоном [11].

Статистичні дані за останні 20 років підтверджують, що вищій освіті притаманні швидкі темпи росту, який визначається попитом на ринку праці. У наступні роки вища освіта продовжить свій розвиток, тому кожній країні доведеться вжити заходів щодо забезпечення її доступності та збереження якості програм підготовки. Разом з тим, проблеми, пов'язані з розвитком вищої освіти, стануть ще гострішими, оскільки поточна економічна ситуація негативно позначається на її фінансуванні [12].

Таким чином, для міжнародної спільноти основним завданням є підтримка знань та освіти, як глобальних суспільних благ, що сприятиме покращенню умов якості життя населення. Водночас, потребує подальшої дискусії питання щодо співробітництва у галузі вищої освіти на міжнародному рівні.

Література:

1. Тоффлер Э. Метаморфозы власти: Пер. с англ. / Э. Тоффлер // М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 669 с.
2. Gavvas Mikaela The EU and Global Public Goods Challenges and Opportunities / Mikaela Gavvas // DIIS Report 2013:05 – Danish Institute For International Studies. Copenhagen, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.um.dk/en/...studies/EU-Global-Public-Goods.pdf>
3. Public goods for economic development United Nations Industrial Development Organization. Vienna, 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unido.org/.../Public%20goods%20>
4. Stiglitz Joseph E. Knowledge as a Global Public Good. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://adbleadership.asia/learningevents/pluginfile.php/1496/block_html/content/1_Overview_Stiglitz_KnowledgeAsAPublicGood.pdf
5. Moşteanu Tatiana, Creţan Georgiana Camelia. Education and the Characteristics of Public Goods. Overlaps and Differences. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://store.ectap.ro/articole/635.pdf>
6. Schiltz Michael. Knowledge as a Global Public Good: The Role and Importance of Open Access. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scholarlycommons.law.case.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1199&context=swb>
7. Khan Abdul. Waheed Universal Access to Knowledge as a Global Public Good – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalpolicy.org/social-and-economic-policy/global-public-goods-1-101/50437-universal-access-to-knowledge-as-a-global-public-good.html>
8. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/
9. Цели развития тысячелетия: доклад за 2015 год. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unstats.un.org/unsd/mdg/Host.aspx?Content=Indicators/About.htm>

10. Education as global public good. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unesco.org/new/en/unesco/about-us/who-we-are/director-general/singleview-dg/news/education_as_global_public_good/#.WATHkvSWIEp
11. Лозовий В.С. Пріоритети української освітньої політики в умовах міжнародної науково-технічної кооперації. Аналітична записка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1411/>
12. Шарбонер Эрик. Статистика ОЭСР крупным планом – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ihe.nkaoko.kz/archive/18/293/>

Klishchuk O. V., Postgraduate Student,
University of Banking
Kyiv, Ukraine

CLASSIFICATION OF MONETARY INSTRUMENTS OF REGULATING EXCHANGE RATE VOLATILITY

The model of real foreign exchange rate targeting mathematically describes the complex process of volatility influence on targeted consumer price levels and cycle of economic activity in national economy. Therefore, management of foreign exchange rate, firstly, is aimed to compensate of magnitude of foreign exchange volatility.

One of the most fundamental issues of the topic in question is the volatility measure. Exchange rate volatility is a measure that is not directly observable thus: this is no clear, right or wrong measure of volatility. Under volatility we should consider an average mode of a currency pair market rate change on specific time interval, which is a moving parameter of statistical assessments [8]. We offer next determination of volatility as a logarithmic function of foreign exchange quoting per delta of time unit.

Volatility of foreign exchange dramatically affects on sustainability of national financial system. Volatility forces outflows of savings in foreign exchange currency in average with lag equal to 12 months, so resource potential of banks is weakened [7]. Also it would be accelerated speed of national currency unit devaluation. Next externality is surging of energy and oil price levels, what is a very big challenge for developing economies such as Ukraine is to be today. The significant reducing of monetary base in next 4 months also leads to widening of shadow economy. And the last chain in foreign exchange transmission is a slowdown of GDP growth and acceleration unemployment speed rate. Also some researches claimed that exchange rate volatility causes a reduction on the overall level of international trade [4, p. 567]. It is in next impulse linkages causes the tradeoffs in balance sheet.

The taxonomy of volatility of foreign exchange rate regulation is dependent on factors freedom of capital movement within national economy, de-facto foreign exchange rate regime set by central bank, monetary instruments used, level of affectation on GDP growth and CPI change, level of central bank commitment.

By the freedom of capital movement within national economy instruments, which employs central bank are distinguished into non-restrictive and restrictive, which either employs administrative restrictions on outflow of capital from economy or stimulation, in another way disstimulations of one's inflow. For example, the restrictions on abroad investments imposed by Peoples' Bank of China demonstrates restrictive mode of volatility regulating policy, which for word has significantly increase devaluation size of renminbi and increase asset price uprising spiral [1, p. 115].

By second taxonomical unit monetary regulation can be as hard peg, currency board, fixed arrangement, crawling peg and free floating regulation [2]. The Governor of Reserve Bank of New Zealand emphasized that foreign exchange de-facto regime is influence and impactful on wealth of National economy: «Concern about the exchange rate is understandable. Movements in, and the level of, the exchange rate can have substantial

impacts on the performance and structure of the [New Zealand] economy and on people's livelihoods. The exchange rate is important and the Reserve Bank devotes a great deal of resources to understanding it» [5]. But in fact employed de-jure and de-facto regimes by Central bank are differed due to central bank's lack of commitment in pursuing monetary strategy. It is very big challenge as for big open developed economies and small emerging economies [3, p. 543].

Also if we view the regulation instruments accordingly to monetary instruments, it includes open market operations, refinancing operations in bilateral currency, non-direct influence on target foreign exchange level by setting rate of capital reserving.

Naturally when we consider policy instruments by the level of affectation on GDP growth and CPI change, first ones' comprises expanding economic growth instruments, such as all set of expansionary policy mode, policy, that maintains sustainable price level and contraction policy mode, which supports deflation, but can not control decline in economy growth.

And the last one by the level of central bank commitment comprises regulating instruments with full commitment, partial commitment and poor commitment. With this aim will be used the results demonstrated in work of J. Scott Davis and Ippei Fujiwara (2015) «Dealing with Time-Inconsistency: Inflation Targeting vs. Exchange Rate Targeting» [1]. In this work the competitive analysis of ideal commitment of foreign exchange targets will be used to disclose all necessary conditions needed for obtaining desired goals. Under condition we mean the level of economic openness of country, the transparency of central bank committing, and the deepness of financial market. So the more monetary commitment will be chosen for Ukraine's conditions.

The last and no less important issue is how correctly choose policy mode accordingly to specific features of national economy. Such choice must be done with respect of size, level of openness of national economy and responsiveness of specific transmission channels, i.e. foreign exchange channel, percent channel, asset price channel and expectation channel of monetary transmission.

In conclusion we must summarize that volatility of foreign exchange rate is focal point of regulation policy of central bank under real exchange targeting regime. And type of chosen policy mode by regulator depends on freedom of capital movement within national economy, de-facto foreign exchange rate regime set by central bank, monetary instruments used, level of affectation on GDP growth and CPI change, level of central bank commitment. Choice of regulating policy mode must be done with respect of size, level of openness of national economy and responsiveness of specific transmission channels, i.e. foreign exchange channel, percent channel, asset price channel and expectation channel of monetary transmission. Thus in further researches will be disclosed correlation between size, level of openness of national economy and responsiveness of specific transmission channels and regression function foreign exchange rate volatility and type of volatility regulations.

References:

1. Chen H and W. Peng (2010): «The potential of the renminbi as an international currency» / ed. By W. Peng and C. Shu, Currency internationalisation: global experiences and implications for the renminbi, Palgrave Macmillan, p. 115–138.
2. Davis J. Scot, Fujivara Ippei (2015): Dealing with time-inconsistency: inflation targeting vs. exchange rate targeting / Federal Reserve Bank of Dallas, Globalization and Monetary Policy Institute, Working paper 224. – [Electronic source]. – Access mode: <http://www.dallasfed.org/assets/documents/institute/wpapers/2015/0224.pdf>
3. Pelinescu E. Volatility analysis of the Romanian exchange rate / Elena Pelinescu / Procedia Economics and Finance, 8 (2014), p. 543-549.
4. Serenis Dimitrios, Tsounisb Nicholas, Does Exchange Rate Variation Effect African Trade Flows? / Dimitrios Serenis and Nicholas Tsounis / Procedia Economics and Finance, 14 (2014), p. 565-574.
5. McDermott John, Understanding the New Zealand exchange rate / BIS Central Bankers' Speeches. – Wellington, 22 November, 2013.

6. Danylchuk A. B., Lukyanchuk A. S. Use of complexity theory to model the dynamics of currency in the context of emergent changes / Science and economy // Scientific theoretical magazine of Khmelnytsky University of Economics. 2012. – № 4(28), Vol. 2.
7. Mischenko S., Klishchuk O. Influence of foreign exchange channel of transmission mechanism under foreign exchange regime transformation in Ukraine / S. Mischenko, O. Klishchuk. – Cherkasy: National Bank of Ukraine, University of Banking, Cherkassy Institute of Banking.- Financial space. – № 4. – P. 166-173. [Electronic source]. – Access mode: <http://www.fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1404/14msvdk.pdf>
8. Solovyova V. The research of dynamics of the domestic foreign exchange market in comparison with the global market / Visnyk Universytetu bankivs'koi spravy. 2015. – № 1(22), p. 17-22.

Lomachynska I. A., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Odessa National University named after I. I. Mechnikov
Odessa, Ukraine

GOVERNMENT EXPENDITURES IN CONTEXT OF SOCIALIZATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Economic growth doesn't stand to reason on its own, but in the modern conditions it only realizes in the case when it results in the achievement of social outcomes: increase in living standard, decrease in morbidity and mortality, increase standard of education, culture, achievements in social stability, decrease in inequalities, a greater level of satisfaction of the needs and rationalization of consumption. Besides, as a result of the spread of the paradigm of sustainable economic development problems of reducing inequalities in income distribution as well as the issues of rational use of natural resources and environmental protection, preservation of moral values and national security without hypertrophied military build-up gain in importance.

The effective economic policy as a set of activities aimed at economic processes for solving socially important problems is taking on a special role in the socialized economic growth. One of the main mechanisms of the current economic policy is budgetary management as an element of fiscal policy.

The main objective of fiscal policy in the context of the social economy is provision of adequate standards and regulations for optimal recoverable process of sociodynamics in the social spheres of society. This involves the use of two basic methods of financial impact on the socio-economic development of society: accumulation of income by government in order to finance the budgets of all levels and regulation of distributive relations and processes on an irrevocable basis. Thus, the taxes in a social state, on the one hand, are the main source of financing public social expenditures, the material basis for budgetary policy, and on the other, the budget and taxes are effective implements of regulation of social and economic relations.

Thus, the whole essence of socialization of fiscal policy can be determined through the setup for the implementation of human rights in the social and labor sphere as well as the welfare of all members of society, the desire to reduce inequalities in access to various goods, minimization of society polarization. According to it its main task is a promotion to economically efficient meeting individual and collective requirements of society.

In the context of the socialization of budget expenditures it would be reasonable to divide the budgetary management toolkit into two main groups. A feature of the first group is that government expenditures are aimed at reducing «market failures» and their negative impact on the socio-economic processes. The other group includes subsidies, grants, guarantees,

government grants to the private sector, i.e. government spending aimed directly at business activity.

In the process of building a budget management system, there should be taken some factors into consideration as follows. Firstly, the fiscal policy affects the distribution of the main society resources such as human, physical and natural ones. Its incentives directly determine the proportion of consumption and conserve resources and the results of their use. Secondly, the fiscal policy is a powerful instrument of economic policy aimed at stimulating or restricting economic activity and as a result it leads to a redistribution between generations, regions, social groups, economic activities across national debt, social security, taxation of natural resource extraction, taxation of environmental pollution and public funding of the elimination of its consequences. Thirdly, the modern fiscal policy recognizes the existence of public welfare and anti-welfare, assets and liabilities. This is due to the fact that subsidies, grants and all tax breaks are often taken as tools of political lobbying. Thus, despite their potential to improve the quality of economic growth, fiscal measures may do more harm than good.

As a result, the tools of the first group should be aimed at reducing the impact of «market failures» on the accumulation of capital, in particular human one, or knowledge, the environment, and in addition that makes it possible to improve performance of private investment. Provided that there is effective taxation and absence of overly regressive taxation, this leads to a decrease in inequality of the social structure of society. Otherwise, for example, government expenditure on public welfare makes for the growth of living standards, but do not reduce social differentiation. Public expenditure on education, public health determine the acceleration of investment in infrastructure, diffusion of knowledge and protection of natural resources. However, there may be a problem of cost-effectiveness in the solution to the market failures problems, which may be associated with bureaucracy, corruption, poor infrastructure.

The instrumentation of the second group (subsidies, grants, guarantees to private business entities, government grants, tax rebates), tends to have a non-social nature. As a rule it is the object of lobbying political elites used a limited range of subjects. This, in its turn, exacerbates the economic and social differentiation, and misallocation of resources, ousts investment in human and natural capital.

Numerous studies, for example, confirm that the state financial support of agriculture and the energy sector often leads to larger structural inequalities, reducing production efficiency, including as a result of «rent seeking». It is estimated 20% of the richest population received more than 40% of global energy subsidies, and 10% of the subsidies is the share of 20% of the poorest population. Moreover, they often result in inefficiencies of investment decisions in energy infrastructure and acceleration of climate change. It is also revealed that the subsidies to the poor often do not provide a more efficient use of resources, especially in the absence of effective pricing and taxation. The subsidies for agriculture, moreover, leads to deforestation, and therefore degrades the environmental management system.

Thus, the budgetary management of socially oriented economic development must provide further growth and development of business entities creating the appropriate economic and social infrastructure that is capable of promoting human development, improving the quality and living standard, social development and others. Accordingly, firstly, there are need to ensure a high quality institutional and political system of society, rationally to secure property rights, to establish an appropriate system of social protection, in particular under institutional, historical, geopolitical, socio-cultural and other conditions. Secondly, an important aspect of budget management is a balance between public expenditure and social investments to «market failures» decisions, and non-social expenditure and the development of society that must be accompanied by the substitution of the second group in favor of the first.

In this context, it is advisable to define the some guidelines of budgetary management in socialized economic development, in particular for Ukraine. These problems require further investigation and study: improving participation of a state in the redistribution of GDP

through taxes and budget; increase in the tax burden, provided a simultaneous increase in real incomes and living standards, social security, social and individual responsibility; improving the system of regulation of the minimum wage; expansion and optimization of the income structure; optimal income taxation of individuals and legal entities; effective and equitable progressive taxation of incomes; effective redistribution of budgetary funds; optimal social taxes; effective social and welfare benefits, and others.

References:

1. Лютий І. Соціальні пріоритети фіскальної політики в посткризовий період / І. Лютий, Д. Осецька // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – № 1(154). – С. 29-33.
2. Market Failure, Government Subsidies and Aggregate Investment. Un – published manuscript, University of Maryland, College Park, 2007.
3. Coady D. Indirect Tax and Public Pricing Reform. In Analyzing the Distributional Impacts of Reform. / ed. Aline Coudouel and Stefano Peternostro. – Washington, DC: World Bank, 2006.
4. The Fiscal Implications of Climate Change. Fiscal Affairs Department, Washington, DC: IMF, 2008.

Ляшенко В. І., д.е.н., професор,
Іванов С. В., д.е.н., професор,
Котов Є. В., к.е.н., с.н.с.,

*Міжнародний центр дослідження соціально-економічних проблем
модернізації економіки та розвитку кооперації
м. Полтава, Україна*

СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні Україна потрапила до вкрай складної ситуації, виходом з якої стає розробка нової стратегії розвитку, в основу якої покладено сучасні та перспективні принципи найбільш прогресивної концепції індустріального розвитку. Запорукою нової національної стратегії економічного розвитку країни має стати «...швидкий технологічний розвиток, заснований на перетворенні науки в безпосередню продуктивну силу, а мірою такого прогресу виступає становлення всебічно розвиненої особистості та розширення творчих можливостей людини» [1, с. 3].

Останнє десятиріччя характеризується втратою постіндустріальною теорією своєї переваги перед неіндустріальною. Обидві теорії в стратегії економічного розвитку відводять особливе місце науці та знанням. Різниця лише полягає в тому, що постіндустріальна теорія вважає, що вони функціонують за межами матеріального виробництва, а неіндустріальна навпаки вважає їх безпосередньою продуктивною силою.

Теорія постіндустріального суспільства стала розроблятися у країнах Заходу з кінця 60-х років минулого сторіччя. В основу такого суспільства покладено доміную сфери послуг, особливо її інформаційного сектору. Концепція постіндустріального розвитку була розроблена для осмислення масштабних змін, що відбулися в західних суспільствах протягом останніх п'ятдесяти років. Тривалий час у світі ця концепція була основною, оскільки вважалося, що вона описує сучасне суспільство, до якого повинні прагнути інші суспільства, якщо хочуть розвиватися. Постіндустріальна доктрина, що підкреслювала прискорення переходу від виробництва матеріальних благ до виробництва інформації, отримавши широке визнання все ж залишилася більше методологічною основою для розвитку нових концепцій, таких як концепція інформаційного суспільства, ніж теорією, придатною для практики.

В Україні концепція постіндустріалізації не була реалізована внаслідок об'єктивних обставин – відсутності у суспільстві сильної еліти, спроможної приймати та реалізовувати масштабні рішення та проводити виважену, цілеспрямовану та системну державної політики по імплементації її ідей у життя. Західним розвиненим країнам постіндустріалізм приніс інформатизацію, що підвищило можливості дистанційного керування та призвело до масового виведення виробництв з розвинених країн у країни, що розвиваються. В політиці цей процес отримав назву глобалізації. Ці країни залишали на своїй території управлінські, конструкторські, пошукові та контрольні ланки, тоді як основне виробництво переміщувалося в інші країни з дешевою робочою силою та природними ресурсами.

Україна не змогла скористатися перевагами, які приніс постіндустріалізм у вигляді глобалізації політико-економічних відносин. Окрім експлуатування індустріальних досягнень радянських часів, не було навіть спроб залучити до країни хоч й не найсучасніші, але більш розвинуті, ніж існуючі, технології та знання. На відміну від України, Китай своєчасно перейнявся цією проблемою та зробив все можливе для отримання позитивного ефекту для своєї економіки від процесів глобалізації. Час для впровадження постіндустріальної концепції розвитку вже втрачено. Тим більше, що розвинені країни, оцінивши всі негативні наслідки постіндустріального розвитку, починають масово відмовлятися від принципів цієї концепції.

З початком XXI сторіччя в західній теорії нарощує своє значення концепція нової індустріалізації економіки. Ця теорія з'явилася в першу чергу як спроба знайти протидію процесам деіндустріалізації, які стали наслідком глобалізації, що була спровокована постіндустріальним підходом до виробництва матеріальних благ і послуг. Вимивши зі своєї території значну кількість промислового потенціалу, західні країни зіткнулися з втратою промислового лідерства та зі зростанням безробіття та втратою індустріальних навичок у робітників. Так, США в 50-х роках минулого сторіччя виробляли майже половину обсягу світового промислового виробництва, то в 2010 р. – п'яту частину [2].

Для виходу на нову траєкторію індустріального розвитку (нова індустріалізація), засновану на більш якійсній техніко-технологічній та кадровій базі, що відповідає сучасному технологічному укладу, необхідно запустити процеси зворотні процесам деіндустріалізації. Тому базовим трендом модернізації економіки повинна стати реіндустріалізація економіки.

Реіндустріалізація стає ключовим напрямком нової індустріалізації національного господарства, що передбачає відродження індустрії як єдиної бази економічного розвитку, що виробляє інноваційні продукти на основі NBIC-технологій (нано-, біо-, інформаційних та когнітивних наук і технологій). Першими по шляху нової індустріалізації пішли знов пішли розвинені країни Заходу – США та Великобританія, а за ними економіки Німеччини, Японії, Південної Кореї та Китаю.

Реіндустріалізація одночасно вирішує ряд взаємозалежних завдань: модернізацію виробничих потужностей, втрачених або застарілих в процесі деіндустріалізації; реалізацію проектів інноваційної індустріалізації; здійснення переходу на стадію нового індустріального розвитку з урахуванням майбутніх технологічних викликів. Рішення даних завдань дозволяє відновити роль і місце промислового сектору в економіці в якості основи економічного розвитку.

Реіндустріалізація покликана не тільки здійснити перехід на стадію нового індустріального розвитку з урахуванням майбутніх технологічних викликів, але й зробити цей шлях альтернативою «наздоганяючому» типу модернізації. У цьому випадку перехід до нової індустріалізації ґрунтується на такій базі розвитку як організація інноваційного типу економічного зростання, впровадження конкуренто-спроможних видів відтворення та побудова збалансованої структури економіки.

Завдання такого масштабу не під силу приватному сектору і тому вони повинні вирішуватися на загальнодержавному рівні. Тільки держава, через інститут державного регулювання, здатне забезпечити реалізацію процесу реіндустріалізації,

що забезпечує нову індустріалізацію економіки з максимальною ефективністю та в найкоротші терміни.

Отже, проведення нової індустріальної політики розвитку не можливо без значного зростання ролі держави в процесах її формування та реалізації. Необхідно остаточно та безповоротно відмовитися від ліберальної ринкової на користь так званої дирижистської моделі, яка передбачає активну участь держави в структурно-технологічній модернізації економіки в якості не тільки реформатора, а й чинного суб'єкта, державного підприємця та інвестора. Час, коли держава приймала мінімум участі в проведенні та регулюванні економічних процесів, вже минув. Все більше розвинутих країн переходять до моделі, заснованої на неоіндустріальних принципах розвитку, сильній державі та її провідному місці в управлінні цими процесами.

Держава виступає як самостійний актор, з властивими йому особливостями та характеристиками, та інституційна система з сукупністю порядків, правил, зв'язків, відношень і процесів. Займаючи центральне місце в підготовці та проведенні масштабної модернізації економіки, саме на неї покладено обов'язки з вибору найбільш ефективної моделі економічного розвитку, систематичного відстеження та корегування процесів її реалізації.

Дослідження авторів [3-4] обґрунтовують необхідність здійснити перехід від доктрини ліберального постіндустріального розвитку до неоіндустріального. Розрахований на підставі авторської методики агрегований індекс неоіндустріальної модернізації свідчить про наявність процесів деіндустріалізації, що призведуть до загального занепаду промисловості, а в окремих випадках до втрати цілих галузей виробничої діяльності.

Література:

1. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос, 2000. – 304 с.
2. Юдина Т.Н. Деиндустриализация и новая индустриализация (реиндустриализация): Россия и Китай / Т.Н. Юдина // Теоретическая экономика. – 2015. – № 1. – С. 76-78.
3. Котов Є.В. Методичні підходи до оцінювання процесів модернізації промислово розвинутих територій України / В.І. Ляшенко, Є.В. Котов // Економіка України. – 2015. – 10(647). – С. 32-44.
4. Іванов С.В. Оцінка перспектив неоіндустріальної модернізації промислового регіону / С.В.Іванов, Є.В. Котов // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 1(30) – С. 61-70.

Матюк Т. В., к.е.н., старший викладач,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна

СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Сучасний розвиток соціально-економічних відносин та перехід до нових форм господарювання зумовлює необхідність комплексного вивчення економіки галузевих ринків як складної економічної категорії. Суттєвий внесок у дослідження даного питання зробили такі вчені як С. Авдашева, Дж. Бейн, А. Вурос, А. Ігнатюк, Т. Загорна, Л.М. Кабраль, Р. Коуз, Дж. Левін, С. Лук'янов, Е. Мейсон, Д. Морріс, М. Портер, Дж. Робінсон, Н. Розанова, Л. Рой, Д. Росс, Дж. Стіглер, Ж. Тіроль, В. Точилін, В. Третьяк, Д. Хей, Е. Чемберлін, Ф. Шерер, А. Юсупова та інші. Разом з тим у науковій західній та вітчизняній літературі немає чіткого визначення поняття «галузевий ринок». Тому метою дослідження є систематизація різних підходів до визначення та уточнення поняття «галузевий ринок».

Кобраль Луїс М. Б. у підручнику «Організація галузевих ринків» трактує «industrial» як «сукупність виробничих підприємств, що здійснюють ... переробку», або «будь-який значущий за своїми масштабами вид господарської діяльності» [1, с. 17].

Ж. Тіроль розглядає галузевий ринок в першу чергу, з одного боку як ринок з боку пропозиції, а з іншого боку аналізує поведінку покупців в умовах монопсонії та олігопсонії [2].

Л.В. Рой, В.П. Третяк доводять, що «галузевим ринком певного товару А є сукупність всіх його покупців та продавців» [3, с. 27]. Але дослідники наголошують на тому, що якщо споживач може задовольнити певну потребу не лише за допомогою товару А, а і за допомогою товару В, то галузевий ринок продукту А має бути розширений за рахунок товару В, а даний ринок можна визначати як А+В.

Ряд дослідників визначають галузевий ринок виходячи з поняття галузь. Так В.Я. Поздняков, С.В. Козаков стверджують, що галузь – це структура підприємств, корпорацій, організацій, що виділені й узагальнені за ознакою спільності економічного призначення вироблених продукції, робіт, послуг, а також така, що характеризується однорідністю сировини, що споживається, схожістю технологічної бази та технологічних процесів, однорідним професійним складом кадрів [4, с. 31]. Автори зазначають, що галузь можна розглядати як об'єкт пропозиції товарів відповідно до попиту, а це обумовлює застосування поняття «структура галузевого ринку» [4, с. 54-55].

Юсупова А.Т. трактує галузевий ринок як сукупність підприємств підгалузі, що об'єднані випуском взаємозамінних продуктів та які одночасно конкурують один з одним в сфері реалізації цих продуктів. Це зовнішнє середовище, в якому працює будь-яка фірма [5].

Ігнатюк А.І. пропонує під галузевим ринком розуміти сукупність відносин між фірмами, які займаються одним видом діяльності, тобто мають однакові технології, технологічну базу, однорідний професійний склад кадрів та пропонують свою продукцію на ринок, а також суб'єктів економіки, які купують продукцію даних фірм [6, с. 54].

Дж. Робінсон доводить, що галузевий ринок включає однорідний товар та його замітники до того моменту, поки не буде знайдений різкий розрив в ланцюгу товарних субститутів. Цей розрив означає межу галузевого ринку. Критерій розриву – перехресна еластичність попиту за ціною [7].

Більшість вчених дотримується думки, що до галузевого ринку належать виробники та споживачі, які пропонують і купують однорідний товар та його замітники до існування розриву в ланцюгу товарів-субститутів, що можна простежити за допомогою коефіцієнта перехресної еластичності попиту, що буде заданий до необхідних масштабів галузевого ринку [7, с. 53-57].

Виходячи з вищенаведеного пропонуємо під галузевим ринком розуміти сукупність відносин між фірмами, які займаються однорідним видом економічної діяльності (об'єктом виробництва, обміну та споживання якого є товари субститути за пропозицією), тобто мають однакові фактори виробництва та суб'єктами економіки, які купують продукцію даних фірм. Межі ринку слід визначати розривом в ланцюгу пропонованих товарів.

Однією з найважливіших характеристик галузевих ринків є їх класифікація. Аналіз літератури дозволив узагальнити бачення щодо класифікації галузевих ринкових структур (табл. 1).

Отже такі економічні категорії як ринок та галузевий ринок не є тотожними та мають ряд відмінних ознак, вивчення яких продовжується дотепер. Дослідження також потребують ендогенні та екзогенні чинники, які впливають на економічні рішення учасників галузевих ринків, механізми державного ринкового регулювання поведінки учасників галузевих ринків тощо.

Класифікація галузевих ринків

Ознаки класифікації	Види галузевих ринків
За видом діяльності	Визначаються за КВЕД
Залежно від об'єкта обміну	- ринки товарів кінцевого споживання - ринки послуг - ринки виробничих ресурсів
За охопленням території	- глобальні - міжнародні - національні - регіональні - локальні (місцеві)
За рівнем конкуренції	- конкурентні - природні монополії - з індивідуальним домінуванням - з колективним домінуванням
За реагуванням на стадії економічного циклу	- зі стабільним характером розвитку - з циклічним характером розвитку
За привабливістю щодо інвестицій	- зростаючі - стабільні - циклічні
За динамікою витрат	- із зростаючими витратами - з постійними витратами - зі спадними витратами
Згідно стадії зрілості	- піонерні - зростаючі - розвинені - затухаючі
За ступенем відкритості	- галузі з вільним входженням - галузі з неефективними бар'єрами - галузі з ефективними бар'єрами - галузі з блокованим входженням
За ступенем організації	- стихійні - організовані

Література:

1. Кобраль Луис М.Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс / Кобраль Луис М.Б. – Минск: Новое знание, 2003. – 356 с.
2. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности: в 2-х т. / под. общ. ред. Гальперина В.М., Зенкевича Н.Л. – изд. 2-е, испр. – М.: Эконом школа, 2000.
3. Рой Л.В. Анализ отраслевых рынков / Рой Л.В., Третьяк В.П.: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 442 с.
4. Поздняков В.Я. Экономика отрасли / В.Я. Поздняков, С.В. Козаков: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 309 с.
5. Юсупова А.Т. Структурные особенности современных Российских отраслевых рынков // Регион: экономика и социология. – 2009, № 4. – С. 175-194.
6. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
7. Робинсон Д.В. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. / Дж. Робинсон; Вступ. ст. и общ. ред. И.М. Осадчей. – М.: Прогресс, 1986. – 472 с.

Медвідь Ф. М., доктор наук в галузі політології,
к.філос.н., професор МКА
Мельниченко Я. Б., аспірант,
Твердохліб А. І., магістрант,
Міжрегіональна Академія управління персоналом
м. Київ, Україна

ГУМАНІТАРНА БЕЗПЕКА ЯК СУЧАСНИЙ ФУНДАМЕНТ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Гуманітарна безпека виступає важливою складовою системи національної безпеки держави. Політика національної безпеки в гуманітарній сфері виступає як сукупність суспільно-політичних заходів, спрямованих на забезпечення захищеності культурних, освітніх, наукових, духовно-релігійних та інших життєво важливих інтересів та цінностей особи, суспільства, держави, на виявлення та подолання загроз та викликів в сфері культури, освіти, науки, релігії тощо. Функціональну модель політики національної безпеки в гуманітарній сфері на думку Л. Чупрія можна представити таким чином [1, с. 16]:

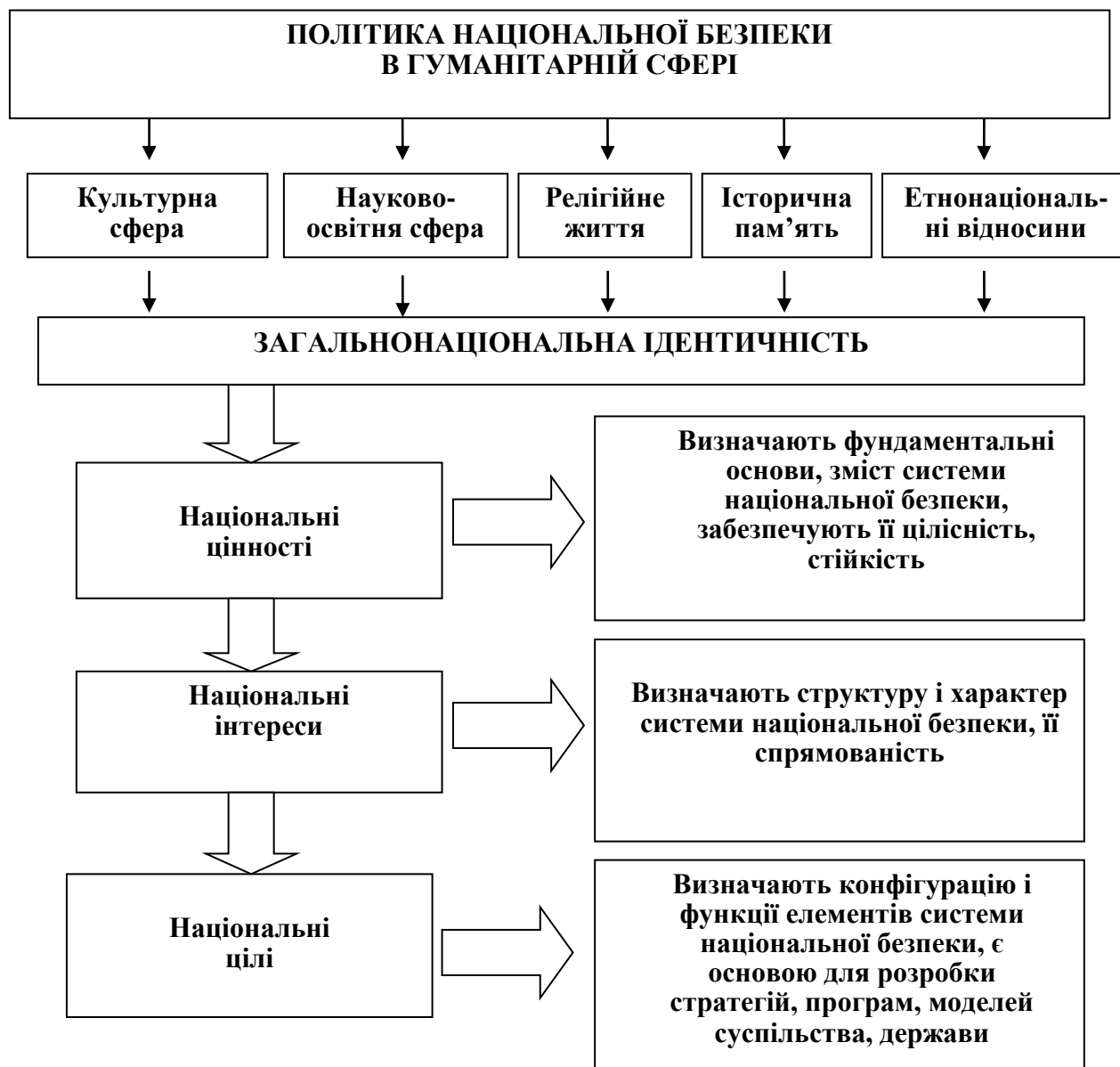
Звідси, головною метою політики національної безпеки Української держави в гуманітарній сфері є виявлення, подолання та попередження загроз та викликів в сфері культури, освіти, науки, історичної пам'яті тощо, що сприятиме досягненню консолідації, єдності та соборності Української держави, збільшенню її інтелектуального та історико-культурного потенціалу.

Експерти виділяють такі рівні забезпечення політики національної безпеки в гуманітарній сфері: концептуально-аналітичний, нормативно-правовий, організаційно-управлінський та ресурсний. Отже, гуманітарна безпека виступає якісним станом гуманітарної сфери суспільства, за якого забезпечується реалізація національних інтересів держави, захист національних цінностей, стабільний розвиток суспільства та захист невід'ємних прав і свобод громадян [2, с. 358-363; 3, с. 117-126; 4, с. 46-48].

Серед найбільш актуальних чинників, що спричиняють виникнення загроз, експерти виділили: недостатній рівень підтримки української мови як державної; надмірна політизація гуманітарної сфери; заповнення інформаційного простору зарубіжним інформаційним продуктом, що несе загрозу національним інтересам та цінностям; недостатній рівень підтримки розвитку культурних індустрій; недостатній рівень розвитку інноваційних процесів в сфері освіти, науки, культури тощо.

Все це приводять до формування загроз в гуманітарній сфері, зокрема: деконсолідації українського суспільства; конфлікту ідентичностей на світоглядній, історико-культурній, конфесійній основі (протистояння схід-захід); зростання ксенофобії та розділення за етнічною, релігійною, регіональною ознаками, посилення напруження у сфері міжетнічних і міжконфесійних відносин; зниження інтелектуального потенціалу Української держави, посилення науково-технологічного відставання України від розвинутих країн; руйнування історико-культурної спадщини, вивіз культурних цінностей за кордон; втрати моральних та духовних орієнтирів, зростання девіантної поведінки населення [5, с. 123-350].

Одним з важливих завдань політики національної безпеки в гуманітарній сфері є, на наш погляд, здійснення систематизації та класифікації національних інтересів за категоріями та рівнями важливості [6; 7, с. 66-73; 8, с. 64-73]. Національні інтереси дуже часто трактуються як ключові потреби суспільства і держави, що визначаються економічними і геополітичними відносинами даної держави в дану епоху, культурно-історичними традиціями, потребою забезпечення безпеки, захистом населення від зовнішніх і внутрішніх загроз. Даний підхід є спрощеним розумінням діалектики потреб та інтересів [9, с. 3-17; 10, с. 32-306].



У вітчизняній науці існує декілька підходів щодо розуміння категорії національних інтересів та їх класифікації. По відношенню до навколишнього зовнішнього світу національні інтереси виражаються в сукупності зовнішньополітичних інтересів держави, які розрізняються по своїй важливості для її життєдіяльності.

Розрізняється фіксований (постійний) і змінний зміст національного інтересу. Незмінна частина включає завдання забезпечення зовнішньої безпеки держави. Змінна частина змісту розглядається через призму наявної політичної ситуації, особистісних якостей представників політичної еліти, актуальних тенденцій в різних сферах суспільного життя і т.д. [11, с. 244-267; 12, с. 19-54].

Отже, саме система національних цінностей утворює правову, філософську та етичну основу для забезпечення подальшого існування національної держави. Їх втрата може привести до зникнення нації як носія суверенітету. Тобто можна говорити про інтегруючі та консолідуючі функції національних цінностей, що спрямовані на забезпечення єдності, цілісності та впорядкованості спільноти.

На думку експертів, національні цінності виступають як свого роду визначальні норми, принципи, стереотипи, що сформувалися протягом історичного розвитку українського народу і складають ядро української національної культури, забезпечуючи її стабільність та стійкість, здатність протидіяти несприятливим зовнішнім та внутрішнім впливам. Для українців, на думку експертів, базовими національними цінностями є: соборність, соціальна справедливість, патріотизм,

терпимість, духовність, гостинність, повага до родини, синівський обов'язок, «кордоцентризм» та ряд інших, що складають основу української ментальності.

Формування та закріплення системи національних цінностей є надзвичайно важливою для українського суспільства, так як при здійсненні ціннісної ідентифікації сучасної України потрібно враховувати те, що для неї є характерним історично обумовлене співіснування рис «європейськості» і «євразійськості» (С. Хантінгтон). Разом з тим в сучасному глобалізованому світі на зміну класичним національним ідеологіям приходять цивілізаційні світогляди. Відтак, самоідентифікація громадян здійснюється вже не за критеріями підтримки певних політичних доктрин, а за ознаками більш високого ціннісного порядку в контексті приналежності до певної цивілізаційної спільноти (Сходу чи Заходу тощо). В даному контексті збройне протистояння на Сході України можна розглядати як своєрідне цивілізаційне протистояння, в якому українці намагаються відстояти європейські цінності – демократію, свободу, право вибору на протигагу азійсько-російським цінностям та установкам – патерналізму, етатизму, колективізму, деспотизму тощо [11, с. 244-300].

Отже, національні цінності та інтереси перебувають в складних взаємозв'язках з особою, соціальними групами та інститутами, елементами державної влади. В умовах сучасної української реальності чітка реалізація тріади основних рушійних сил системи забезпечення національної безпеки (національні цінності – інтереси – цілі), постійно стримується недостатнім рівнем консолідації українського суспільства, що призводить до того, що інтереси і тим більше цілі різних суспільних груп і політичних сил за певних умов набувають антагоністичного характеру і за умов розмитості загальнонаціональної ідентичності, вони не проявляють прагнення до діалогу та порозуміння заради суспільного блага.

Література:

1. Чупрій Л.В. Концептуальні засади політики національної безпеки української держави в гуманітарній сфері. Автор. дис. ... док. політ. наук. – Київ, 2015. – 44 с.
2. Медвідь Ф.М., Смоль С.С. Гуманітарна безпека: становлення державної гуманітарної політики в Україні // Становлення та розвиток української державності: [зб. наук. пр.] / МАУП. – К.: ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. – Вип. 7: Матеріали УІ Всеукраїнської науково-практичної конференції «Державне управління та місцеве самоврядування в Україні в контексті європейської інтеграції», м. Київ, 17 листоп. 2011 р. / редкол.: А.М. Подоляка (голова) [та ін.]. – 2012. – С. 358-363.
3. Медвідь Ф.М., Чорна М.Ф. Безпекова політика України в умовах зовнішньої агресії: нормативно-правове забезпечення // Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І.Ф. Кураса НАН України. – 2015 / 5-6(79-80) (вересень-грудень). – С. 117-126.
4. Медвідь Ф.М. Забезпечення національної безпеки України як функція сучасної держави: філософсько-правові засади // Актуальні питання реформування правової системи: зб. матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції (Луцьк, 24-25 червня 2016 р.) / Уклад. Л.М. Джурак. – Луцьк: Вежа-Друк, 2016. – С. 46-48.
5. Гуманітарна політика Української держави в новітній період: Монографія / За ред. С.І. Здіорука. – К.: НІСД, 2006. – 403 с.
6. Медвідь Ф.М. Національні інтереси України: виклики, небезпеки, загрози // Юридичний вісник України. – 2008. – № 34. – 23-29 серпня.
7. Медвідь Ф.М. Політико-правові засади концепції національних інтересів України // Політичний менеджмент. – 2007. – № 6. – С. 66-73.
8. Медвідь Ф.М. Національні інтереси України в умовах пост біполярного світу // Україна як геополітична реальність: політика, економіка, право: Матеріали УІ Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, МАУП, 29 березня 2012 р. / редкол.: А.М. Подоляка (голов. ред.), М.Ф. Головатий (заст. гол. ред.), Ф.М. Медвідь (заст. гол. ред.), А.А. Ігнатченко (відп. ред.). – К.: ДП «Видавничий дім «Персонал», 2012. – С. 64-73.
9. Медвідь Ф.М. Национальный интерес е его классовая основа в условиях капитализма и социализма. Автор. дис. канд. филос. наук. – Львов, 1985. – 17 с.
10. Соціальні інтереси в контексті соціокультурної модернізації / За ред. О. Злобіної. – К.: Інститут соціології НАН України, 2011. – 320 с.

11. Чупрій Л.В. Політика національної безпеки Української держави в гуманітарній сфері. – К., 2015. – 508 с.
12. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки. Монографія / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.

Мельник К. В., к.е.н., старший викладач,
Щербатюк О. М., к.е.н., доцент,
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

SECTOR FIRMS' VERTICAL AND HORIZONTAL INTERACTION

In globalization conditions changing of the economic development paradigm makes the formation and growth of different forms of the companies' integration relationships. Let's consider the theoretical principles of vertical and horizontal firms' contacts, and the specialties of their implementation in Ukraine.

Conceptualisation of vertical and horizontal firms interaction requires consideration of the nature of the terms «strategic behavior» and «strategic cooperation». In most cases they are treated as synonyms, for example in [1; 2]. In strategic management, the firm's strategic behavior is defined as a form of development. It is characterized by the fast response and flexible adaptation of the company's internal capabilities to future environmental changes of its functioning. These types of strategic behavior are identified with different directions of the firm's development strategies [3]. Economics of branch markets defines the strategic behavior of enterprises as active (dominant) company's behavior, that influences on the other industry market members' behavior and the change of its structure and effectiveness [1; 2; 4; 5 etc.].

Strategic behavior is a prerogative of only active (dominant) company, signs of which are: large market share, monopoly power, higher, than renewal, the market value of assets, the ability to determine the behavior of other market actors, the existence of cost advantages and products quality, etc. [1; 2]. There is the strategic firms' interaction when in the industry there are several active (dominant) companies engaged in strategic behavior. The kinds of strategic firms' interaction are their vertical and horizontal interaction.

Vertical and horizontal firms' interaction can occur as a result of competition and integration relations (tabl. 1).

Table 1

The implementation forms of vertical and horizontal firms' interaction

The type of firms' interaction	The type of relationship	
	Competitive	Integrative
Vertical	The relationship «supplier buyer»	Consolidation of assets and (or) coordination of market behavior
Horizontal	Noncooperative model of strategic interaction	The cooperative model of strategic interaction

The integration relationships are implemented through the cooperative firms' interaction in the industry market when there is a preliminary agreement about joint action. There is a noncooperative strategic firms' interaction when they compete between each other and in most cases implement their independent policy. Such interaction requires the competitive relationships between the operators of industry market.

There are the following forms of integrative firms' relations depending on the power of the control of active (dominant) company over its property: relationships of full (traditional) integration as a result of the acquisition of one company by another; relationships of partial (incomplete) integration, having a share in the ownership of integrated firms; relationships of quasiintegration (formal integration), meaning the existence of control of the formally independent firms' behavior; relationships resulting from the conclusion of short- and long-term contracts [1]. The separation of organizational forms of vertical and horizontal firms' interaction is traditional depending on the degree of sustainability of the relationships between the integration subjects (tabl. 2).

Table 2

Organizational forms of vertical and horizontal firms' interaction

The degree of sustainability	Horizontal	Vertical
Agreements	Cartels, strategic alliances, virtual corporations, networking organizations, etc.	Long-term contracts
Participation in ownership	Part in the company's capital, syndicates, membership in the board of directors	Part in the company's capital, joint management, membership in the board of directors, etc.
Mergers and acquisitions	Trusts, concerns, etc.	Vertical concerns

According to the Commercial Code of Ukraine, in the domestic practice, the following organizational forms of integration companies are used: trusts, conglomerates, concerns, cartels, financial and industrial groups, syndicates, consortia [7]. In world practice, the following organizational forms of horizontal interaction between enterprises in the industry are common: the trusts, conglomerates, concerns, cartels, financial and industrial groups, syndicates, consortia, pools, strategic alliances and associations.

The research of integration processes in the domestic industry shows that in the vertical merger the absolute leaders are companies of heavy industry. These are the mining companies. Also, there are very many horizontal agreements in the construction, wood processing, food and telecommunications industries. The success of integration structures in such areas confirms the fact that they are the most profitable. So, in January-June 2016 the operating profitability of mining companies was 17,2% (for comparison: in the whole industry this figure was 5% for the this period) [6].

Analysis of national practice of vertical restraints shows that the most used types of such firms' activity are: control of the level of retail prices, restricting the consumers, exclusive and linked sales, territorial restrictions, franchising. Vertical restriction of competition is one of the most common forms of competition law infringement. At the same time it is very complex. Their use has led to a significant deterioration of the competitive environment in some industries, especially in metallurgical, chemical, mining, energy and construction [8].

About the effectiveness of the integration structures, the impact of the vertical and horizontal contracts on the efficiency of the industrial markets is opposite. So, the increase of social welfare losses due to higher level of concentration through horizontal integration links is indisputable. At the same time, vertical integration helps to reduce welfare losses associated with the operation of companies with monopoly pricing in the market. In any case, the control of companies' concentrations, prevention from abuses of monopoly (dominant) position in the market, regulation of agreements (concerted actions), restricting the competition and reducing the economic efficiency are important areas of antimonopoly policy.

References:

1. Рой Л.В. Анализ отраслевых рынков: [учебник] / Л.В. Рой, В.П. Третьяк. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 442 с.
2. Экономика отрасли. Серия «Учебники и учебные пособия» / [под ред. Пелиха А.С.] – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 448 с.
3. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, (Київ, 1-й етап – 17-18 березня 2011 р., 2-й етап – 17-18 листопада 2011 р.) / М-во освіти і науки, молоді і спорту України, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2011. – 311 с.
4. Авдашева С.Б. Теория организации отраслевых рынков: Учебн. [для студ. высш. учебн. зав.] / С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 320 с.
5. Тарасевич Л.С. Микроэкономика: [учебник] / Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Юрайт-Издат, 2006. – 374 с.
6. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності за січень-червень 2016 року. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
7. Господарський кодекс України. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
8. Щербатюк О.М. Вітчизняна практика реалізації вертикальних обмежень конкуренції / О.М. Щербатюк, Л.А. Азьмук // Стратегія підприємства: зміна парадигми управління та інноваційні рішення для бізнесу: колективна монографія / [за ред. проф. А.П. Наливайка]. – К.: КНЕУ, 2015. – С. 132-146.

WORLD ECONOMY AS A MODERN BASE FOR HUMAN DEVELOPMENT

Voinova E. I., PhD, Associate Professor,
Odessa I. I. Mechnikov National University
Odessa, Ukraine

COUNTRIES' LEVEL OF FINANCIAL SERVICES TRADE SPECIALIZATION ON THE WORLD MARKET

One of the main elements of analysis of the country's competitiveness in the global market of financial services is determination of the country's place in world trade flows. For a comprehensive analysis of all countries in the world we'll use our previous achievements, such as the method of determining the specialization of countries [1] and the statistical database on export and import of financial services [2]. As a basic year we take 2015, and in the case of no data we'll take 2014 or 2013. This will allow analyzing more countries. Data are not available only for 18 countries out of 199.

Luxembourg is the world leader by the value of imports of financial services which composes 38 billion USD and The USA is the world leader by the value of exports of financial services which composes 86 billion USD. The world leader by the share of exports and imports of financial services to all commercial services is Luxembourg with the share of export 58.91% and import 53.68%. Such figures show Luxembourg's specialization in financial services trade on the world market.

To analyze all countries we'll use the following criteria to distribute the share of import/export of financial services to commercial services: over 10% (Ex1 / Im1), from 5 to 10% (Ex2 / Im2), from 1 to 5% (Ex3 / Im3), from 0 to 1% (Ex4 / Im4), 0% (Ex5 / Im5), no data (Ex6 / Im6).

As a result countries took the following places in the export-import matrix (table 1).

Table 1

Matrix of countries' specialization in financial services world trade in 2015

	Ex1	Ex2	Ex3	Ex4	Ex5	Ex6
Im1	Cyprus, Luxembourg, Malta,		Dominican Rep., El Salvador Panama			
Im2	Bermuda, Burkina Faso, Canada, GB, Hong Kong, Latvia, Lebanon	Belgium, Nigeria	Bangladesh, Ecuador, Italy, Kuwait, Spain, Sri Lanka, Turkey, Ukraine	Belarus, Belize, Bosnia & Herzegovina, Colombia, Costa Rica, Croatia, Guatemala, Tonga	Kiribati	
Im3	Singapore, Switzerland, USA	Australia, France, Germany, Ireland, Japan, Norway Sweden,	Austria, Barbados, Brazil, Bulgaria, Cameroon, Congo DR, Czech Rep.,	Albania, Bolivia, Cabo Verde, Greece, Hungary, Jamaica, Kazakhstan,	Guyana, Israel, Kenya, Liberia, Madagascar, Mexico, Micronesia,	

			Denmark, Estonia, Iceland, India, Indonesia, Iran, Korea Rep., Kyrgyz Rep., Lithuania, Macao, Malaysia, Mali, Mauritius, Mongolia, Netherlands, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, Paraguay, Peru, Philippines, Poland, Portugal, Romania, Russia, Saudi Arabia, Senegal, Slovak Rep., Solomon Isl., Tunisia, Uruguay, Vanuatu, Vietnam,	Macedonia, Montenegro, Serbia, Sierra Leone, Slovenia	Venezuela, Yemen, Zambia	
Im4	Afghanistan	Algeria, South Africa	Benin, Côte d'Ivoire, Niger, Suriname, Swaziland, Tajikistan, Togo, Tuvalu, Uganda	Argentina, Armenia, Azerbaijan, Bhutan, Botswana, Cambodia, China, Curaçao, Egypt, Fiji, Georgia, Honduras, Moldova, Namibia, Sudan, Tanzania, Thailand	Angola, Burundi, Guinea- Bissau, Lesotho, Lao, Mauritania, Morocco, Mozam- bique, Nicaragua, Samoa, São Tomé & Príncipe, Seychelles	
Im5					Anguilla, Antigua and Barbuda, Bahamas, Bahrain, Brunei D.,	Guinea, Uzbekistan

					CAR, Chad, Chile, Comoros, Congo Rep., Djibouti, Dominica, Equatorial Guinea, Ethiopia, Finland, Gabon, Gambia, Ghana, Grenada, Haiti, Iraq, Jordan, Libya, Malawi, Maldives, Montserrat, Myanmar, Nepal, Oman, Qatar, Rwanda, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent & Grens. Timor- Leste, UAE	
Im6						Aruba, Cayman Isl., Eritrea, Kosovo, Marshall Isl., Palau, Puerto Rico, San Marino, Somalia, South Sudan, Syrian AR, Taiwan, Trinidad and Tobago, Turkmeni- stan, West Bank and Gaza, Zimbabwe

Source: compiled by the author on the base of indicators [2]

As we can see Cyprus and Malta are the countries with the biggest share of export-import financial services trade in commercial services (24.8% and 30.69% in exports and 18.44% and 30.8% in imports) together with Luxembourg, which determines their specialization in financial services on the world market. The excess of exports over imports in trade in

financial services are typically for the 55 countries in the world, but for such countries as the UK, Switzerland, Hong Kong, Singapore, Afghanistan, Burkina Faso, United States, Bermuda, Algeria, Cyprus, Luxembourg and South Africa share of financial services export in general commercial services exports exceeds that of imports by more than 5%. The inverse situation is typical for 90 countries and 5% share excess of imports over exports – for the Dominican Republic, El Salvador, Ukraine, Croatia, Turkey, Panama, Tonga, Colombia, Belarus, Costa Rico, Kiribati, Guatemala and Belize. For the half of the world (115 countries) there are a line ranges shares of exports and imports (cells Ex1 / Im1, Ex2 / Im2, Ex3 / Im3, Ex4 / Im4, Ex5 / Im5, Ex6 / Im6).

Ukraine and Germany have asymmetric positions respectively Ex3 (1.47%) / Im2 (8.7%), Ex2 (8.83%) / Im3 (4.28%). Values of exports and imports of financial services in 2015 in Ukraine and Germany are of much difference, respectively 178 and 851 million USD in Ukraine and 21.8 and 12.4 billion USD in Germany. It indicates a relatively weaker competitiveness of Ukraine in the global financial services market.

References:

1. Войнова Є. І. Методика визначення спеціалізації України на міжнародному ринку / Є. І. Войнова // Вісник Академії статистики, обліку та аудиту. – 2015. – Вип. 4. – С. 66-72 – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=nvhastat_2015_4_11
2. International Trade and Market Access Data [electronic resource] – WTO, 2016. – Access mode: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}

Грущинська Н. М., д.е.н., доцент,
завідувач кафедри,
*Дипломатична академія України
при Міністерстві закордонних справ України
м. Київ, Україна*

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА В ПОЛІТИЦІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

Економічна дипломатія набуває особливого значення з урахуванням геополітичних, гео економічних процесів сучасності та місця в них України. Враховуючи функції економічної дипломатії, спрямовані на захист економічних інтересів країни; сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків, залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки і виконанню міжнародних договорів країни, тощо основним пріоритетом сучасної економічної дипломатії є забезпечення безпеки країни. Креативна дипломатія – творчий підхід до ведення та взаємодії в міжнародних відносинах, рішення певних міжнародних завдань, що не підлягає традиційним правилам. Приклади креативної економічної дипломатії можна розрізняти як агресивного так і миролюбного характерів. Наприклад, пінг-понгова дипломатія – обмін гравців Китаю і США в настільний теніс в 1970 році. Підготовка до візита Р. Ніксона в КНР готували американські дипломати, які секретно відвідували Китай з командами з тенісу – приклад доброзичливої дипломатії. Відома «дипломатія канон'єрок» – приклад агресивних дипломатичних дій.

«Економічний інтерес допомагає забути дипломатичні непорозуміння» – Син Цзиньпін. Китайської лідер є прикладом креативної доброзичливої економічної дипломатії: на його прикладі можна побачити перехід від традиційної позиції очікування

країни до активної, пов'язаної із збільшенням міжнародної участі КНР. Економічна дипломатія направлена на виконання цілей і завдань торговельної політики, захисту внутрішнього ринку від кризових впливів у світовій економіці, надто жорсткої іноземної конкуренції, різкого зростання імпорту та інших несприятливих умов для розвитку національної економіки, а також захисту прав та економічних інтересів, вітчизняних підприємств та інших суб'єктів господарювання за кордоном.

Враховуючи, що реалізація принципів економічної дипломатії пов'язана зі здійсненням торговельної політики держави, питання антикризової функції економічної дипломатії набуває особливої актуальності. Кризові процеси обумовлюються різким загостренням суперечностей, які виникають у процесі взаємодії окремих суб'єктів світо господарських зв'язків. Покликання дипломатії – забезпечення національної безпеки держави шляхом ведення переговорів. Іншими словами, певна антикризова політика для зменшення або скасування гострих кутів у співпраці двох або більше сторін. Економічна дипломатія – це особливий фундаментальний антикризовий інструмент, тому як направлена саме на економічні інтереси країни. Прикладом, може бути введення економічних санкцій та відповідна реакція на них, яка призводить до їх скасування, зменшення або збільшення.

В сучасних умовах, функції економічної дипломатії обумовлюються, в першу чергу, розвитком і модернізацією структури світової економіки на всіх рівнях: глобальному, національному, регіональному. У міру поглиблення глобалізації дипломатичне спрямування експорту піднялося до рівня торгово-економічного або економічного управління національними інтересами за кордоном на всіх стадіях: порядок входження національних елементів у закордонну економіку, забезпечення гарантій, організація підтримки національним фірмам і окремим суб'єктам з розвитку і зміцнення закордонних позицій національної економіки, формування механізмів регулювання суперечок.

Забезпечення даних напрямів економічної дипломатії обумовлюється поведінковими економічними процесами. Поведінкова економіка, як окрема галузь економіки, виникла не так давно – протягом останніх трьох десятиліть. Традиційна економіка розглядає людину як особу, що має логічне мислення, може точно враховувати доступну їй інформацію і на її основі приймати рішення, яке максимізує його власну вигоду і мінімізує рівень ризику при досягненні поставлених цілей. Таку поведінку прийнято називати раціональною. Саме на основі такого положення будуються моделі попиту та пропозиції, ділових циклів, роботи податкової системи, інфляції і т.д. В реальному житті людина має почуття, емоції, інстинкти, помилки, залежності і т.д., що дозволяє стверджувати про суттєве значення психологічної складової при прийнятті нею рішення. Поведінкова економіка розробляє досить складну задачу стосовно того, як певні переконання, емпіричні правила, міжособистісні відносини, соціальні норми можуть привести до реальних економічних рішень.

Розглядаючи поведінкову економіку в міжнародному масштабі, слід відмітити її особливу роль саме в реалізації економічної дипломатії. Дипломатія, як така, є сукупністю практичних дій, методів, які застосовуються з урахуванням конкретних умов та характеру завдань, це мистецтво ведення переговорів для запобігання та врегулювання конфліктів, пошуку взаємоприйнятних рішень, розширення та поглиблення міжнародного співробітництва. Відповідно, психологічна складова визначає поведінковість економічної дипломатії та є її невід'ємною частиною. Крім того, місце поведінкової економіки в визначенні місця країни в світогосподарських процесах є особливим. Прикладом може слугувати процес визначення індексу глобальної конкурентоспроможності, що розраховується за методикою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), заснований на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів глобального опитування керівників компаній – великого щорічного дослідження, яке проводиться ВЕФ разом з мережею партнерських організацій – провідних дослідницьких інститутів і організацій у країнах. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального

опитування керівників компаній, а на одну третину із загальнодоступних джерел (статистичні дані і результати досліджень, що здійснюються на регулярній основі міжнародними організаціями).

Експериментальний метод збору інформації, тобто анкетування передбачає поведінкові похибки вимірювання. Для вимірювання проміжних психологічних змінних Дж. Катон розробив у 1952 році індекс споживчих настроїв, що визначається на основі масових опитувань, проведених Інститутом соціальних досліджень Мічиганського університету. Проте даний індекс не можливо застосувати при визначенні якості впливу психологічної складової при прийнятті рішення, тим більше в економічній дипломатії. Зазначені питання частково піднімаються в публічній дипломатії. Як зазначає Ціватий В.Г. «Публічна дипломатія – це інструмент довгострокової дії, який створює сприятливий клімат для зовнішньої політики та дипломатії в цілому. Вона націлена на масову аудиторію і виходить з того, що громадська думка має можливість справляти вплив на зовнішню політику національних держав». Крім того, слід додати, що масові позитивні або негативні настрої прямо пропорційно впливають на економічну ситуацію в країні.

Література:

1. Kahneman D. Prospect Theory: Decision Making Under Risk // *Econometrica*. 1979. № 2. – Р. 264.
2. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Дэн Ариели. – «Манн, Иванов и Фербер», 2010. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.management.com.ua/books>
3. Лебедев С. Поведенческая экономика. Как наше сознание обманывает нас (Интерв'ю) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://hungryshark.ru/articles/1635-povedencheskaya-ekonomika>
4. Ціватий В.Г. Публічна дипломатія: традиції, тренди та виклики (досвід і пріоритети для України) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/publiczna-diplomatija-tradiciji-trendi>
5. Colin F. Camerer, George Loewenstein *Behavioral Economics: Past, Present, Future*: Princeton University Press.

Довбенко Т. О., к.т.н., доцент,
*Національний університет водного господарства
та природокористування
м. Рівне, Україна*

РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В ТЕХНОЛОГІЇ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ В АСПЕКТІ ЕФЕКТИВНОСТІ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Ефективним розвитком промисловості будівельних матеріалів є заощадження природних ресурсів за рахунок техногенної вторинної сировини та зменшення енергоємності виробництва, а відповідно покращення технічних властивостей будівельних матеріалів і виробів та підвищення рівня охорони навколишнього природного середовища. Актуальним в Україні залишається застосування промислових відходів, зокрема твердих відходів різних галузей промисловості, як ефективний спосіб вирішення екологічних та соціально-економічних проблем в концепті сталого розвитку.

«Сталий розвиток» передбачає такий генезис суспільства, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність наступних поколінь забезпечувати свої власні потреби [1]. Тобто «сталі розвиток» суспільства можна розцінювати як такий, за якого людина не завдає значної шкоди екосистемам, і вони

мають здатність відновлюватися. Проте необхідно враховувати надзвичайну складність проблем, які потребують вирішення. Йдеться про збалансованість триєдиної системної цілісності «людина – природа – суспільство».

Основними принципами державної політики в Україні [2] у сфері поводження з відходами є пріоритетний захист навколишнього природного середовища та здоров'я людини від негативного впливу відходів, забезпечення ощадливого використання матеріально-сировинних та енергетичних ресурсів, науково обґрунтоване узгодження екологічних, економічних та соціальних інтересів суспільства щодо утворення та використання відходів з метою забезпечення його сталого розвитку.

Концепція сучасного світового суспільства – безвідходні технології. Комплексне використання сировини дозволить отримувати високоякісну продукцію, а також утилізувати відходи виробництва, що зазвичай утворюються на всіх етапах технологічного процесу. Розрахунки вчених свідчать, що залучення у переробку 1% відходів дозволяє знизити рівень інвестицій у мінерально-сировинний комплекс майже на 2% [3]. Світовими лідерами щодо застосування відходів виробництва у якості вторинної сировини є США, Німеччина, Швеція та інші країни.

Значний інтерес представляє застосування техногенної сировини в галузі будівництва, як найбільш раціональний спосіб утилізації промислових відходів.

Використання відходів виробництва різних галузей промисловості забезпечить підприємства з виготовлення будівельних матеріалів та виробів значним джерелом дешевої сировини, крім того окремі відходи виробництва (золу-виносу, доменний гранульований шлак та ін.) можна безперешкодно застосовувати в первинному вигляді, що є економічно вигідно в технології будівельних матеріалів. Це приводить не лише до економії капітальних вкладень, а й до підвищення рівня рентабельності будівельних підприємств; що використовують в технологічному процесі природну сировину. Утилізація відходів промисловості дозволить вирішити проблему їх складування, а відповідно вивільнити значні площі земельних ділянок та зменшити ступінь забруднення навколишнього природного середовища.

Автором приведено результати досліджень ресурсо- та енергоефективного застосування відходів виробництва фосфогіпсу-дигідрату, золи-виносу та доменного гранульованого шлаку в технології будівельних матеріалів.

Відомо, що фосфогіпс є одним з найбільш багатотоннажних і обтяжливих відходів виробництва мінеральних добрив. Україна, Росія, США, Китай, Японія, Індія, Німеччина, Франція, Швеція, Австрія, Литва, Бельгія, Польща, Туніс та інші країни світу мають в своєму географічному ландшафті «фосфогіпсові гори».

Фосфогіпс-дигідрат має найбільше промислове значення з численних відходів, що містять гіпс як сировину для виробництва гіпсових в'язучих. Хімічний склад фосфогіпсу в основному визначається якістю використаної фосфатної сировини, а також способом виробництва екстракційної фосфорної кислоти.

При проведенні досліджень застосовано фосфогіпс-дигідрат ПАТ «Рівнеазот» OSTCHEM. Результати досліджень проб свідчать про те, що відвальний фосфогіпс ПАТ «Рівнеазот» є кондиційним фосфогіпсом і за своїм хімічним складом відповідає вимогам ДСТУ Б В.2.7-2-93 «Фосфогіпс рядовий»:

Технологія виготовлення гіпсового в'язучого з фосфогіпсу-дигідрату передбачає введення нейтралізуючих добавок перед випалюванням.

Гіпсові в'язучі, отримані з фосфогіпсу є низькоякісними, що пояснюється високою водопотребою фосфогіпсу. Проте враховуючи прогресивні технології виготовлення добавок-суперпластифікаторів, технічні властивості фосфогіпсових в'язучих можна покращити суперпластифікаторами меламінового типу (Melment та ін.), але вони призводять зазвичай до збільшення міцності в'язучого не більше ніж в 2 рази. Експериментальними дослідженнями було встановлено, що в гіпсових системах полікарбоксилатний суперпластифікатор типу Melflux ефективно проявляється при додатковому введенні вапна.

Отже, фосфогіпс-дигідрат є потужним сировинним матеріалом у технології виробництва гіпсових в'язучих. Комплексне використання фосфогіпсу-напівгідрату з негашеним вапном та суперпластифікатором забезпечує не лише економію природної сировини і капіталовкладень, пов'язаних з видобуванням гіпсового каменю, а й сприяє охороні природного навколишнього середовища, скорочує витрати на експлуатацію багатотоннажних відвалів.

В останні роки рівень утилізації твердих відходів в Україні складає приблизно 5% річного їх утворення. Не дивлячись на світовий науково-технічний прогрес в багатьох розвинених країнах світу ситуація ідентична (в порівнянні з Україною) щодо використання золи. Задовільний стан застосування золи-виносу лише у Фінляндії, Великобританії, Німеччині. В цілому в Європейському союзі утилізація золи досягає 50%, а в США 25% [3].

Перевагою золи-виносу та золо-шлакових сумішей є дисперсність, менші витрати на помел, а також рівномірне розташування ТЕС на території України.

Ресурсозберігаючий ефект застосування золи-виносу в якості добавки в бетон вирізняється особливим різноманіттям. Зола-виносу зазвичай вводять для економії цементу, на основі якого в подальшому виготовляють бетон. Таким чином, в технології виготовлення цементу немає потреби в помелі вапняку, який є основним сировинним матеріалом. В результаті чого можна зменшити енерговитрати і підвищити екологічну безпеку шкідливих процесів виробництва цементу. Як добавка до бетону зола-виносу позитивно впливає на його довговічність та експлуатаційну надійність, подовжуючи термін служби бетонних споруд. Крім того, дослідженнями встановлено ефективність золосульфатних в'язучих з активністю понад 20 МПа за рахунок досягнення сульфатної активізації золи-виносу.

Експериментальними дослідженнями встановлено також ефективність використання ще одного відходу паливно-енергетичної промисловості – доменного гранульованого шлаку в технології шлакопортландцементу. Для досягнення високої міцності малоклінкерного (до 5%) шлакопортландцементу необхідно використовувати дво- та трьохкомпонентні композиції добавок, які містять суперпластифікатори та прискорювачі твердіння. Оскільки виробництво портландцементного клінкеру відноситься до найбільш енергоємних технологій у будівельній промисловості, тому максимальне скорочення питомого вмісту клінкеру у цементах відповідає сучасним тенденціям розвитку цементної промисловості.

Таким чином, експериментальними дослідженнями доведено виготовлення матеріалів будівельних з промислових відходів, що є однією із наукових пропозицій боротьби з екологічною, економічною та енергетичною проблемами. Перспективне майбутнє за альтернативними матеріалами.

Література:

1. Патон Б. Є. Національна парадигма сталого розвитку України / Патон Б. Є. – Київ.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
2. Про охорону навколишнього природного середовища: станом на 1 січня 2016 р. / Відомості Верховної Ради України. – Офіц. вид. – Київ: Парлам. вид-во – 1991. –№ 42. – Ст. 546.
3. Використання техногенних продуктів у будівництві / [Дворкін Л. Й., Дворкін О. Л., Пушкарьова К. К., Кочевих М. О., Мохорт М. А., Безсмертний М. П.]. – Рівне: НУВГП, 2009. – 339 с.

Зеліч В. В., к.е.н., доцент,
Мицик Д. П., студентка,
Ужгородський національний університет
м. Ужгород, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ ЯК АСПЕКТУ ВПЛИВУ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Невід'ємною частиною світової економіки вже давно став офшорний бізнес, який відтіняє певні позитивні аспекти для розвитку підприємництва, а саме можливість широкого доступу на міжнародні фінансові ринки, так і негативні аспекти, які проявляються у використанні офшорних зон, для провадження кримінальних та злочинних схем. У сучасних умовах господарювання українській економіці потрібні, з одного боку, фінансові інвестиції, а з іншого – власні і залучені в Україну кошти. Тому, одним із завдань держави є формування чинного законодавства, яке б створювало механізми стимулювання притоку фінансових інвестицій та платежів до бюджету, а з іншого боку запобігало відпливу валютної виручки та валютних коштів за кордон. Саме, валютне законодавство повинно регулювати дану проблематику в країні, та забороняти неповернення валютних цінностей, які незаконно знаходяться за межами країни. В цілому, проблематика офшорної фінансової діяльності, є не достатньо висвітлена у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Переважно дослідженням, даної проблеми займаються міжнародні фінансові організації в контексті вивчення тенденцій та методів розвитку світових фінансових ринків як технології сучасної економіки.

В Україні дослідженням окремих питань сутності офшорних центрів, тенденцій їх розвитку та впливу міжнародного співтовариства присвячені праці таких вчених, як О. Бондарева, В. Кравченка, Н.П. Кучерявенка, С.А. Квасова, В. Бабаніна, С. Гриценка та інших [6].

Проблемні питання щодо існування офшорних юрисдикцій та офшорного бізнесу взагалі перебуває під постійною увагою міжнародного співробітництва і правлячого кола країн, що є донорами офшорів. За деякими оцінками, через офшори проходять більше половини світових грошових потоків, вони контролюють приблизно 20% загальної вартості всесвітнього багатства, а також в них розміщено 22% зовнішніх банківських активів [2, с. 206].

Одним із аспектів використання офшорних зон є, [5] сила впливу внутрішньої фінансової кризи, одним із джерел якої є непомірне використання офшорних схем руху капіталів, на економічне становище та економічну політику стає сьогодні все більш відчутною для вітчизняної економіки. Тому дослідження характеру та масштабів впливу «офшорної компоненти» на фінансову систему держави, на міжнародну фінансову систему та на національну економіку є сьогодні актуальним науковим і прикладним завданням. У наукових джерелах помітні спроби систематизувати типові елементи механізму та спеціального режиму офшорів [5, с. 52].

Так, в діяльності офшорного бізнесу присутній, як позитивний, так і негативний вплив на розвиток світової економіки. Проте це лише умовна характеристика, так як існує безліч думок і стверджень щодо цього явища і які на даний момент підкріпленні тими чи іншими фактами у світовій економіці. По-перше, використання офшорів надає можливість планувати організацію бізнесу, його фінансову та організаційну структуру, що законно дасть змогу не переплачувати податки та максимізувати прибутки. По-друге, відбувається значне відмивання «брудних» грошей та злочинне використання офшорів. Про зростання інтересу бізнесменів усього світу до офшорів свідчить той факт, що майже половина світового руху капіталів у прямій та позитивній формі на початку ХХІ ст. проходила через офшорні компанії. В той же час поширення в бізнесі спеціальних правових режимів оподаткування призводить до

необхідності формування чіткої позиції щодо цього явища з різним рівнем соціально-економічного розвитку [3, с. 64].

Як свідчить сучасна світова практика, корпорації та великі підприємства різних держав розробили складні схеми ухилення від оподаткування, які стимулюють рух тіньових капіталів [2, с. 208].

Схеми, за якими сьогодні окремі підприємці використовують офшори в міжнародних економічних відносинах, описано в різних джерелах, але основні є такі. При експорті товарів з України ціна може бути значно нижче, щоб прибуток, який мав потрапити під оподаткування, залишився в офшорній компанії. При імпорті товарів в Україну з використанням офшорних компаній ціна, як правило, занижується для мінімізації податкових і митних відрахувань при перетині кордону. Йдеться про застосування так званих сірих схем. Офшорні схеми все частіше стали спиратися не тільки на угоди купівлі-продажу, а й на лізингові, комісійні, трастові, страхові й інші договірно-правові форми здійснення складних комерційних операцій [4, с. 132].

Для розвитку міжнародного бізнесу за допомогою офшорної діяльності повинні стати вигода, яку отримує як країна-експортер капіталу, так і країна, у якій розміщено офшорні юрисдикції, і це можна досягти тільки завдяки політичній гнучкості цих країн, готовності іти на компроміс; співробітництву з міжнародними організаціями; реформам національного законодавства у бік досягнення більшої прозорості офшорного сектора; використання доходів від реєстрації офшорних компаній для розвитку інших галузей народного господарства цих держав.

Відкриваючи офшорні компанії та центри, власники отримують низьку реальних переваг, а саме: відсутність контролю над валютним обміном перед державою, низький або нільовий рівень оподаткування свого бізнесу, можливість відкривати рахунки у будь-якій валюті, конфіденційність та стабільність банківської системи країни, яка обслуговує, гарантоване збереження прибутку у твердій валюті, стабільні умови повернення прибутку, здобуття можливості проживати, працювати та володіти нерухомістю в даній країні тощо. Основними недоліками створення офшорних компаній для економіки країни, можна вирізнити такі: створення всіх позитивних умов для відтоку капіталу за кордон, що негативно відображається на внутрішній національній економіці; негативний вплив на соціально-економічну ситуацію в країнах – донорах, в зв'язку з повним ухилення від фіскальних та податкових механізмів, отримання поза конкурентних переваг тими фірмами, які використовують офшорні центри, недоброчесна податкова конкуренція та відповідне ухилення від оподаткування, підтримка тіньової економіки.

Аналізуючи діяльність офшорних компаній для країни, можемо виявити та відобразити, певні переваги та недоліки провадження діяльності в офшорних зонах, а саме: табл. 1.

Таблиця 1

Переваги і недоліки провадження діяльності в офшорних зонах

Переваги провадження підприємницької діяльності в офшорних зонах, для фірми та країни.	Недоліки здійснення підприємницької діяльності в офшорних зонах, для фірми та країни.
1. Низькі ставки податків чи їх відсутність. 2. Відсутність контролю валютного обміну. 3. Досягнення повної конфіденційності та анонімності фірми. 4. Ефективна та недорога у використанні банківська система. 5. Гарантування вивезення прибутку чи капіталу в твердій валюті,	1. Створення вигідних умов для відтоку капіталів з країни. 2. Зменшення зайнятості в країнах-донорах. 3. Отримання поза конкурентних переваг тими фірмами, які використовують офшорні центри. 4. Недоброчесна податкова конкуренція та відповідне ухилення від оподаткування.

<p>співпрацювання з надійною банківською системою, в стабільній країні.</p> <p>6. Відкриття банківських рахунків в будь-якій валюті та можливість вільного використання валюти.</p> <p>7. Можливість отримання дозвільних документів на працевлаштування в країні, придбання житла.</p> <p>8. Можливість законного володіння нерухомістю за кордоном.</p>	<p>5. Підтримка тіньової економіки.</p> <p>6. Негативний вплив на економіко-соціальну ситуацію в країнах донорах, пов'язаних з ухиленням від оподаткування за допомогою офшорів.</p>
---	--

Розроблено авторами, з використанням джерела [7]

Як видно, з таблиці 1. для держави більше виявлено негативних аспектів, ніж позитивних тенденцій, оскільки значна частина грошових надходжень проходить поза бюджету країни, що активно стимулює розвиток технологій сучасної економіки, а саме офшорних центрів.

У 2012 році в Україну було інвестовано майже 4 млрд. доларів з Кіпру. Ніхто не сумнівається, що це гроші українських компаній, які було виведено на Кіпр або на інші низькоподаткові території, а потім повернуті в Україну через Кіпр. Якщо грубо взяти, що, наприклад, 20% від цієї суми не було сплачено у вигляді податку на прибуток підприємств, то виходить десь 800 млн. доларів втрачених прибутків держави. Проте країни, які вважають офшорними зонами беруть із цього всі можливі вигоди. Про це свідчить те, що ВВП на людину в Ліхтенштейні, Сінгапурі, Люксембургу вищі, ніж в США [7, с. 13].

Як відомо, один із небагатьох методів отримання додаткових прибутків в бізнесі є зменшення податкового тягаря, та використання офшорних схем. Дослідниками доведено, що в офшорних зонах по всьому світу, зосереджено близько 60% загальної вартості світового капіталу, через них проходить приблизно половина фінансових транзакцій. Намагання бізнесменів убезпечити та збільшити свій капітал є цілком природним. Ще Рокфеллер, казав що: «Якщо можна не платити, то потрібно не платити». Звичайно, використання офшорів дає можливість максимізувати прибутки, частково сплачувати податки, можливість відкривати рахунки у будь – якій валюті, конфіденційність та стабільність банківської системи країни, яка обслуговує, гарантоване збереження прибутку у твердій валюті, стабільні умови повернення прибутку, здобуття можливості проживати, працювати та володіти нерухомістю в даній країні тощо. Більшість інвестиційних компаній та великих банків застосовують офшорні схеми для здійснення транзакцій. В Україні 70-75% отриманих інвестицій надходить через офшорні зони. Але важливо, пам'ятати про негативні наслідки впливу для всіх учасників, від використання офшорних центрів, та знаходить більш гарномійні, систематизовані та контрольовані схеми взаємодії, нерівномірного світового фінансового ринку.

Перспектива подальших досліджень зумовлена, низьким ступінем вивченості проблематики офшорної фінансової діяльності, яка не достатньо висвітлена у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Переважно дослідженням, даної проблеми займаються міжнародні фінансові організації в контексті вивчення тенденцій та методів розвитку світових фінансових ринків як технології сучасної економіки. Але мало, хто з науковців досліджує реальний вплив офшорних зон на національні економіки країн.

Література:

1. Лещук В.П. Фінансова глобалізація в умовах глобалізації світової економіки // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – С. 218-223.

2. Москаленко Н.В. Офшорний бізнес, тенденції його функціонування та механізм регулювання / Н.В. Москаленко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 206-213.
3. Стецюк С.С. Прогнозна оцінка можливості та доцільності створення офшорних зон в Україні / С.С. Стецюк // Міжнародна економіка та менеджмент. – 2008. – № 1. – С. 64-70.
4. Мосьондз С.О. Офшорне законодавство в Україні: міф чи реальність / С.О. Мосьондз // Правний вісник Університету «КРОК». – 2009. – № 3. – С. 130-135.
5. Вірченко В.В. Трансформація фінансової систем в умовах глобалізації / В.В. Вірченко, В.О. Вірченко // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2010. – № 1. – С. 49–55.
6. Волкова Ю.О. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу // Формування ринкових відносин в Україні. – № 1. – 2008. – С. 43-47.
7. Яворською К.І., Тичківською І.І. Особливості створення і діяльності офшорних підприємств та їх значення для держави та бізнесу: за матеріалами юридичного департаменту ТОВ «Укрбізнесресурс»: В-тво: К;. – 2013. – С. 17.

Kukharuk A. D., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
National Technical University of Ukraine «Kyiv Politechnic Institute»
Kyiv, Ukraine

ANALYSIS OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF KENYA

An important condition for the development of enterprises, industries and the country as a whole is the proper funding of key business processes. One of the most effective means of financial support to the real sector and the service sector is foreign investment. Currently, there are exist promising investment targets, for example East African countries such as Kenya – one of the most developed countries of the region. So it is important to investigate features of the investment mechanism formation for further economic development of Kenya. Furthermore, «given huge development potential, East Africa (EA) is still among the poorest regions. Food insecurity, malnutrition and gender inequality; continuous conflict remains substantial bottleneck of the sub-region» [1, p. 146]. For this reason, there is quite important to generalize strengths and weakness of EA region as well as clarify priorities of improving investment mechanism.

Due to the results of international studies and preparation of case reports analysis of the country's position on the world stage is a necessary part of evaluation of investment attractiveness of the economy of Kenya, because this analysis allows to form a systematic understanding of the achievements and weaknesses of Kenya in various fields of development. Main ratings, which the survey analyzes, is the «Global Opportunity Index», «Doing Business», and three others mentioned in [2, p. 58], namely: «Foreign Direct Investment Confidence Index» (determines the position of countries in terms of investor confidence and the level of investment risk); «The Global Competitiveness Index» (is initiated by the World Economic Forum and is intended to provide a comparative description of levels of over 100 countries in 12 main criteria); «Global innovation index» (is calculated according to the methodology of the World Intellectual Property Organization (WIPO) and the World Business School «INSEAD»).

According to the methodology of «Global Opportunity Index», in 2015 there were compared 136 countries by the following main criteria: economic foundation, ease of doing business, quality control, the effectiveness of the institutional system. So it is advisable to compare several countries by these criteria in order to generalize Kenya's position. For comparison, we selected Ukraine and the leading country – Singapore (Table 1).

Analysis of the report [3, p. 4] allows to notice that African countries are the countries of the lowest level of trust and investment attractiveness. Thus, the volume of foreign direct

investment in the region is on average USD 55,5 billion, that is significantly less than in other countries. By comparison, in other regions in the period 2012-2014 the figure was (bln. USD): transition countries – 73,6; Latin America – 173,7; North America – 218,0; Europe – 280,0; Asia – 444,3.

Table 1

Comparative characteristics of Kenya, Ukraine and Singapore within the ranking of «Global Opportunity Index» (prepared according to [4, pp. 11-14])

Criteria	Kenya		Ukraine		Singapore	
	Score	Position	Score	Position	Score	Position
The economic foundation	3,14	107	5,86	43	7,64	1
Ease of doing business	3,47	131	5,84	73	8,78	2
Quality regulation	5,30	73	3,20	129	9,20	1
The effectiveness of the institutional system	5,10	64	3,70	104	9,20	1
Overall rating of the country	4,25	103	3,70	88	8,70	1

Consulting company A.T. Kearney (Chicago, USA) studied the level of innovation attractiveness of regions and countries conducted, and asked potential investors to answer the question: «What is the criteria for selecting countries for further investment?». As stated in [3, p. 8], the largest part of respondents (20% or more) believe that the main criteria are as follows: the size of the domestic market (25%); transparency of government policy (22%); ease of the tax system (22%); economic security (21%); labor costs (20%); the effectiveness of the legal system (20%). The lowest number (8%) of respondents gave their votes for such criteria as availability of land and real estate, and energy development.

For evaluating such index as ease of doing business there is designed ranking system «Doing Business» (Table 2).

Table 2

Rating of selected countries by «Doing Business 2016» (according to [5, p. 5])

Position	Country	Score	Dynamics
83	Ukraine	63,04	↓
108	Kenya	58,24	↑
1	Singapore	87,34	-
2	New Zealand	86,79	↑
3	Germany	84,40	↑
4	Korea	83,88	-
5	Hong Kong, China	83,67	↑
6	The United Kingdom	82,46	↑
7	USA	82,15	-
8	Sweden	81,72	↑
9	Norway	81,61	↑
10	Finland	81,05	↑

As shown in Table 2, Kenya and Ukraine are significantly behind the Top-20 countries (in terms of ease of doing business). That is a negative factor of the ability to attract powerful investors.

However, as noted in [5, p. 37], 10 countries can be considered the best in implementation of legal and regulatory reforms in starting a business, financing and registration of property rights. Their reforms were aimed to improvement of procedures of registering a business. For example, Kenya has an achievements as simplifying operations

on purchase and sale of land in 2015 by the introduction of the unified state register of land and owners.

By the results of data [6] analysis, it possible to say that Kenyan economy has significant potential to deep its investment attractiveness. This country occupies high positions in rating by such indicators as financial sector development, efficiency of labor market, and innovations. Innovation activity plays important role for improving investment climate of Kenya and attracting FDI. However, the attention should be paid to areas in which Kenya is comparatively weak (occupies low places): the level of institutions (91), infrastructure (99); macroeconomic environment (123); health and primary education (114); high school education (98).

By these results, there is reason to believe the existence of zones of improving the investment attractiveness of Kenya. Improving of its investment climate should be implemented by an integrated approach. Therefore, several sectors of the economy should be investigated simultaneously, especially those according to which the country takes relatively low positions in international reports. In this analysis, it is advisable to emphasize the need to develop and implement measures in the following areas: ease of doing business; the size of the domestic market; development of the macroeconomic environment; level of health and education.

Referenses:

1. Zekarias S. M. The Impact of Foreign Direct Investment (FDI) on Economic Growth in Eastern Africa: Evidence from Panel Data Analysis / S. M. Zekarias // *Applied Economics and Finance*. – 2016. – № 1. – Vol. 3. – P. 145–160.
2. Kryvovyazyuk I. V. Ukraine in international economic rating: post-crisis syndromes or apocalypse? / I. V. Kryvovyazyuk, Y. V. Volynchuk // *Actual Problems of Economics*. – 2014. – № 10(160). – P. 56–62.
3. Laudicina P. The 2015 A. T. Kearny Foreign Direct Investment Confidence Index. Connected risks: investing in a divergent world [Electronic source] / P. Laudicina, E. Peterson. – Available from: <https://www.atkearney.com/documents/10192/5797358/Connected+Risks%E2%80%94Investing+in+a+Divergent+World.pdf/e45b9ffa-700b-445e-bb34-e2dfff082009>
4. Wickramarachi H. Global Opportunity Index: Attracting foreign investment [electronic source] / K. Savard H. Wickramarachi. – Milken Institute, 2015. – Available from: <http://assets1b.milkeninstitute.org/assets/Publication/ResearchReport/PDF/GlobalOpptyIndexForWEB.pdf>
5. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency [electronic source]. – World Bank Group, 2016. – Available from: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
6. The Global Competitiveness Report 2015-2016 [electronic source]. Available from: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016>

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT: FORMATION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEM

Dziekański P., Doctor, Researcher – Teaching,
Pawlik A., Professor UJK Habilitated Doctor,
Researcher – Teaching,
*Jan Kochanowski University in Kielce
Kielce, Poland*

INFRASTRUCTURE AND ENVIRONMENT IN THE SPATIAL DIVERSIFICATION OF CITIES OF MACROREGION OF EASTERN POLAND

The complexity of the processes both spatial, social and economic is indisputable. These processes occur at a specific internal and external environment. Understanding the spatial relationships which occur between territorial units is the key to understanding the processes governing the contemporary world economy (Lewandowska-Gwarda 2013, 145-158).

The competitiveness of the units shape, inter alia, processes of a financial and economic nature, as well as issues relating to infrastructure (technical, social) or public order and spatial and environmental safety. Effective resource management of a unit determines its development, competitiveness and ensures the fulfillment of the needs of its residents.

A comprehensive approach to the evaluation of the performance of local government should be focused on the use of their internal potential. The results of the analysis should identify key areas for action, so as to allow the use of specific territorial potentials. The choice of specific variables describing the operation of local government can occur on the basis of e.g. the model of 4 capitals of the region, or on the basis of the elements of the built balance of the region (Dziekański 2014, 44-53; Dziekański 2012, 229-242).

The paper presents an attempt to use the synthetic measure to evaluate and identify the spatial differentiation of the infrastructure and environment of the cities with county rights of macro-region in Eastern Poland. The analysis conducted was of static and dynamic nature. The data from the Local Data Bank of the Central Statistical Office from the years 2003, 2010 and 2014 were used as the source material. All the variables chosen to the research were characterized by average or high coefficient of variation. In the various stages of work, the scope of information which was carried by each of the variables taken was examined, the synthetic measure was built and its evaluation done. The indicated process took into account the elements of analytical vague hierarchy process and the elements of the construction of synthetic measure of development according to Hellwig, as well as the methods of numerical taxonomy by Hugo Steinhaus.

The condition to maintain or improve the competitive position of local government is, inter alia, the state of the constructions and infrastructure development, as well as the quality of the environment. These factors affect the improvement of competitiveness of a given social and economic area. The synergies between the infrastructure and the various areas of policy, support sustainable development of the region.

The state of the environment and the measures taken to protect it more often treated as a factor of competitiveness (Bernaciak, Gaczek 2001). For economic reasons, they are, inter alia, a source of raw materials and energy, provide a space geographical space, an area of economic activity and a place of residence or recreation (Żylicz 1989).

Synthetic measure of infrastructure and the environment indicates different levels of the studied units. Its level was affected by, inter alia, selected set of variables, economic nature, function of the region, as well as own revenues and the investments. The value of the index

fluctuated between 0.07 (Krosno) and 0.66 (Lublin) in 2003; 0.10 (Łomża) and 0.66 (Lublin) in 2010; and 0.11 (Łomża) and 0.68 (Lublin) in 2014. The analysis enabled the division of the cities with county rights into 5 groups. None of the cities belong to group A; there was one city in group B – Lublin, which stood out against other cities; in group C, there were two cities in 2003 and 2010 and three cities in 2014; in group D accordingly (3, 3, 3) cities. Most towns belonged to group D – 8, 8 and 7. Other leading cities may include: Białystok (0.53) and Kielce (0.51) in 2014. The weakest cities included Krosno and Łomża (the low level results from the variables describing the natural environment).

Table 1

**The level of synthetic index of chosos cities
of the Eastern Poland region in years 2003, 2010 and 2014**

	2003	2010	2014
$0.80 \leq S < 1.00$ very good (A)	—	—	—
$0.60 \leq S < 0.80$ good (B)	Lublin 0.66	Lublin 0.66	Lublin 0.68
$0.40 \leq S < 0.60$ average (C)	Kielce 0.56 Białystok 0.48	Kielce 0.49 Białystok 0.48	Białystok 0.53 Kielce 0.51 Olsztyn 0.40
$0.20 \leq S < 0.40$ weak (D)	Olsztyn 0.38 Elbląg 0.36 Rzeszów 0.27	Olsztyn 0.38 Rzeszów 0.36 Elbląg 0.36	Rzeszów 0.38 Elbląg 0.36 Przemysł 0.24
$0.00 < S < 0.20$ very weak (E)	Suwałki 0.19 Biała Podlaska 0.18 Przemysł 0.18 Chełm 0.15 Zamość 0.15 Tarnobrzeg 0.14 Łomża 0.11 Krosno 0.07	Przemysł 0.19 Tarnobrzeg 0.18 Biała Podlaska 0.17 Suwałki 0.15 Chełm 0.14 Zamość 0.14 Krosno 0.10 Łomża 0.10	Biała Podlaska 0.17 Zamość 0.17 Tarnobrzeg 0.15 Suwałki 0.15 Chełm 0.14 Krosno 0.11 Łomża 0.11
min	0.07	0.10	0.11
max	0.66	0.66	0.68
ranges (max-min)	0.59	0.56	0.57
standard deviation	0.18	0.18	0.18
arithmetic mean	0.28	0.28	0.29
coefficient of variation	0.66	0.63	0.63
mediana (me)	0.19	0.19	0.21
interquartile ranges (q3-q1)	0.23	0.23	0.25
volatility index q1/me	0.81	0.77	0.73
volatility index q3/me	2.03	2.03	1.93

Source: own authoring based on Local Data Bank of Central Statistical Office from 2003, 2010 and 2014

In order to identify the differences in the area of infrastructure and environment in the studied year and to define whether these differences increased or changed, the analysis of standard deviations and the interval and the minimum and maximum value were used, among other things. The difference in the level of the financial condition of the best and worst unit amounted to 0.59 (in 2003); 0.56 (2010); 0.57 (2014). In 2014, compared to 2010, the differentiation according to infrastructure and the environment did not change: the standard deviation amounts to 0.18, and the interval increased from 0.56 to 0.57. The value of the

coefficient of variation may be the evidence of the stability index in the analysed years. The visible difference confirms the fact that the units are similar in terms of a variable tested.

The development of the infrastructure on the local level encounters many difficulties. The level of own funds or the selection of the right investment priorities is an important limitation (Woźniak, Zemanek 2006, 193–205). High level of financial measure does not always mean an important index of infrastructure (in 2003, the measure finance – infrastructure and environment, accordingly: Lublin 0.35-0.66; Kielce 0.47-0.56; Łomża 0.32-0.11; Krosno 0.51-0.07; and in 2014 – Lublin 0.52-0.68; Białystok 0.48-0.53; Kielce 0.46-0.51; Krosno 0.49-0.11; Łomża 0.27-0.11).

Infrastructure in fact, due to their functions (localization, charges, integration, activation) is one of the key factors determining the development of the area.

The use of the method of multidimensional comparative analysis to recognize the intraregional diversity gives an opportunity to evaluate and compare the units in a time-space relation. This knowledge can be used by local authorities of the region to assess the effectiveness of development instruments used in the past.

The method used enables the of the attractiveness level of one municipality in relation to other municipality. Achieved measures depend on the number and type of variables taken for testing. They provide a comparative picture of the analysed municipalities, they enable the indication of weaker and better areas of the unit's activity. They enable the classification to the appropriate class according to the financial condition.

References:

1. Bernaciak A., Gaczek W.M. Ekonomiczne aspekty ochrony środowiska, WAE, Poznań 2001.
2. Dziekański P. Wskaźnik syntetyczny działalności finansowej gmin wiejskich, s. 229-242 [W:] ZN SGGW, *Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 99, Warszawa 2012.
3. Dziekański P. Metoda taksonomiczna w ocenie środowiskowej konkurencyjności powiatów województwa świętokrzyskiego, s. 44-53 [w:] *Polityka ekonomiczna*, J. Sokołowski, A. Żabinski (red.), PN UE, 348/2014.
4. Lewandowska-Gwarda K. Rola przestrzeni w badaniach ekonomicznych, *Acta Universitatis Nicolaic Opertnici, Ekonomia XLIV*, nr 1 (2013), 145–158.
5. Pawlik A. Potencjał innowacyjny w rozwoju regionalnym, Wydawnictwo Uniwersytetu Jan Kochanowskiego, Kielce 2012.
6. Woźniak A., Zemanek J., *Analiza dochodów budżetowych w aspekcie poziomu rozwoju infrastruktury technicznej gmin, Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich*, PAN, Nr 3/2/2006, s. 193–205.
7. Żylicz T., *Ekonomia wobec problemów środowiska przyrodniczego*, PWN, Warszawa 1989.

Абрамова М. В., к.е.н.,
*Центральний науково-дослідний інститут
Збройних Сил України
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМА ВРАХУВАННЯ ВАЖЛИВОСТІ РИЗИКІВ ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНОГО ХАРАКТЕРУ ПІД ЧАС ОБОРОННОГО ПЛАНУВАННЯ

Одним із факторів досягнення поставлених цілей планування є врахування імовірності виникнення загроз та протидії негативним наслідкам майбутніх ризиків. Одним із етапів оцінювання воєнно-політичної обстановки є визначення можливих викликів та загроз національній безпеці у сфері оборони, сценаріїв застосування військ (сил), завдань, що стоять перед Збройними Силами та імовірність їх змін тощо. Цей процес спирається на спрогнозовані характеристики виникнення можливих

конфліктних ситуацій та їх негативний вплив на формування національних інтересів України з урахуванням потенційних ризиків. Але недосконалість системи моніторингу ризиків та їх попередження, в тому числі й визначення ступеня їх важливості, зменшує практичну цінність оборонного планування. Це вимагає подальших досліджень щодо деталізації ризиків та визначення їх пріоритетності, що і визначає актуальність даної статті.

Сьогодні часто ототожнюють поняття «ризик» та «загроза». Тобто в сучасній літературі існують різні думки щодо взаємозв'язку цих понять: ризик як результат впливу загрози (загроза є джерелом ризику); ризик як імовірність настання загрози (ризик є джерелом загрози); ризик як частина загрози (ризик є складовою загрози); ризик як предтеча виникнення загрози (ризик як можливе джерело загрози).

У нашому випадку прийемо, що загроза – це наявне чи потенційно можливе явище, яке створює небезпеку для реалізації інтересів за відповідним напрямком; а ризик – це суб'єктивна категорія, що пов'язана з певною мірою невизначеності результату внаслідок прийнятого рішення (дії і/або обставин). Необхідно зазначити, що у статті розглядається перший варіант причинно-наслідкового зв'язку «ризик» та «загрози», а величина ризику у більшості випадків зумовлена невизначеністю наслідків прийняття рішень (рис. 1), де «З» – рівень загрози. За інших випадків наведена нижче схема матиме інший вигляд.

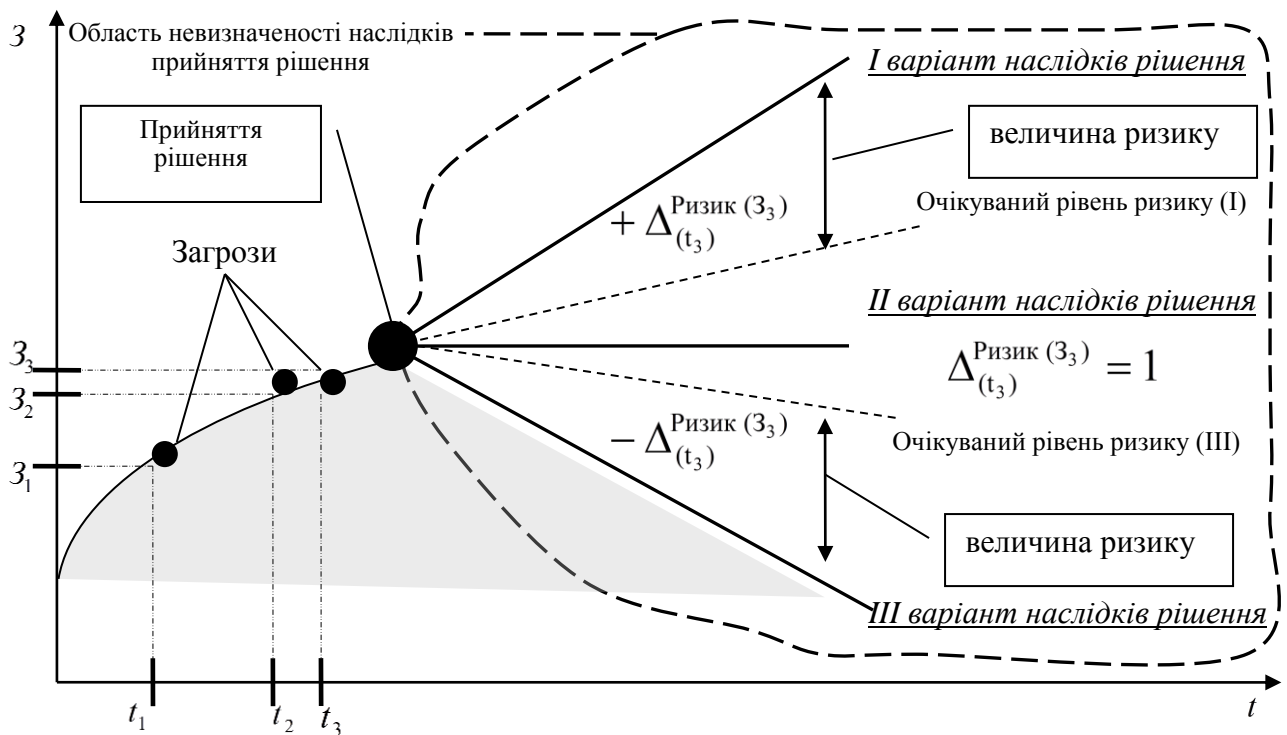


Рис. 1. Схематичне зображення зв'язку ризиків та загроз (варіант)

З рисунку видно, що ризик – це не лише втрати ($-\Delta_{(t_3)}^{\text{Ризик}(Z_3)}$), а й певні можливості, що можуть мати позитивний прояв у вигляді додаткових надходжень ($+\Delta_{(t_3)}^{\text{Ризик}(Z_3)}$), наприклад, прибутку, або зменшення запланованих витрат за певним напрямком використання ресурсів.

Для оцінювання пріоритетності ризиків воєнно-економічного характеру за допомогою отриманих результатів експертного опитування проведено ранжування важливості ризиків на кінець 2017 року (табл. 1).

Ієрархія важливості ризиків відповідно до їх ваги у сукупності

Фактори	Опис	Сума рангів	Імовірність виникнення
x ₉	Домінування видобувних і базових галузей з низьким ступенем переробки сировини	15	0,0238
x ₆	Монополізація економіки, низький рівень конкуренції	48	0,0762
x ₈	Високий рівень енергомісткості виробництва	55,5	0,0881
x ₁₅	Відсутність проведення робіт щодо психологічної адаптації новобранців, військовослужбовців звільнених у запас	56	0,0889
x ₇	Низький рівень видобутку нафти, газу, вугілля для забезпечення власних оборонних потреб	63,5	0,1008
x ₅	Широкомасштабне і безсистемне проведення конверсії воєнно-промислового комплексу	72	0,1143
x ₂₃	Нерозвиненість сучасної фінансової, організаційної та інформаційної інфраструктури підтримки конкурентоспроможності українського експорту	75,5	0,1198
x ₂₀	Недосконалість державного управління приватизаційними процесами, зловживання у цій сфері	87	0,1381
x ₁₃	Недостатня розвіданість власної мінерально-сировинної бази, особливо тих її компонентів, які Україна змушена імпортувати	88	0,1397
x ₄	Незадовільна орієнтація на виробництво продукції кінцевого споживання	92	0,1460
x ₁	Високий рівень матеріаломісткості виробництва	96,5	0,1532
x ₁₁	Низький рівень замкнених циклів виробництва стратегічно важливої продукції, зокрема, військової техніки та озброєння	106,5	0,1690
x ₂₂	Відсутність експортно-імпоротної збалансованості	122	0,1937
x ₁₆	Зменшення кількості НДДКР та НДР	131	0,2079
x ₁₂	Застарілі технології	162	0,2571
x ₂₈	Неспівпадіння цілей іноземного капіталу з інтересами економічного розвитку України	166,5	0,2643
x ₁₄	Низький рівень забезпечення військовослужбовців власним житлом	179	0,2841
x ₂₁	Недосконалість національного законодавства, пов'язаного з регулюванням воєнно-економічних процесів	187,5	0,2976
x ₂₅	Нерегульований приплив в Україну іноземного капіталу та надання йому переваги порівняно з вітчизняним	189,5	0,3008
x ₃	Деформована структура виробництва (відсутність науково-обґрунтованої структурної перебудови економіки)	192,5	0,3056
x ₁₀	Застарілі технології виробництва	200	0,3175
x ₂₄	Витіснення України з частини зовнішніх ринків збуту продукції	212	0,3365
x ₁₇	«Консервування» здобутків науково-дослідної діяльності на заключному етапі проектування НДДКР	228,5	0,3627
x ₃₀	Некерований відтік за кордон інтелектуальних і трудових ресурсів	247,5	0,3929
x ₁₈	Неефективність державного регулювання та керованості соціально-економічними процесами	257,5	0,4087
x ₁₉	Непослідовність і безсистемність у здійсненні воєнно-	264	0,4190

	економічних реформ, відсутність власної моделі реформ та їх ідеологічного забезпечення		
x ₂	Високий рівень зношеності основних фондів.	265	0,4206
x ₃₃	Транскордонна злочинність, що включає контрабандну й іншу протизаконну діяльність у масштабах, загрозливих для безпеки України	269,5	0,4278
x ₃₄	Застосування сучасних інформаційно-мережевих технологій проти України та її союзників	285	0,4524
x ₂₉	Недосконала система збереження державної таємниці та захисту інформації воєнно-економічного характеру	295,5	0,4690
x ₂₇	Зростання зовнішньої заборгованості, нераціональне використання іноземних кредитів	303,5	0,4817
x ₂₆	Залежність процесу реформування воєнно-економічної складової України від надання іноземних кредитів та іншої іноземної допомоги	313,5	0,4976
x ₃₅	Діяльність на території України міжнародних терористичних організацій	313,5	0,4976
x ₃₂	Діяльність прямо або побічно підтримуваних з-за кордону підіривних сепаратистських, націоналістичних або релігійних екстремістських угруповань, спрямована на підірив конституційного ладу України, створення загрози територіальній цілісності України та безпеці її громадян	323	0,5127
x ₃₁	Створення, оснащення і підготовка на території інших держав збройних формувань і груп з метою їх передислокації на території України або її союзників	336,5	0,5341

Не менш важливі питання для наукового обґрунтування прогнозу має оцінювання результатів розрахунку показника ступеня узгодженості думок експертів. Тому для оцінки узагальненої міри узгодженості думок був розрахований коефіцієнт конкордації та проведено оцінювання його значущості за допомогою використання критерію узгодження Пірсона.

Тобто, результати експертного опитування свідчать про найбільш імовірний ступінь виникнення ризиків у сфері транскордонних справ, а саме «x₃₁» = 0,5341, «x₃₂» = 0,5127, «x₃₅» = 0,4976 та найменший – у межах внутрішніх ризиків воєнно-економічного спрямування («x₆» = 0,0762, «x₈» = 0,0881, «x₉» = 0,0238). Отримані результати можна використовувати як підґрунтя під час моделювання сценаріїв мінімізації та попередження виникнення ризиків під час оборонного планування, що може сприяти підвищенню ефективності та повноти його виконання.

Для зменшення негативного впливу ризиків під час оборонного планування можна пропонувати наступне: враховувати здатність держави забезпечити реалізацію запланованих у програмах заходів відповідно до її «реальних» можливостей під час складання планів середньо- та довгострокового характеру; своєчасно здійснювати фінансування відповідних програм та проектів у межах державного оборонного замовлення, вчасно керувати їх виконанням для максимального виконання принципу децентралізації; утримуватися від покладання вирішення важливих завдань оборони (оснащення озброєнням і військовою технікою, капітального будівництва, соціальних питань) на ненадійні джерела фінансування (наприклад, спеціальний фонд), відмовитися від планування нереальних обсягів коштів від реалізації надлишкового військового майна; зменшити циклічність перегляду результатів досягнення цілей та коригування обсягів фінансування тощо.

У доповіді розглянуто один з можливих підходів до оцінювання важливості ризиків воєнно-економічного характеру оборонного планування із застосуванням методу експертного опитування, що допомогло визначити їх ієрархію за важливістю.

Водночас, у доповіді розглянуто теоретичні аспекти понять «ризик» та «загроза», що надало змогу визначити систему основних ризиків воєнно-економічного характеру. Запропоновані рекомендації можуть допомогти зменшити негативні прояви ризиків під час здійснення оборонного планування.

Результати даного дослідження можуть бути використані під час корегування Програм розвитку Збройних Сил на середньо- та довгострокову перспективу як інформаційна база для розроблення математичного апарату, з урахуванням результатів якого здійснювалось б попередження негативних проявів ризиків (відповідно до проведеної ієрархізації), а також як складова у моделюванні сценаріїв розвитку воєнно-політичної обстановки, що враховується під час оптимізації шляхів досягнення поставлених цілей оборонного планування.

Алиев Ш. Т., к.э.н., доцент,
Сумгаитский Государственный Университет
г. Сумгаит, Азербайджан

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ НЕНЕФТЯНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ

Азербайджан, после восстановления своей независимости с распадом СССР в начале 1990-х годов получил исторический шанс по созданию и развитию своей национальной модели экономического развития. С этой целью проводились основные фазы и циклы экономических реформ, обновления и модернизация различных секторов экономики страны, образовались суверенные государственные атрибуты и структуры по созданию и функционированию отдельных секторов национальной экономики, развития предпринимательства, перерабатывающей сети, сельскохозяйственной отрасли, создание новых направлений развития экономики страны, таких как, информационно-коммуникационные технологии, сфера туризма, космической отрасли и прочие. Однако, трансформация экономических процессов в мире обуславливала наряду с созданием нового, мощного потенциала национальной экономики, одновременно обеспечить успешную интеграцию мирохозяйственной системы. Как и в других странах, с постсоветской переходной экономикой, в Азербайджане с самого начала независимого развития возникла необходимость рационального использования производственного потенциала и природных ресурсов страны посредством включения в процесс международного разделения труда и активного участия в мирохозяйственных отношениях [1, с. 9]. Учитывая все эти факторы, начиная с 1994 года в Азербайджане реализовалась нефтяная стратегия, к которой были привлечены крупные транснациональные нефтегазовые компании мира, в том числе BP (British Petroleum). Благодаря развитию нефтегазового сектора в стране преобразовались структуры и качества конкурентоспособности национальной экономики Азербайджана, с привлечением иностранных инвестиций инфраструктуры нефтегазового сектора полностью обновилась и страна стала одной из главных энергетических партнёров Евросоюза. Кроме того, Азербайджан стал региональным лидером по мощности экономики и осуществил ряд крупных энергетических проектов, таких как нефтепровод Баку-Тбилиси-Джейхан, газопровод Баку-Тбилиси-Эрзерум, железнодорожные проект Баку-Тбилиси-Карс, международные газовые проекты ТАНАП и ТАП, которые доставят природный газ Азербайджана к Европейским потребителям. Одновременно страна, получив нефтедоллары, укрепила своё финансовое состояние, и создало стабильный финансово-банковский сектор. Началось серьёзное развитие ненефтяных секторов экономики страны, особое внимание уделяется развитию сельскохозяйственных отраслей, повышение эффективности субъектов малого и среднего бизнеса, развивается традиционные

сферы деятельности – хлопководство, виноделие, чаеводство, табаководство, выделяются кредитные ресурсы и сельскохозяйственная техника фермерским хозяйствам для развития своего бизнеса, принимаются дополнительные меры по повышению роли предпринимательства, сокращены внешние вмешательства в их дела и на два года остановлены контрольные проверки в субъектах предпринимательства, создаются более приятные условия для привлечения иностранных инвестиций на эти сферы ненефтяного сектора экономики страны и т.д. Особое внимание уделяется развитию региона страны и полноценного использования их ресурсного потенциала, расширение сети конкурентоспособных предприятий и создания условия для повышения благосостояния населения страны, проживающих в регионах, усиление их занятости, эффективного использования производительных сил и трудовых ресурсов, усиление экономической активности населения страны в целом [2]. За счёт обеспечения развития инфраструктурного потенциала, системы кредитования и совершенствования управления секторов национальной экономики страны в период 2003-2013 годы ВВП страны возросло в 16 раз, ВВП на душу населения почти в 10 раз и поэтому этот период часто называют «золотое десятилетие» современной истории Азербайджана [3]. Несмотря на достигнутые успехи в продолжительности 10-15 лет, за последние годы из-за падения цен на нефть на мировых рынках, рост экономики Азербайджана замедлился, рост выработки производственной продукции и объём экспорта снизился, из-за чего страна стала испытывать финансовую и экономические трудности. От последствий подобных явлений, в первую очередь страдали финансово-банковский сектор и национальная валюта – манат страны. Некоторые банки полностью закрылись, валютные запасы снизилось и национальная валюта девальвировалась и т.д. Все эти обстоятельства обуславливают наличие серьёзных проблем в диверсификации национальной экономики, особенно в определении более эффективных путей развития ненефтяных секторов экономики Азербайджана в условиях финансово-экономической нестабильности и глобальных угроз в мире. Президент страны И. Алиев отметил, что 2016 год не будет лёгким для экономики Азербайджана, а вероятность возвращения в бюджет страны вложенных в инфраструктурный сектор средств равна нулю [4]. Дело в том, что на экономику страны серьёзно влияют два внешних фактора, такие как существенное снижение цен на сырьё на мировом рынке и снижение курсов национальных валют во многих странах мира. Учитывая эти обстоятельства, целью повышения конкурентоспособности продукции ненефтяного сектора экономики в феврале 2015 года осуществлена девальвация национальной валюты – маната и приняты другие неотложные меры интенсификации развития предпринимательства во всех сферах экономики страны. Профессор А. Гасанов подчёркивает, что с 2004 года Азербайджан стал получать большие нефтяные доходы, часть которых было направлено на создание новой социально-экономической инфраструктуры. В 2008 году Азербайджан не почувствовал мировой экономических кризис, но вторая волна этого кризиса, начавшаяся в 2015 году, в частности резкое падение цен на нефть, влияет на все страны мира, в том числе и на Азербайджан [5]. В период повышения цен на нефть отмечено, что необходимо усилить масштабные диверсификации структуры экономики Азербайджана, с увеличением доли ненефтяного сектора в нём, усилить процессы индустриализации во всех секторах промышленности – нефтегазовое машиностроение, нефтехимия, металлургия, приборостроение, производство строительных материалов, агросектор и производство сельхозпродукции, обеспечить рост экономики страны с учётом национальных интересов путём совершенствования управления ростом экономики и рациональным использованием нефтяных доходов [6]. Поэтому необходимо интенсифицировать развитие ненефтяных секторов страны, обеспечить ускорение инноватизации в разных сферах ненефтяных отраслей, за счёт модернизации основных фондов и оборудования применением новейших технологий и привлечением иностранных инвестиций. Исследователь А. Масимли подчёркивает, что главной проблемой

экономики Азербайджана в настоящее время является развитие, основанное на ведущей роли нефтяного фактора, что в среднесрочной перспективе может привести к резкому снижению темпов экономического и социального роста. Достижения устойчивого и сбалансированного развития в долгосрочной перспективе объективно требуют оптимизации модели экономического развития [7]. Кроме того, имеется ряд особенностей экономики Азербайджана на современном этапе, на который следует особо обратить внимание. Дело в том, что в современных условиях Азербайджана заново создаётся производственная и социальная инфраструктура, транспортные коммуникации, однако диверсификация азербайджанской экономики остаётся на низком уровне, доходы от экспорта пока не в полной мере содействуют развитию наукоёмких и высокотехнологичных производств даже в добывающей промышленности [8].

Таким образом, в ближайшей перспективе особо нуждается оптимальное определение и осуществление стратегических направлений развития ненефтяных секторов экономики Азербайджана в нынешних условиях:

– необходимо наряду с многочисленными государственными программами и стратегиями по развитию того или иного направления национальной экономики, одновременно ускорить внедрение более конкретных моделей развития из опыта мировых стран;

– нуждается в конкретизации приоритетности отдельных отраслей ненефтяных секторов экономики страны, которые в конечном итоге наряду с ростом экономики в целом, одновременно будут способствовать созданию дополнительных рабочих мест и добавочной стоимости, поможет рациональному использованию ресурсного потенциала и трудовых сил;

– требуется ускорение модернизации и обновления традиционных сфер ненефтяных секторов экономики страны, таких как нефтехимическая, металлургическая, лёгкая и пищевая промышленности, обеспечить создание и функционирование конкурентоспособных сетей перерабатывающих предприятий во всех регионах страны и т.д.

Литература:

1. Алиев Ш.Т. Важнейшие детерминанты устойчивого развития экономики Азербайджана. Баку: «Элм», 2010. – 196 с.
2. Nuriyev A.H. The conceptual basis of policy of modernization and economic development of Azerbaijan. Baku, «AVRORA», 2013. – 422 p.
3. Экономика Азербайджана за последние 10 лет. <http://www.a-r.az/ru>
4. 2016 станет тяжким годом для экономики Азербайджана. <http://www.noey-kovcheg.ru>
5. Нефть стержень Азербайджана. <http://www.ru.axar.az/news/37909>
6. Алиев Ш.Т. Вопросы экономического роста и финансовых ресурсов Азербайджана в контексте нефтяного фактора // Журнал Финансы и кредит, № 30(318), Москва, 2008. – С. 61-64.
7. Масимли А. Азербайджан: Проблемы и перспективы оптимизации экономического развития в условиях глобализации // Журнал Кавказ и глобализация. Выпуск № 5, том 1, 2007. – С. 102-111.
8. Халилов Т.Т. Особенности экономики Азербайджана на современном этапе. Дисс. канд. экон. наук. Москва, 2012. – 177 с.

НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економік країн, в більшості випадків перехідних фінансових систем, хитких до різного роду ризиків. Знецінюючи результати праці, знищуючи заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджаючи довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню, інфляція може спричинити руйнування грошової системи країни, виведення національного капіталу за кордон, послаблення національної валюти, сприяти її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, підривати можливості фінансування державного бюджету [1, с. 7].

Економічне середовище вітчизняної економіки завжди було і залишається інфляційним, тому досліджувана проблема є особливо актуальною.

Інфляція може проявляти себе у різних формах, починаючи від збільшення цін, знецінення грошової одиниці, зменшення валютного курсу національних грошей і т.д. Серед найважливіших наслідків інфляції слід виділити: зниження життєвого рівня населення, падіння соціальних стандартів через зростання цін; зниження реальної вартості накопичених грошей; спад виробництва як результат зниження стимулів до праці; дисгармонія економіки країни загалом.

Зокрема, зниження життєвого рівня населення спровоковане значним падінням купівельної спроможності. Зокрема, у кризовому 2008 році середній українець міг дозволити придбати майже удвічі більше продуктів харчування за визначену суму грошей, ніж він це може зробити сьогодні за ті самі кошти [1, с. 9-10; 2].

Внаслідок інфляції в Україні спостерігається падіння соціальних стандартів, зокрема, зарплати та пенсії українців, виражені в доларах США, впали до рівня 2006 року [3]. Реальні величини, скориговані на рівень інфляції, у 2014 році зменшувалися повільнішим темпом, але майбутнє зростання цін може пришвидшити цей процес.

За даними Євростату мінімальна зарплата у 2015 р. в Україні становила 63 євро (рис. 1), для порівняння в сусідній Польщі – 408 євро, в Латвії – 320, а у Франції – 1430 [4].

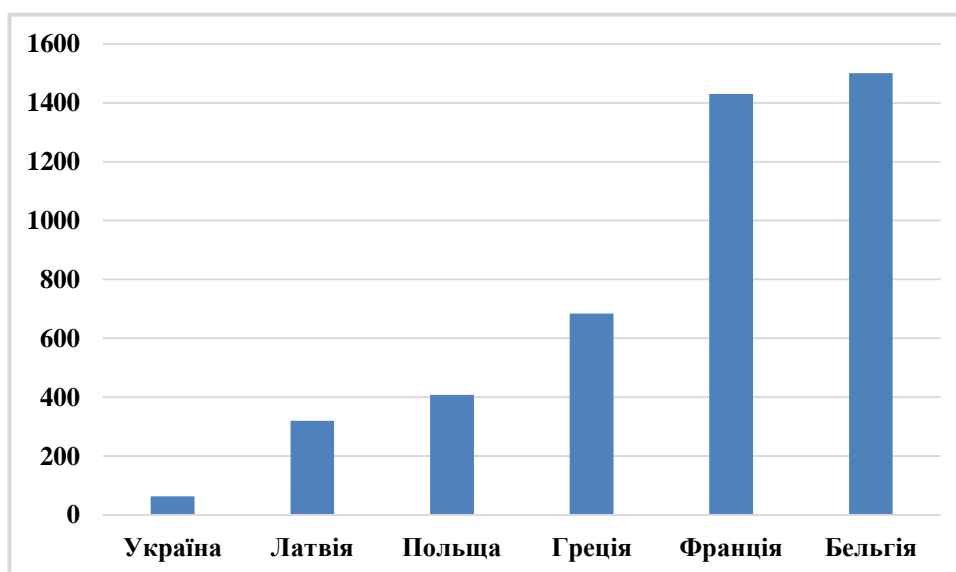


Рис. 1. Мінімальна зарплата у 2015 році, €

Джерело: [4]

Середня пенсія в Україні у лютому місяці 2015 року зафіксована на рівні 65 американських доларів, зменшившись при цьому в 2,7 рази порівняно з попереднім роком. У 7,5 разів сьогодні пенсія поляка перевищує пенсію українця та майже у 18 разів пенсії в США є вищими за українські [4].

При цьому більша частина доходів пересічного українця, а саме: 55,5%, спрямовується виключно на придбання продуктів харчування, коли у Великобританії, Німеччині та інших промислово розвинених країнах ця цифра ледь сягає позначки в 10%.

Внаслідок інфляції в Україні скорочуються обсяги виробництва, падає рівень ділової активності підприємств, бізнес згортає свою діяльність [1; 3; 5; 6]. Зокрема, кількість малих підприємств у 2014 році порівняно з 2012 скоротилася на 65130 [1, с. 12; 3]. Спостерігається зменшення обсягів виробництва окремими галузями [3].

Серед 183 країн світу Україна сьогодні знаходиться на 149 місці за сукупним фіскальним навантаженням на бізнес, в той час коли Грузія займає 10 сходинку, що ще більше ускладнює ситуацію [1].

Економічна ситуація покращиться тільки за умов стабільності: політичної, фінансово-економічної, сприятливого нормативно-правового регулювання, забезпечення стабільності національної грошової одиниці, що повинно позначитися підвищенням якісних орієнтирів монетарної політики Національного банку України. Зосередження зусиль на боротьбі з інфляцією та підтриманні рівноваги платіжного балансу вимагає від Регулятора використання традиційних інструментів грошово-кредитної політики, передусім облікової ставки НБУ, яка повинна підтримуватися на додатному рівні (з урахуванням інфляції), а також у певній мірі координації з фіскальною політикою, що тільки сприятиме стабілізації.

Література:

1. Фінансове та обліково-аналітичне забезпечення діяльності туристичних підприємств: монографія. – Львів: ЛІЕТ, 2016. – 173 с.
2. Белінська Я. В. Девальвація гривні в Україні: умови, чинники і заходи подолання / Я. В. Белінська, Н. С. Глоба // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 152-163.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Eurostat: Official EU statistical data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eui.eu/Research/Library/>
5. Атаманчук З. А. Стан та перспективи розвитку туристичної галузі України в сучасних кризових умовах / З. А. Атаманчук, А. Ю. Косик // Стан та перспективи розвитку індустрії гостинності в сучасних умовах: економічні та фінансові аспекти: матеріали ІV науково-практичної конференції між закладами вищої освіти, 26 квітня. – Львів: ЛІЕТ, 2016. – С. 13-15.
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

Богма О. С., к.е.н, доцент,
*Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна*

ІНДИКАТИВНІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ РІВНЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Створення ефективної системи соціального захисту населення, вирішення низки актуальних соціально-економічних проблем, неможливо без надійної бюджетної безпеки країни. Неналежний рівень забезпечення бюджетної безпеки призведе до

позбавлення коштів щодо організації і функціонування системи забезпечення безпеки держави в цілому.

Згідно методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції [1].

Рівень бюджетної безпеки держави є обернено пропорційним величині бюджетного дефіциту. При цьому дефіцит виступає найважливішим чинником у системі загроз не тільки бюджетної, але і фінансової безпеки держави в цілому. Перманентний дефіцит Державного бюджету України не є унікальним явищем. Він наділений складною причинно-наслідковою природою і вважається звичним атрибутом сучасної бюджетної політики будь-якої країни незалежно від рівня її розвитку [2, с. 33]. Його вплив на соціально-економічні процеси в суспільстві проявляється по різному. Переважна більшість наслідків дефіциту державного бюджету негативно позначаються на соціально-економічному розвитку країни і пов'язані із «ефектом витіснення» приватних інвестицій, посиленням інфляційних процесів, скороченням обсягів виробництва, відтоком капіталу, скороченням інвестиційних програм, посиленням боргової залежності та ризику дефолту тощо. Однак за певних обставин бюджетний дефіцит виступає інструментом стимулювання економічного розвитку країни [3].

Аналіз бюджетної безпеки відображає рівень спроможності бюджетної системи забезпечити платоспроможність держави під час збалансування доходів і видатків та ефективного використання бюджетних коштів і виступає своєрідним індикатором й критерієм ефективності бюджетної політики та організації бюджетного процесу.

Для оцінки бюджетної безпеки України в основному використовуються Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [1], які дають можливість розрахувати зазначені в методиці індикатори та порівняти їх з нормативними значеннями зазначеними в даній методиці.

Оцінювання рівня бюджетної безпеки України за допомогою системи індикаторів наведено в таблиці 1.

За аналізований період більшість показників бюджетної безпеки перебували як у безпечній так і небезпечній зоні. В 2015 році дефіцит Державного бюджету України становив 45,2 млрд. грн. (2,3% ВВП). Слід зазначити, що 2015 рік характеризувався не лише суттєвим зменшенням дефіциту державного бюджету, а й виконанням його дохідної частини. У 2015 році доходи державного бюджету становили 534,65 млрд. грн. при запланованому 532,11 млрд. грн., цьому значно посприяли інфляційні та девальваційні процеси, а також введення деяких нових податків, зокрема додаткового імпортного збору, справляння військового збору та зростання акцизів.

Таблиця 1

Динаміка та рівень основних індикаторів бюджетної безпеки України протягом 2011-2015 років [4]

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	-1,79	-3,79	-4,45	-4,98	-2,28
	Задовільний	Незадовільний	Незадовільний	Небезпечний	Задовільний
Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, відсотків до ВВП	-0,86	-0,54	0,05	-0,23	-1,83
	Задовільний	Задовільний	Оптимальний	Задовільний	Небезпечний

Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	30,27	31,62	30,43	29,11	32,94
	Задовільний	Задовільний	Задовільний	задовільний	задовільний
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	21,5	26,4	32,9	47,7	94,71
	Критичний	критичний	критичний	критичний	критичний

Дані статистики свідчать, що боргові зобов'язання суб'єктів господарювання перевищують державний та гарантований державою борг більше ніж в три рази. На початок 2016 року державний та гарантований державою борг складає 1571,8 млрд грн.

Особливо небезпечним є те, що в бюджетній системі накопичилися системні проблеми через розбалансування системи державних фінансів, що призвело до поглиблення загроз стабільності та стійкості всієї фінансової системи України.

Суттєвим чинником, що породжує проблеми в сфері державних фінансів і здійснює вплив на бюджетну безпеку, є значне накопичення суми державного боргу. Варто зауважити, що на сьогодні в Україні відсутня стратегія управління державним боргом, яка б включає визначення пріоритетних цілей і завдань управління державним боргом на середньострокову та довгострокову перспективу та засобів їх реалізації.

Під час розробки програм розвитку національної економіки необхідно оперувати нормативно-пороговими значеннями індикаторів стану бюджетної безпеки, що дозволить на ранніх стадіях розпізнавати ймовірні ризики. В певній мірі цей підхід реалізовано в методичних розробках ЄС. Аналіз узгоджених індикативних критеріїв для визначення причин виникнення і масштабів поширення внутрішніх дисбалансів у бюджетній сфері, дозволить своєчасно використовувати превентивні та коригуючі заходи.

Література:

1. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 року № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
2. Матвійчук Н. М. Особливості бюджетного дефіциту України в сучасних умовах / Н. М. Матвійчук, Н. Ю. Бурлачук, Л. М. Маршук // Молодий вчений. – 2015. – № 5-2(20). – С. 31-34.
3. Мелих О. Ю. Дефіцит державного бюджету як індикатор боргової безпеки України [Електронний ресурс] / О. Ю. Мелих // Ефективна економіка – 2016 – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4909>
4. Державний та гарантований державою борг України за останні п'ять років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy-u--rotsi?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu>

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ

Наприкінці ХХ ст. плацдармом для підвищення продуктивності праці й впровадження інновацій, створення нової високотехнологічної продукції стають кластери. Необхідність систематизації, конкретизації та удосконалення визначення сутності і значення кластерів у рамках нової конкуренції, характерної для глобалізованої економіки, приводить до актуалізації досліджень у даному напрямі.

Сутність і значення кластерів активно вивчають провідні вітчизняні та зарубіжні автори, які заклали основи кластерної теорії, дослідили процеси кластеризації: Пилипенко І., Семенова Н., Третьяк В., Маршал А., Портер М., Prevezer M., Swan G., Bergman E., Feser E., Schmitz, Anderson. Однак, на нашу думку не існує чіткого, однозначного визначення поняття «кластер», теоретична база не є проробленою, оскільки немає загальної думки щодо того, що саме вважати кластером, нестворено універсальної класифікації кластерів, немає й одноставності щодо їх структури.

Метою статті є систематизації підходів до визначення сутності поняття «кластер», а також визначення особливостей кластерів.

Як свідчить світовий досвід розвинених країн, за останні десять років виникнення та ефективність формування різних кластерів, стало неминучою закономірністю. Кластери є одним із діючих інструментів розвитку малих і середніх підприємств в наш час. Діяльність кластерів стало важливою частиною державної політики та викликає великий інтерес, як економістів, так і органів державного управління у різних частинах світу. У зв'язку з розвитком сучасних технологій, логістики, комунікацій, інформація передається миттєво, рух грошових потоків здійснюється прискориніше, транспортування вантажів – надійніше та дешевше. Тому, найголовнішим фактором утримання конкурентних позицій на ринку, окрім інновацій та знань, є взаємодія між підприємствами, що надасть змогу забезпечити умови для формування селективних структур – кластерів.

Аналіз зарубіжного досвіду показав, що в сучасних умовах однозначного поняття терміну «кластер» не існує. Розглянемо, як трактують цей термін зарубіжні економісти.

Таблиця 1

Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «кластер»

А. Маршал, [1]	1980	Кластер (від англ. cluster – група, скупчення) – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних між собою компаній у відповідних галузях, спеціалізованих постачальників, а також причетних до їх діяльності організацій (університети, торгові об'єднання, агентства із стандартизації), що, конкуруючи між собою, водночас проводять спільну роботу.
Schmitz [2]	1992	Кластер – група підприємств, які належать одному сектору і діючих в тісній близькості один до одного.
Портер М. [3; 4]	1993	Кластер (промислова група) – це група близьких, географічно взаємозалежних компаній і пов'язаних з ними організацій, які спільно діють у певному виді бізнесу, характеризуються спільністю напрямків діяльності й взаємодоповнюють один одного. Кластер – це системно організована група економічно

		взаємопов'язаних фірм, постачальників, суміжних галузей і організацій, які виникають у певних районах і країнах в цілях отримання конкурентних переваг.
Swan and Prevezer [5]	1996	Кластери – групи фірм в межах однієї галузі, розташованих в одній географічній області.
Bergman and Feser [6]	1999	Кластер – група комерційних підприємств і некомерційних організацій, для яких членство в групі є важливим елементом індивідуальної конкурентоспроможності кожного члена фірми.
Steiner and Hartmann [7]	2001	Кластер – ряд взаємозв'язаних та взаємодоповнюючих фірм громадських, приватних та полу громадських дослідницьких інститутів та інститутів розвитку.
Anderson et al. [8]	2004	Кластер – процес спільного розташування фірм та інших діючих осіб всередині концентрованої географічної області, кооперації навколо певної функціональної ніші і встановленні тісних взаємозв'язків і робочих альянсів для посилення їх колективної конкурентоспроможності.
В.Третьяк [9],	2006	Кластер – інтеграція підприємств, спеціалізованих у певному секторі виробництва і локалізованих географічно
І. Пилипенко [10]	2007	Кластер – група географічно сконцентрованих компаній з однієї або суміжних галузей і підтримуючих їх інститути, розташовані в певному регіоні, які виробляють подібну або взаємодоповнюючу продукцію і яка характеризується наявністю кластера і їх співробітниками, за рахунок якого підвищується конкурентоспроможність кластера в світовому господарстві.
Н. Семенова [11]	2008	Кластер – сукупність фірм і інших організацій, пов'язаних в певній виробничій області

Джерело: узагальнено автором

На нашу думку, кластери – це сформувані групи, всередині концентрованої географічної області, з підприємств схожих за функціональними, технологічними та інноваційними процесами, але які зберігають автономію й успішно конкурують між собою, що дозволяє зростати конкурентоспроможності не тільки власних учасників, але й регіону.

Розвиток кластерів відбувається по-етапно (рис. 1).

Перший етап появи кластера починається з визначення на досліджуваній території наявних ресурсів, особливих потреб підприємств (груп) розташованих географічно поблизу один від одного та компаній, які за рахунок інноваційних технологій стимулюють розвиток інших підприємств. Після вивчення території та її особливостей відбувається конгломерат підприємств в єдиний кластер. Другий етап інтеграція підприємств (вертикальна або горизонтальна) передбачає такий спосіб об'єднання їх зусиль, при котрому ринковий механізм взаємовідносин замінюється внутрішньогосподарськими операціями та спеціалізованого ринку праці. На третьому етапі відбувається зростання кластеру за рахунок появи нових організацій, які обслуговують в ньому декілька компаній, бізнес – співтовариств. Четвертий етап відображає зріст престижу та привабливості кластеру, завдяки чому можливе приєднання великої кількості підприємств до групи і найголовніше кількість кваліфікованих спеціалістів підвищиться. Побудова диференційованих та локалізованих відносин між людьми та організаціями, регулювання правил поведінки та обмін інформацією та знаннями відбувається на п'ятому етапі. Останній шостий етап ілюструє період занепаду або застою кластеру.

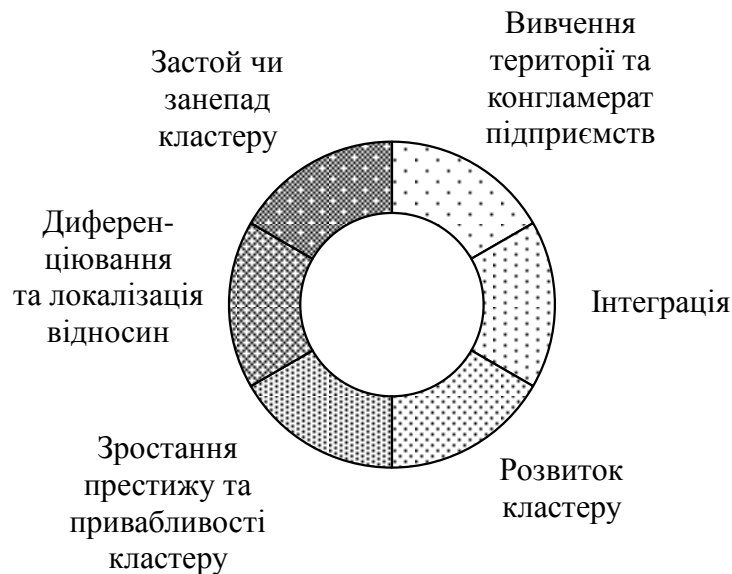


Рис. 1. Етапи появи та розвитку кластера

Отже, на сьогоднішній день не існує єдиного визначення поняття «кластер». Огляд європейського та світового досвіду функціонування кластерних груп визначає необхідність їх створення в Україні, що суттєво підвищить ефективність національної економіки. Кластер сприяє підвищенню коефіцієнту корисної дії підприємств, що входять до його складу. Завдяки об'єднання у кластери підприємства збільшують свою продуктивність, рівень інновацій та конкурентоздатність.

Література:

1. Ковальова Ю.М. Кластер як новий інструмент модернізації економіки / Ю.М. Ковальова // схід. – 2007. – № 5(83). – С. 9-13.
2. Schmitz Hubert (1992), 'On the Clustering of Small Firms', in Rasmussen J., H. Schmitz and M.P. van Dijk (eds.), 'Flexible specialization: a new view on small industry, IDS Bulletin (Special Issue), 23(3):64-69.
3. Марков Л.С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых: Сб. науч. тр. / Под ред. В.Е. Селиверстова, В.М. Марковой, Е.С. Гвоздевой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005. – Разд. 1. – С. 104.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. – / А. Маршалл – М., 1993. – В 3-х т. – Т. 1.
5. Swann G. M. P., Prevezer M. and Stout D., eds. The Dynamics of Industrial Clustering: International Comparisons in Computing and Biotechnology. Oxford: Oxford University Press, 1996.
6. Bergman E.M. and Feser E.J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications / E.M. Bergman, E.J. Feser. Regional Research Institute, WVU. – 1999.
7. Steiner M. and Hartmann, Looking for the Invisible: Material and Immaterial Dimensions of Clusters, Paper presented at the Regional Studies Association Annual Conference on 'Regionalising the Knowledge Economy', November 21, London 2001;
8. Andersson Thomas, Sylvia Schwaag Serger, Jens Sorvik, and Emily Wise Hansson. The Cluster Policies Whitebook. International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development, Malmo 2004.
9. Третьяк В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования / В.П. Третьяк. – М.: Август Борг, 2006. – 132 с.
10. Пилипенко И.В. Кластерная политика в России / И.В. Пилипенко. // Общество и экономика. – 2007. – № 8. – С. 28-64.
11. Семёнова Н.Н. Наука как фактор глобализации. / Н.Н. Семёнова // Наука в условиях глобализации. – М.: Логос, 2008.

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO EVALUATING THE STABILITY OF DYNAMITE ECONOMIC SYSTEMS ON THE EXAMPLE OF UKRAINE'S STOCK MARKET

Existing conventional approaches to building mathematical models of objects studied, based on quantitative methods, which can take into account the uncertainty of the environment. Transformation processes occurring in the economy, is causing considerable uncertainty and require the economic stability of their operation, which is the key to the stability of the economy of the entire state and its structural elements. Today, process analytical support, regulation and monitoring at the macro level requires the use of mathematical modeling and models of diagnosis.

Today, many scientists involved in modeling sustainability, but some of them focus on enterprise management system, other macro and only some exploring resistance of structural elements of the national economy, which serves the stock market.

Comparison of mathematical theories in terms of their possible use to evaluate sustainability and favoring one of them can be made, based on the list of characteristics that suggested VP Bocharnykov [1]. In his study, VM Yachmeneva [3] proposes to expand the performance, adding the following: exclude the possibility of interference uncertainties individual characteristics of the processing; the possibility of avoiding subjectivity; the use of fuzzy inference algorithms; to adapt to the needs of the user interface. Analysis of the results showed that one of the most effective mathematical theories aimed at formalizing and processing of information is uncertain theory of fuzzy sets.

VN Yachmeneva [3] notes that the use of mathematical models based on fuzzy sets theory can justify in four areas:

the direction of unified mathematical approach to the fuzzy representation of data based on the theory of fuzzy sets, in this case, fuzzy logic;

direction of theoretical bases of processing and data conversion processes in models based on fuzzy logic (integration).

development of mathematical models of fuzzy processes.

development of methods and algorithms assess the level of use, identification, models, sustainability of economic systems.

In practice gained wide use some fuzzy logic algorithms that have their own characteristics and conditions of their use, including algorithms: Mamdani, Tsukamoto, Larsen and Sugeno fuzzy inference algorithm simplified. The most appropriate algorithm for fuzzy logic algorithm is our situation Mamdani [2]. He is best able to display settings of the original.

Algorithm for the integral index that uses a hierarchy of relationships of input and intermediate indicators correspond to the following sequence:

1. Monitoring of external and internal environment of the stock market in order to determine the hierarchical structure of the factors that will affect the stability of its operations;

2. On the basis of the hierarchical structure is formed on the factors affecting system performance, which describes the stability of the stock market. Defined metrics will not change throughout the modeling process;

3. Organizational work on the formation of an expert group (in this study, a team of 7 professionals with experience in stock trading experience in peer review, are familiar with the features of the stock market environment in which it operates, etc.):

Specialist Commission on Securities and Stock Market;

The National Bank;

Specialist of the Ministry of Finance;

TOP 5 brokerage representative organizations representative of the union of professional participants of securities market;

the representative of the working group that conducts research directly (mostly academic);

two deputy directors of leading companies issuing (changing their composition);

4. Analysis of the consistency of expert opinion for sufficient confidence in the accuracy of the peer reviews;

5. Presentation Scorecard in the form of a questionnaire that will be used during the expert evaluation to obtain comparable data from different information sources;

6. Formation presenting resistance levels of the stock market based on fuzzy logic;

7. Determination of membership function, the work is trapezoidal function. The membership function – a mathematical function that determines the degree or certainty with which the elements are given some set of fuzzy sets, given to univesum $X = [0,1]$, which elected a closed interval of real numbers.

8. Using a previously proposed system of indicators recorded a vector of values of input variables. Input variables – a linguistic variables used in the formation conditions of fuzzy rules productions;

9. formalized relationships between input variables, intermediate indicators, performance and stability integral indicator of the stock market. Resulting in a tree inference, which traced the hierarchy of input variables, input variables – class – class – integral indicator.

10. Determine the value of membership functions terms, estimates of input variables for the three-level classifier from lower to higher {low, medium, high}.

11. Determine the membership function terms, estimates of variables next level hierarchy (process continues until it reaches the top level – output variable) for the three-level classifier from lower to higher {low, medium, high}. Output variable – a linguistic variable used in the formation of fuzzy rules conclusions productions.

12. Determine the membership function terms, estimates output variable corresponding to the vector values of input and intermediate variables in the hierarchy.

13. Determine the precise number is maximum membership function:

$$\alpha^{R_i^*}(K_j) = \max_{i=1;5} [\alpha^{R_i}(K_1, K_2, K_3, K_4)] \rightarrow R = R_i^*$$

Fuzzy number that is obtained at the output of the algorithm must defuzzification. The study used the method of focus. Analytical method of expressing the center of gravity would look like.

$$\tilde{R} = \left\{ \frac{\alpha^{R_1}(K_1, K_2, K_3, K_4)}{R_1}, \frac{\alpha^{R_2}(K_1, K_2, K_3, K_4)}{R_2}, \dots, \frac{\alpha^{R_5}(K_1, K_2, K_3, K_4)}{R_5} \right\}$$

A procedure fazyfication received quantitative characteristics for the most understandable and appropriate initial assessment judgments logic, also will graphically interpret the level of sustainability of the stock market;

14. Solve the need to experiment to determine the stability of the stock market in other periods;

15. A resulting identification of quantitative indicator according to the representation of the stability of the stock market based on fuzzy logic. With classic S-shaped function is determined by the behavior of the stock market.

The actual level of sustainability of the stock market primarily depends on the sources and quality of primary data, which can be professional participants of the results (statistical and economic), information on quality indicators of market functioning and activities of professional participants, the analytical performance of the stock market. The stability of the stock market to determine in its pure form is impossible. Thus, the stability of the stock market – a key indicator of its integral characteristics: market value, reliability, adaptability and integrity. In the previous sections, these concepts disclosed in detail, that is their nature, importance and role in determining the sustainability of the stock market. The research

allowed to form a sequence of determining the stability of the stock market with the use of fuzzy logic.

The result of the evaluation of stability of the stock market can be represented as a dual, that is distributed on two levels of sustainability of the stock market, «poor» and «fair». Each level provides a description of the stock market, which is seen from the perspective of its, namely the poor, the crisis before the crisis, the limit; satisfactory, below average, average, above average and high.

The approach to identify the sustainability of the stock market developed similarly to the measurement of levels of sustainability of the company and adapted to the stock market.

It should be noted that the assessment is a special case with specific measurement methods and scales, and fuzzy logic allows you to move from the lower scales (ordinal and interval) scales to a higher level, such as the scale relations.

References:

1. Bocharnykov V.P. Fuzzy Technology: Adoption modalities and decisions in marketynhovыh communication / V.P. Bocharnykov. – K.: Nika Center, Элha, 2002. – 224 p.
2. Mamdani E.H., Assilian S. An Experiment in Linguistic Synthesis with Fuzzy Logic Controller // Int. J. Man-Machine Studies. – 1975. Vol. 7. № 1. – P. 1-13.
3. Yachmeneva V.M. Resistance industrial activities, assessment and enhancement [monograph] / V.M. Yachmeneva. – Simferopol: ID «ARIAL», 2010. – 470 p.

Голомша Н. Є., к.е.н., доцент,
Дзядикевич О. Я., аспірант,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ ПРИ ЕКСПОРТІ ЗЕРНОВИХ

Україна входить у десятку найбільших світових виробників зернових та в трійку найбільших експортерів зерна. Так за результатами 2014/2015 маркетингового року Україна була третім найбільшим експортером кукурудзи (19,8 млн. т), четвертим найбільшим експортером ячменю (4,0 млн.т) та шостим найбільшим експортером пшениці (11,3 млн. т) [1, с. 50-51]. Зернові культури сьогодні є однією з найбільших статей українського експорту. Впродовж останнього десятиліття експорт зернових з України зріс на рекордні 250% і склав 35 млн. т у 2014 році, або ж 9 млрд. дол. США, що склало 36% від загального обсягу експорту країни [2].

Однак зростаючий експорт зернових не приносить більший дохід від зовнішньої торгівлі в зв'язку з падінням цін. Так, у 2015 році середній рівень падіння цін на зерно у світі склав 9%.

Україна має два варіанти виходу із ситуації:

- далі нарощувати експорт (при нижчій прибутковості);
- пошук внутрішніх резервів для зниження транспортної та логістичної складової у ціні експорту.

Витрати українських аграріїв на логістичну і транспортну складову перевищують аналогічні витрати європейських і американських компаній. Це знижує конкурентоспроможність української сільськогосподарської продукції на світових ринках.

За розрахунками компанії Noble Resources Ukraine доставка аграрної продукції з поля до внутрішнього елеватора порту з урахуванням всіх додаткових витрат (на державну сертифікацію, навантаження та інше) обходиться українським сільськогосподарським виробникам 32 долари за тонну. Таким чином, витрати на

логістику при експорті з України в два рази вищі, ніж з ЄС, і в 1,7 рази – ніж з США (табл. 1). Одна з причин – складність процесів документального оформлення українського експорту, які вимагають значних грошових і часових витрат.

Таблиця 1

Витрати на логістику аграрної продукції, дол. США/т [4]

Витрати	США	ЄС	Україна
Вартість витрат на транспортування і сертифікування до порту	20	18	32
Вартість перевалки на FOB	8 -10	6,2	18
Всього витрат:	29	24,2	50

Таким чином, аграрні виробники в Україні щороку втрачають прибутків як мінімум на суму 600 млн. дол. США, оскільки транспортування зернових обходиться їм в середньому на 20 дол. США за тону дорожче, ніж конкурентам.

Сьогодні вітчизняні аграрії отримують при експорті зерна 60-68% від світової ціни. Якби вони могли мати таку ж частку від світової ціни як, наприклад, фермери в США (98%) і були б більш конкурентними з точки зору якості продукції і умов поставки, то їх додатковий дохід міг би становити вже 1600 млн. дол. США [2].

Інфраструктура експорту зерна в Україні включає в себе три основні складові: зберігання, портові потужності для переробки та перевалки та внутрішню логістику. Якщо перші дві сьогодні інтенсивно розвиваються (приватні компанії будують власні зерносховища та портові перевалочні майданчики), то розвиток внутрішньої логістики значно відстає.

Основним видом перевезення зерна територією України є залізничний транспорт (60% доставки зерна). Основним перевізником зерна є «Укрзалізниця». Однак зношеність парку вагонів даної компанії становить близько 90%, а зношеність парків зерновозів – 95%. Даний вид транспорту є найбільш дешевим, однак за термінами доставки часто виявляється довшим, ніж автомобільна доставка.

Другим актуальним видом перевезення зерна територією України є автотранспорт (35% доставки зерна). Основна проблема автотранспорту – його нестача у сезон і подальший простій у несезон. Крім того, зерновози з перевантаженням можуть пошкодити дорожнє полотно.

Лише 5% перевезення зерна територією України здійснюється водним транспортом, при тому що даний вид транспортування економніший у 2 рази, ніж залізничний та у 4 рази, ніж перевезення автотранспортом. Для порівняння у Франції даним видом транспорту здійснюється 25% внутрішніх перевезень, а у США – 55% [3]. В останні роки даний вид транспортування зерна активно розвивається і в Україні. Окремі великі компанії створюють власну флотилію і поглиблюють свої термінальні причали. З врахуванням наявності у країні багатих водних шляхів – це і є альтернатива доставці автотранспортом.

Для посилення конкурентоспроможності України при експорті зернових слід переймати досвід основних світових гравців цього ринку, зокрема впроваджувати інновації, які були вже успішно впроваджені у цих країнах:

- розробити гнучку цінову політику залізничного оператора при впровадженні схеми маршрутизації (на сьогоднішній день рівень маршрутизації залізничних перевезень становить близько 10-15%) і одночасно розвивати напрям створення опорних вантажних пунктів з великою пропускнуою потужністю;

- зменшити «плече» перевезення зерна автотранспортом у місця перевантаження на залізницю, збільшити швидкість завантаження, що спричинить зростання оборотності вагонів;

- використовувати досвід провідних країн в області «бімодальних» перевезень, заснованих на використанні напівпричепів, оснащених і автомобільними, і

залізничними колісними парами. Для руху автомобільними дорогами рейкові колісні пари піднімаються, а автомобільні – опускаються, залізницею – навпаки.

Таким чином, неефективність в організації логістичних маршрутів доставки та додаткові витрати на неї стають важливим фактором для українських виробників зерна. Це знижує їх конкурентоспроможність на світовому ринку, особливо на фоні останніх тенденцій падіння світових цін на зерно.

З другого боку, неефективна логістика стає бар'єром для майбутнього зростання експорту зернових з України. Оскільки наявних потужностей з транспортування зерна сьогодні ледве вистачає для покриття потреб у експорті, то в майбутньому експортери не зможуть вивезти певну частину експорту зерна за межі країни. Тому необхідне проведення реформ у секторі та залучення значних інвестицій у зернову галузь та розвиток інфраструктури зернового ринку.

Література:

1. Голомша Н.Є. Перспективи світового ринку зерна / Н.Є. Голомша, О.Я. Дзядикувич // Економіка АПК. – 2016. – № 8. – С. 49-52.
2. Науменко Д. Логістика зернових в Україні: бар'єри для росту експорту / Д. Науменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lb.ua/economics/2016/08/15/342521_logistika_zernovih_ukraini.html
3. Як не згноїти урожай – прогноз розвитку логістичного ринку для зернотрейдерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agropolit.com/blog/104-yak-ne-zgnoyiti-urojau--pronoz-rozvitku-logistichnogo-rinku-dlya-zernotreyderiv>
4. Як погана логістика заважає українським аграріям вийти на міжнародні ринки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://persona.pumb.ua/ua/club/digest/detail.php?CODE=yak-pogana-logistika-zavazhae-ukrayinskim-agrariyam-viyti-na-mizhnarodni-rinki>

Гриценко В. Л., здобувач,
*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК СТРИМУЮЧИЙ ФАКТОР КООПЕРАЦІЇ В БДЖІЛЬНИЦТВІ УКРАЇНИ

Глобалізація світової економіки актуалізує проблему удосконалення функціонування вітчизняних аграрних ринків. У цьому контексті особливої уваги заслуговують реальні і потенційні експортоорієнтовані галузі сільського господарства. Однією з небагатьох є бджільництво, оскільки частка України у світовому виробництві становить 4,5%, і за валовим виробництвом меду вона займає четверте місце у світі і перше – в Європі. Близько 16% в рік вітчизняного меду експортується на міжнародний ринок, що становить 2,3% світового експорту. Таким чином Україна виходить в лідери і за експортом. Але Україна має потенціал для нарощування обсягів експорту та забезпечення позитивного сальдо торгівельного балансу країни.

На долю домогосподарств в Україні припадає більше 95% валового збору меду, а зростаючий рівень безробіття на селі в останні роки та світова мода на здоровий спосіб життя здійснили свій внесок у зміцнення цих позицій в галузі бджільництва України. Натомість галузь бджільництва в сільськогосподарських підприємствах вимирає через її збитковість. Але на думку вчених [1; 2] перспектива розвитку ринку сільськогосподарської продукції, покращення її якості, забезпеченні впевненості зовнішніх споживачів у відповідальному виконанні взятих зобов'язань, підтриманні іміджу вітчизняних виробників полягає у кооперації.

Проведене нами опитування бджолярів Сумської області щодо перспектив розвитку ринку продукції бджільництва свідчить про аналогічну думку виробників. На питання «Чи вважають вони, що кооперація, інтеграція бджолярів покращить результати їх діяльності?» 73% респондентів відповіли позитивно, а решті 27% опитаних було важко відповісти. Одночасно з цим не мають бажання взяти участь в такій інтеграції ті ж 73% опитаних бджолярів, і лише 18% висловили намір об'єднуватись, решта 9% не визначились.

Такий стан справ викликає занепокоєння. На думку Яценко О.М. [3] однією із найбільших проблем залучення іноземних інвестицій та інтеграції агропродовольчого ринку України у систему глобальних відносин є здійснення адміністративного тиску на бізнес, високих часових і фінансових витратах на дозвільні процедури та їх непрозорість, а також проблеми пов'язані із вадами податкової системи: високе податкове навантаження на прибуток, недосконале адміністрування податків, проблема комунікації бізнесу з податковими органами, особливо в регіонах. Ці самі проблеми, на нашу думку, стоять на заваді інтеграції та розвитку ринку продукції галузі бджільництва, зокрема в Сумському регіоні.

Досліджуючи податкове законодавство [4] ми з'ясували, що найменший податковий тиск відчувають саме домогосподарства. Вони мають право продавати власну сільськогосподарську продукцію, що вирощена, відгодована, виловлена, зібрана, виготовлена, вироблена, оброблена та/або перероблена безпосередньо фізичною особою без оподаткування. І лише у разі коли сума отриманого доходу перевищує 100 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, то оподаткуванню підлягає дохід, що перевищує вказаний розмір. Цей факт стримує ріст масштабів виробництва у домогосподарств.

Тривалий час створені сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не мали змоги бути в пільговій категорії на чому наголошували ряд дослідників, серед яких Пантелеймоненко А.О. [5], але з 2015 року законодавці внесли відповідні зміни. Тепер при об'єднанні громадян у сільськогосподарський обслуговуючий кооператив він може набувати статусу неприбуткової організації і при цьому не сплачувати податку на прибуток, а кооперативні виплати члену виробничого сільськогосподарського кооперативу, а також кошти, що повертаються члену сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу внаслідок надлишково сплаченої ним вартості послуг, наданих кооперативом, не є об'єктом оподаткування податком з доходів фізичних осіб. Але при цьому сільськогосподарський обслуговуючий кооператив повинен сплачувати інші податки при виникненні відповідного об'єкта оподаткування. Крім того можуть виникати проблеми з підтвердженням статусу неприбуткової організації, що має обмеження у видах здійснюваної діяльності, економічній свободі.

При реєстрації підприємцем існує 2 варіанти оподаткування: загальна система оподаткування із сплатою податку з доходів фізичних осіб за загальною ставкою 18% (яка дорівнює ставці податку на прибуток) і спрощена, де розміри податків значно відрізняються. Крім того необхідно вести облік отриманих доходів.

Фермерські господарства як і сільськогосподарські підприємства також можуть сплачувати замість податку на прибуток – єдиний податок, але його сума залежить від кількості і вартості землі і може сягати десятків тисяч гривень на рік. Сільськогосподарські товаровиробники, які не відповідають певним критеріям і знаходяться на загальній системі оподаткування сплачують податок на прибуток.

Крім того мед та інші види продукції бджільництва не виключені з переліку об'єктів оподаткування податком на додану вартість. А перехід з однієї системи оподаткування на іншу при зміні форми господарювання викликає труднощі, непорозуміння та тиск з боку контролюючих органів і не сприяє розвитку кооперації на селі.

Серед висновків і дій, які необхідно зробити для зрушення ситуації з місця мають бути: підвищення довіри до державотворців шляхом надання гарантій у незмінності податкового законодавства, однозначного тлумачення статей законодавства, усунення

непорозуміння між виробниками та контролюючими органами, сприяти залученню іноземних інвестицій, сприяти впровадженню інновацій в бджільництво, що забезпечить підвищення зайнятості та добробуту населення, збільшення масштабів виробництва, підтримання іміджу та конкурентоспроможності вітчизняної продукції бджільництва.

Література:

1. Білий М. М. Неприбутковий статус кооперативу в системі формування та використання його фінансових ресурсів / М. М. Білий. [Електронний ресурс]. Режим доступу – http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2009_5_1/19.pdf
2. Зіновчук В. В. Організаційно-правові засади становлення сільськогосподарської кооперації в Україні / В. В. Зіновчук // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2012. – № 1(2). – С. 3-12. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2012_1\(2\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2012_1(2)_3)
3. Яценко О. М. Глобалізаційні детермінанти розвитку сировинних ринків / О. М. Яценко // Міжнародна економічна політика. 2013. – Вип. № 2(19). – С. 63-95. [Електронний ресурс]. Режим доступу – http://www.ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4865/1/intern_ekon_polit_2%2819%29_13-4_66-100.pdf
4. Закон України «Податковий кодекс України» від 02.12.2010 р. № 2755-VI із змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Пантелеймоненко А. О. Неприбуткова природа кооперативних організацій / А. О. Пантелеймоненко // Українська кооперація: Електронний журнал. – 2009. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/num/pantelejmonenko.htm>

Губарєва І. О., д.е.н., доцент,
*Науково-дослідний інститут індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України
м. Харків, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІСТА

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відношень від зовнішніх та внутрішніх загроз на всіх рівнях, починаючи з глобального і закінчуючи особистим. В сучасних економічних умовах розвитку національної економіки виникає особливий науковий інтерес до формування економічної безпеки міста в системі національної безпеки України. Успіх започаткованих реформ децентралізації, розширення повноважень і фінансових ресурсів громад та забезпечення їх економічної безпеки залежить передусім від можливостей міст утримувати стійку економічну динаміку в умовах впливу негативних макроекономічних явищ.

У працях зарубіжних та вітчизняних вчених таких, як Д. Біго, Б. Бузан, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, М. Кизим, В. Ліпкан, В. Мунтіян, А. Оцепек, Ж. Солано, В. Франчук та інш., розглядаються підходи до формування системи економічної безпеки на макро-, мезо- та мікрорівні, але, незважаючи на численні дослідження, проблема забезпечення економічної безпеки міста залишається вирішеною не повною мірою.

Формування економічної безпеки міста та система її забезпечення індивідуальна і матиме суттєві відмінності від економічної безпеки країни, регіону, підприємства [1].

Організація процесу забезпечення економічної безпеки міста передбачає таку послідовність: формулювання мети процесу забезпечення економічної безпеки міста → оцінка стану економічної безпеки міста → визначення переліку загроз економічній безпеці міста → діагностування рівня економічної безпеки міста → моделювання

сценаріїв забезпечення економіки міста → формування стратегії та тактики забезпечення економічної безпеки міста → розробка заходів, засобів та механізмів реалізації системи забезпечення економічної безпеки міста → моніторинг і контроль забезпечення економічної безпеки міста.

Процес забезпечення економічної безпеки міста передбачає вісім етапів, в кожному з яких буде вирішуватися низка проблем або завдань. Особливого значення при формуванні системи економічної безпеки міста, що визначає її практичне застосування в Україні набуває встановлення основ технології процесу забезпечення економічної безпеки міст, що поетапно формується та реалізується через процеси методами, засобами, заходами та інструментами забезпечення економічної безпеки [2]. В табл. 1 визначені основні етапи організації забезпечення економічної безпеки міст.

Механізм реалізації системи забезпечення економічної безпеки міста включає наступні елементи:

план заходів. Відповідно до стратегії забезпечення економічної безпеки міста міською адміністрацією розробляється і подається на затвердження міської ради план заходів, який включає відібрані на конкурсній основі проекти забезпечення економічної безпеки міста, об'єднані спільною метою включені у програми міського розвитку; орієнтовні обсяги і джерела фінансування; індикатори оцінки результативності реалізації програм та проектів забезпечення економічної безпеки, які включені до програм;

Таблиця 1

Організаційний підхід процесу забезпечення економічної безпеки міста

Етап	Проблема (задача)	Метод дослідження
1. Формулювання мети процесу забезпечення економічної безпеки міста	Обґрунтувати методологію наукового дослідження проблеми забезпечення економічної безпеки міста	Узагальнення, теорія логіки
2. Оцінка стану економічної безпеки міста	Оцінити рівень сформованості економічної безпеки міста	Порівняння, аналізу та синтезу, групування
3. Визначення переліку загроз економічній безпеці міста	Виявити критичні чинники формування економічної безпеки України	Групування, порівняння, аналізу та синтезу, узагальнення, когнітивна карта, SWOT-аналіз
	Обґрунтувати перелік і актуальність загроз економічній безпеці міста	Класифікація, метод аналізу ієрархій, експертні оцінки
4. Діагностування рівня економічної безпеки міста	Розробити методологічне забезпечення оцінювання рівня сформованості економічної безпеки міста	Порівняння, аналізу та синтезу, групування, узагальнення, кореляційний аналіз, таксономічний аналіз, кластерний аналіз, шкалування
5. Моделювання сценаріїв забезпечення економіки міста	Розробити сценарії забезпечення економічної безпеки міста	Сценарний підхід, когнітивне моделювання, імітаційне моделювання, абстрагування, ідеалізація, формалізація
6. Формування стратегії забезпечення економічної безпеки міста	Сформулювати стратегію забезпечення економічної безпеки міста	Програмно-цільовий підхід, системний підхід, узагальнення

7. Розробка заходів, засобів та механізмів реалізації системи забезпечення економічної безпеки міста	Сформувати сукупність стратегічних планів, завдань, заходів, механізмів реалізації	Узагальнення, цільове програмування
8. Моніторинг і контроль забезпечення економічної безпеки міста.	Оцінити конструктивність і направленість заходів забезпечення економічної безпеки міста	Порівняння, аналізу та синтезу, групування, узагальнення, цільове програмування, експертні оцінки, таксономічний аналіз

інституціонально-організаційне забезпечення. Виконання заходів і проектів з реалізації забезпечення економічної безпеки міста здійснюють відповідні структурні підрозділи міської адміністрації;

програмування та проектування забезпечення економічної безпеки міста. Реалізація системи забезпечення економічної безпеки міста здійснюється через державні і міські цільові програми;

науково-методичне забезпечення. Наукове супроводження і методичне забезпечення розробки та реалізації системи забезпечення економічної безпеки міста здійснюють наукові установи. Воно включає в себе: наукове обґрунтування загроз економічній безпеці міста, розроблення методологій моделювання і прогнозування економічної безпеки міста, розробку і впровадження системи моніторингу загроз та результативності системи забезпечення економічної безпеки міста; підготовку та реалізацію науково-дослідних проектів та програм з вирішення проблем забезпечення економічної безпеки міста;

фінансовий механізм реалізації забезпечення економічної безпеки міста передбачає концентрацію фінансових ресурсів на подолання пріоритетних загроз економічній безпеці міста.

Забезпечення економічної безпеки міста реалізується відповідно до розробленої дорожньої карти, яка пов'язує між собою стратегічні і оперативні цілі, завдання, програми, проекти і план заходів та вибудовує в часі основні кроки цього процесу з визначенням конкретних виконавців, термінів виконання, очікуваних результатів.

Література:

1. Плузник А. В. Формування системи забезпечення економічної безпеки міста // Scientific Journal «ScienceRise». – № 7/3(12). – 2015. – С. 46-51.
2. Иванюта Т. Н. Основные подходы к формированию системы экономической безопасности на предприятиях [Текст] / Т. Н. Иванюта // Молодой ученый. – 2013. – № 4. – С. 215–223.

Donchenko O. O., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Kamianetska O. V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
National University of Trade and Economics
Kyiv, Ukraine

ROLE OF THE SYSTEM OF NON-FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM EXPORTING ENTERPRISES

State encouragement and creation of conditions for establishing of export activities by small and medium business entities which are specialized in production of high-tech products, production chains and favoring in forming alliances with large foreign and national trade and production alliances, is top-priority for the economy crisis recovery so far. Creating such relations is one of the key elements of UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) concept of 'export competitiveness' for the support of small and large exporting enterprises, and should be taken into account at improving the export support system in Ukraine.

In the most developing countries, the development of export competitiveness is considered a top-priority task and is regarded as one of the main growth provision factors. To wide extent, the term 'export competitiveness' means the ability of a company, a branch, regions, countries or super-national formations existing in the conditions of external competition, to generate a rather high level of factor income and engagement on a regular and stable basis.

For the recent years, the change of paradigm concerning the internationalization of small and medium business entities has been observed. The classic concept provided for the approach, according to which, the more autonomous small and medium national companies enter world markets, the better it is for the national economy export development. At the same time, the modern tendency is characterized by the increase of amount of small and medium exporting enterprises, establishment of dependent and interdependent relations with large companies and TNCs (transnational corporations). That is, beside the increase of direct export deliveries, now more and more important becomes the internationalization of small and medium entrepreneurship through the establishment of strategic partnership and participation in strategic alliances performed at different stages of activities, from the participation of small and medium business entities in research dedicated to saves promotion and distribution of goods [1].

In order to strengthen their export possibilities, small and medium exporting enterprises establish relations with TNCs and local large exporting enterprises. Such a way of internationalization into world production flows is typical for OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) countries and fast-growing Asian countries. Besides entering world markets, this way opens access to know-how technologies, various resources, including financial, and creates possibilities for obtaining the advanced skills in management and forming business conduct strategies to small and medium exporting enterprises. Although, it should be noted that the availability of relations with large companies and TNCs does not automatically mean the competition development export. The establishment of exclusive relations with TNCs can lead to the emergence of anti-competition practices, creation of unfair conditions for small and medium enterprises, absence of possibilities of passing know-how and technologies for the accepting party [2, 3].

The empowerment of TNCs and, at the same time, the increase of the number of small and medium business entities being engaged into world production chains at its different stages, allows making a conclusion that for the perspective, export growth will take place around the TNCs production system. UNCTAD identified four types of relations between large companies and small and medium business entities: relations with suppliers; relations

with customers, consumers; relations with technological partners; ‘accompanying effects’ (development of mutually conditioned and mutually beneficial relations, that is, when there is not only relations appear but a game-changing aspect of such relations when one branch development creates the conditions for another branch development). Thus, provision of conditions and the respective environment for the development of relations and networking between the Ukrainian small and medium business entities and TNC, large national companies can favor the growth of Ukrainian companies’ export potential and their integration into world trade and services markets.

An important conceptual approach to the improvement of the Ukrainian export support mechanisms is the approach on the microlevel. As a rule, the majority of formulated programs consider the export development process on the macrolevel and do not take into account the peculiarities of this process on the microlevel (on the company’s level). Like companies selling their products on the internal market, exporting enterprises are affected by national conjuncture. At the same time, they are exposed to additional risks related to currency fluctuations, change of national legislation in the importing country, additional transport expenses, and so on. The company competitiveness depends on its ability to respond quickly to the changes of external conjuncture, i.e., its ability to perform timely delivery of diversified and high-quality goods at competitive prices.

Thus, the system of national support measures for exporting enterprises shall be improved with regard of the needs of the latter and to be of well-defined targeting. It is important to create such conditions and business environment in which the companies would have a possibility to optimize the existing resources at its disposal – financial, technological, human, etc., and, if necessary, access to markets of these resources.

References:

1. Shkolyar N. (2012). Korrektyrovka sistemy upravleniya organizatsionnym razvitiem malogo predpriyatiya Formation of the System of Organizational Development Management of Small Enterprises Politematichesky setevoy elektronnyy nauchnyy zyrnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta, no. 81, pp. 760-770.
2. Belinska Y. (2008) State support for export: international experience and lessons for Ukraine. Stratehichni priorityety (Strategic Priorities), 3(8). – Retrieved from <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/8/16.pdf> (in Ukr.).
3. Chernina O. (2010) «System of government support of export in foreign countries and its adaptation for Ukrainian economics realities», [Sistema derjavno`ji pidtumku v zarubijnuh kra`jinah ta `jih adaptaciya do realyi ukra`jinsko`ji ekonomiki], Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansy, pravo. № 3. – Pp. 55-60.

Zaitsev O. V., Kandidat der Wirtschaftswissenschaften,

Dozent,

Nikitin D. V., Aspirant,

*Staatliche Universität Sumy
die Stadt Sumy, Ukraine*

MODELL DES MOTIVATIONSMECHANISMUS DER DEMATERIALISIERUNG

Die Bildung der Finanz- Umwelt-Wirtschafts- Verrechnungsmodelle der Dematerialisierungsprozesse für die Vereinigung der ökonomischen Kennziffern und der ökologischen Charakteristika mit den vorhandenen oder neugebildeten Finanzhebeln ist ein bedeutender Beitrag zur Lösung des Motivationsproblems der Einführung von Dematerialisierungsmaßnahmen.

Aber die Mechanismen der Umwelt- Wirtschaftsbewertungen haben einen bedeutenden Nachteil. Sie sind in das existierende Wirtschaftssystem durch Marktmechanismen,

Finanzinstrumente und Finanzinstitutionen nicht eingebaut. Es entsteht die Situation, wenn die Umwelt- Wirtschaftsbewertung alleine existiert und mit dem Finanzmechanismus der gegenwärtigen Wirtschaft nicht verbunden ist. Es ist deshalb notwendig, solche Bewertungsmodelle und Mechanismen zu suchen, die mit Staats- und Marktinstitutionen verbunden wären. Es ist zweckmäßig, solche Motivationsmechanismen der Dematerialisierungsveränderungen auf dem Niveau der Wirtschaftssubjekte auszuarbeiten, die die Motivation auf dem Mikroniveau mit der Motivation auf dem Niveau der Nationalwirtschaft verbinden und die zweckbestimmten Transformationsveränderungen sichern könnten.

Das Finanzwirtschaftsmodell des Motivationsmechanismus der Unterstützung und Stimulierung der Dematerialisierungsveränderungen auf dem Niveau der Wirtschaftssubjekte (Firmen, Betriebe) sieht so aus:

$$\Phi B_2 \sim (I_{M_1} - I_{M_2}) \cdot Kp_2 \quad (1)$$

ΦB_2 ist hier die Finanzrendite (Profite) von der Abnahme der Materialaufwendigkeit in der laufenden Periode (Periode mit Index 2) im Vergleich mit der zu vergleichenden Vorderperiode (Periode mit Index 1) in Geldeinheiten; I_{M_1} ist der Indikator der genutzten Materiale, Rohstoffe, Halbfertigwaren, Zulieferteile, Kosten für die Wartung und Reparatur der Anlagen usw. in der Vorderperiode; I_{M_2} ist der Indikator der genutzten Materiale, Rohstoffe, Halbfertigwaren, Zulieferteile, Kosten für die Wartung und Reparatur der Anlagen usw. in der laufenden Periode; Kp_2 ist das nützliche Ergebnis der Dematerialisierungsmaßnahmen in der laufenden Periode.

Wollen wir uns Kp_2 — das nützliche Ergebnis — eingehender ansehen. Im Mittelpunkt unserer Analyse ist das Finanz-Wirtschaftsmodell. Es ist bekannt, dass die Ergebnisse der Tätigkeit einer Firma in der Marktwirtschaft kein Index der hergestellten Produktion (Π — die Menge der Produktion), sondern Profite sind. In unserer Studie wird Kennziffer Kp genommen, die die Menge des Gewinns (Πp) von der Einheit der verkauften Produktion zeigt und wird als Quotient:

$$Kp = \frac{\Pi p}{\Pi} \quad (2)$$

dargestellt.

Man muss beachten, dass der Index Kp nur die verkauften Waren zeigt (es geht um Π in der Formel 2), für die der Betrieb Geld bar oder nicht bar bekommen hat. Im Modell der Finanzrendite stellt der Index Π in der Formel 2 die realisierten (verkauften) Waren dar, für die der Betrieb das Geld bekommen hat. Die hergestellten aber in der laufenden Periode nicht realisierten Waren werden zum Index Π in der Formel 2 nicht gezählt.

Was den Berechnungsinhalt vom Indikator I_M betrifft, wird er als Verhältnis von Ausgaben für Rohstoff (B_M) zur Kennziffer des Gewinns (Πp) von der Maßeinheit der verkauften Warenproduktion (Π) berechnet:

$$I_M = (B_M : \frac{\Pi p}{\Pi}) \quad (3)$$

Also, jetzt kann man die Formel (1) in die Berechnungsformel der Finanzrendite verändern, indem man die Kennziffern aus den Formeln (2) und (3) in die Modellformel (1) stellt:

$$\Phi B_2 = \left(B_{M_1} : \frac{\Pi p_1}{\Pi_1} - B_{M_2} : \frac{\Pi p_2}{\Pi_2} \right) \cdot \frac{\Pi p_2}{\Pi_2} \quad (4)$$

wo ΦB_2 die Finanzrendite von der Produktionsdematerialisierung in der laufenden Periode (Periode mit dem Index 2) im Vergleich mit der Vorderperiode (Periode mit dem Index 1) in Geldeinheiten ist. B_{M_1} , B_{M_2} sind die Ausgaben für Materialien, Rohstoffe, Halbfertigwaren, Zulieferteile, Geldausgaben für die Wartung und Reparatur der Anlagen usw. entsprechend in der Vorderperiode und in der laufenden Periode in Geldeinheiten. Πp_1 ist der Gewinn in Geldeinheiten in der Vorderperiode vom Verkauf der hergestellten Produktion Π_1 , Π_2 ist die in der laufenden Periode realisierte Produktion, für die das Geld

oder Materialien (Einheiten, Kilogramme, Liter) in den Betrieb gekommen sind. Die Verwendung des Modells mit der Formel (4) ist unter folgender Bedingung möglich:

$$B_{M_1} > B_{M_2}, \quad (5)$$

und unter der Bedingung, dass es die meisten Waren gibt, bei denen die Bedingung der Formel (5) erfüllt wird.

Die Betriebe haben in der Regel eine volle Liste der Produktionsnomenklatur, deshalb sollen die Berechnungen nach der Formel (4) mit jeder Warenposition, die in der Liste steht, gemacht werden und die algebraische Summe aller berechneten gefunden ΦB_2 werden.

$$\Phi B_2 \text{ фирми (нидпруємства)} = \sum_{i=1}^n (\Phi B_2)_i, \quad (6)$$

wo ΦB_2 Firmen (Betriebe) die Kennziffer der gesamten Finanzrendite ist, die als Motivation zur Verwendung der Dematerialisierungsmaßnahmen im Betrieb dient. Das gilt unter der Bedingung, dass diese Kennziffer positiv, mit «+» ist und «n» die Zahl der vom Betrieb hergestellten Waren, d. h. Warenpositionen ist.

Die Kennziffer ΦB_2 von der Firma (dem Betrieb) ist die gesamte Finanzrendite, das zur Verwendung als Verminderung der Bemessungsgrundlage bei der Berechnung der Gewerbeertragssteuer vorgeschlagen wird. Eigentlich wird die Summe in Größe « ΦB_2 der Firma (des Betriebs)» zum Betriebsertrag des Betriebs gerechnet und wird weder durch Gewerbeertragssteuer, noch durch andere Steuer besteuert.

Gerade dieser Mechanismus der Verwendung der nach der Formel (4) und im Ergebnis nach der Formel (6) berechneten Geldsumme, die der Betrieb von den Dematerialisierungsmaßnahmen der Produktion bekommt, ist der Motivationsmechanismus für den Betrieb auf dem Niveau der Nationalwirtschaft. Die Regelung der steuerlichen Belastung ist ausschließlich die Staatsfunktion und gerade auf diese Weise kann der Motivationsmechanismus auf dem Niveau der Nationalwirtschaft realisiert werden.

Methodologische und methodische Grundlagen, die in der Erarbeitung des Finanzwirtschaftsmodells des Motivationsmechanismus verwendet wurden, wurden auch in den Werken [1; 2; 3] verwendet und erprobt. Da ist ein symbolhaftes Beispiel der Verwendung von Dematerialisierungsmaßnahmen nach dem ausgearbeiteten Modell der Finanzrendite. Wir stellen einen Betrieb dar, dessen symbolhafte Produktionskennziffern der Perioden nach in der Tabelle 1 gegeben wurden.

Tabelle 1

Kennziffern der Wirtschaftstätigkeit eines symbolhaften Betriebs

Kennziffern:	Kurzzeichen	Vorderperiode (Index 1), Tausend UAH	Laufende Periode (Index 2), Tausend UAH
1. Rohstoffe, Materialien, Halbfertigwaren, Zulieferteile, Kosten für die Wartung und Reparatur der Hauptanlagen	$B_{M_1},$ B_{M_2}	300	280
2. Energieträger und Kosten für Heizung	-	200	200
3. Arbeitslohn mit Zurechnungen	-	150	150
4. Amortisation	-	50	50
5. Alle anderen Ausgaben	-	100	100
6. Selbstkosten, UAH.	-	800	780
7. Ertrag, UAH.	$\Pi p_1, \Pi p_2$	200	220
8. Preis der verkauften Waren		1000	1000
9. Verkauft. Stk.	Π_1, Π_2	250	250

Die Formel (4) gibt nach der Angaben der Tabelle 1 das Ergebnis $\Phi B_2 = 50$ Tausend UAH. Berechnungsergebnisse im symbolhaften Beispiel sind folgende: der Betrieb bekommt für den Einsatz der Dematerialisierungsmaßnahmen von 20 Tausend UAH zusätzlich in sein Eigentum, — ohne Verwendung vom Motivationsmechanismus 16,4 Tausend UAH, — was weniger als die Größe der Dematerialisierungseinsparung ist. Oder er kann zusätzlich 25,4 Tausend UAH unter den Bedingungen der Verwendung von Finanzabgabekennziffern bekommen, was um 27% mehr als die Größe der eingeführten Dematerialisierungseinsparung ist. Dieses Ergebnis ist der Motivationshebel der Verwendung von Dematerialisierungsmaßnahmen in der Nationalwirtschaft.

Literatur:

1. Зайцев А. В. Методологические погрешности экономической оценки негативного воздействия на природную среду / А. В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. — 2007. — № 1, Т. 2. — С. 51–62. (Zaitsev O. W. Methodologische Fehler der ökonomischer Bewertung der negativen Einwirkung auf die Umwelt / O. W. Zaitsev // Informationsblatt der Sumy Staatlichen Universität. Teil Wirtschaft. — 2007. — № 1, B. 2. — S. 51–62). <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/2179>
2. Зайцев А. В. Экономическая оценка последствий загрязнения атмосферы автомобильным транспортом / В. Н. Боронос, Л. Н. Балацкая, А. В. Зайцев // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов: научно-информационный бюллетень / Всесоюзный институт научно-технической информации. — М., 1988. — № 11(86): Материалы Междугосударственного научно-технического совета по комплексным проблемам охраны окружающей природной среды и рациональному использованию природных ресурсов при Госкомитете СССР по науке и технике. — С. 3–44. (Zaitsev O. W. Ökonomische Bewertung der Folgen von Luftverschmutzung durch die Verkehrsmittel / W. N. Boronos, L. N. Balazkaja, O. W. Zaitsev // Probleme der Umwelt und der Naturschätze: wissenschaftliches Informationsblatt / Institut für wissenschaftlich -technische Information. Moskau, 1988. — № 11(86): Materialien des zwischenbehördlichen Rates für komplexe Umweltschutzprobleme und rationelle Benutzung der Naturreichtümer bei dem Staatskomitee der UdSSR für Wissenschaft und Technik. — S. 3–44). — <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45275>
3. Зайцев А. В. Эколого-экономическая эффективность использования моторного топлива автомобильным транспортом / А. В. Зайцев / Харьковський міжотраслевої територіальний центр науково-технічної інформації та пропаганди УкрНІІНТИ Госплана УССР, отв. за вып. Е. Ф. Корниенко // Аналітичний огляд. Система ДОР. — Харьков, 1990. — 23 с. (Zaitsev O. W. Ökologisch-wirtschaftliche Effektivität der Benutzung von Motortreibstoff für Autoverkehrsmittel / O. W. Zaitsev / Charkower branchenübergreifendes territoriales Zentrum für wissenschaftlich-technische Information und Propaganda UkrНІІНТИ des Staatplans der USSR, verantwortlich E. F. Kornijenko // Analytische Übersicht. System DOR. — Charkow, 1990. — 23 s.). — <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44666>

Залознава Ю. С., д.е.н., с.н.с.,
Петрова І. П., провідний економіст,
магістр з обліку і аудиту,
Трушкіна Н. В., науковий співробітник,
магістр з економіки,
*Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Дієвим сучасним механізмом управління, що дозволяє залучити приватні інвестиції і компетенції приватного бізнесу для вирішення державних завдань, розподілити ризики і зобов'язання між державою і бізнесом, є публічно-приватне партнерство, яке у вітчизняному законодавстві має назву «державно-приватне партнерство» (ДПП).

Партнерська взаємодія держави та суб'єктів приватного сектору на засадах державно-приватного партнерства передбачає створення механізму реалізації, який має на меті підвищення ефективності, прозорості й об'єктивності прийняття інвестиційних рішень, оптимізацію витрат у мінливих умовах ринкової економіки та досягнення бажаного результату для обох учасників. Для ефективного формування механізму реалізації державно-приватного партнерства визначено складові, які утворюють цілісну систему взаємовідносин держави та суб'єктів приватного сектору на принципах партнерства.

Процес організації та реалізації державно-приватного партнерства можна надати у вигляді послідовності таких етапів: пропозиції щодо здійснення ДПП, аналіз ефективності здійснення ДПП, обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення державно-приватного партнерства і прийняття рішення про здійснення ДПП, проведення конкурсу з визначення приватного партнера, укладання угоди в рамках ДПП з переможцем конкурсу.

За результатами дослідження механізму реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні виходить, що процедури ідентифікації пріоритетних проектів для застосування механізму ДПП, оцінка економічної ефективності партнерської взаємодії держави і бізнесу, форми і методи управління ризиками проекту, процедура надання державної підтримки, організація системи управління реалізацією механізму ДПП потребують удосконалення для впровадження у практичну діяльність. Це й стосується окремих структурних елементів механізму реалізації у вигляді послідовності етапів партнерської взаємодії держави та приватного сектору, які впливають із процесу організації та реалізації проекту державно-приватного партнерства згідно із законодавством України:

– першого етапу «Пропозиції щодо здійснення ДПП» у питаннях формування і відбору проектів ДПП;

– другого етапу «Аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства» – оцінки потенціалу проекту у формі ДПП порівняно з іншими формами взаємодії держави і бізнесу;

– третього етапу «Обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення ДПП і прийняття рішення про здійснення ДПП» – методології надання державної підтримки, форм і методів управління проектом ДПП упродовж його функціонування, управління ризиками на різних етапах реалізації проекту;

– четвертого етапу «Проведення конкурсу з визначення приватного партнера» – порівняння економічної та соціальної вигоди конкурсних пропозицій, які подаються державним органам влади, тривалість практики проведення конкурсу і ведення переговорів із приватним партнером;

– п'ятого етапу «Укладання договору в рамках державно-приватного партнерства з переможцем конкурсу» – розподілу відповідальності та ризиків, системи гарантованого бюджетного співфінансування проекту ДПП, управління реалізацією державно-приватного партнерства, моніторингу та оцінки здійснення ДПП.

Основною вимогою до реалізації проекту на засадах державно-приватного партнерства в Україні є забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж при здійсненні такої діяльності традиційним способом без залучення приватного партнера. У зарубіжній практиці для цих цілей визначають і використовують компаратор державного сектору (Public sector comparator (PSC) – інструмент порівняння) для того, щоб оцінити ефективність витрачання коштів, порівняти вартість реалізації проекту за звичайною державною закупівлею та схемою ДПП і відібрати спосіб реалізації. З цього приводу реалізація механізму ДПП в Україні потребує розробки і впровадження аналітичної моделі на базі концепції компаратора державного сектору для забезпечення можливості об'єктивного кількісного порівняння проекту на засадах державно-приватного партнерства з аналогічним проектом, який виконується традиційним державним способом. На основі зарубіжного досвіду доцільно розробити стандартизовану модель оцінювання інвестиційних проектів для реалізації партнерської взаємодії держави та приватного сектору.

Загалом, Україна має позитивний досвід реалізації ДПП у сферах енергетики, водопостачання, із залучення приватного капіталу в інфраструктурні проекти. В Україні є політична воля для впровадження ДПП, створено Центр ДПП. Є досвід реалізації проектів і можливості для ДПП у транспортному секторі. Все це підвищує функціональну готовність країни до здійснення ДПП. Однак, як показує дослідження, активне просування проектів ДПП є досить низьким. Недостатні спеціальні навички із планування, затвердження і контролю ДПП, небажання винаймати досвідчених радників, недостатність необхідної незалежності державних органів, неякісні тендери, обмежений доступ малозабезпеченого населення країни до об'єктів обслуговування при належному ціноутворенні, у зв'язку з цим неможливість відшкодування витрат для розвитку інфраструктури, недостатність спеціалізованих боргових інструментів для ефективного використання приватними інвесторами при фінансуванні інфраструктури, низький рейтинг інвестиційного рівня країни, суттєві загальні ризики і ризики неплатежів при реалізації проектів ДПП, здійснення фінансових зобов'язань з боку державного партнера через обов'язкове включення в державний або місцевий бюджет щорічно, в той час як проекти ДПП укладаються на більш довгий строк і держава має поновлювати гарантії у кожному річному бюджеті – все це перешкоджає розвитку і реалізації проектів ДПП [1–3].

Для усунення вищезазначених проблем і практичного впровадження механізму державно-приватного партнерства в Україні як дієвого інструменту активізації та стимулювання економічного зростання необхідно у науково-методичному і практичному плані:

- розробити єдиний підхід до формування механізму реалізації партнерської взаємодії держави і приватного сектору на національному та регіональному рівнях, адекватного ринковим умовам;
- розробити стандартизовану модель оцінювання проектів для реалізації ДПП на стадії ініціювання (ідентифікації);
- удосконалити нормативно-правове забезпечення розробки та реалізації проектів;
- запровадити контроль і моніторинг здійснення проекту як заключного етапу механізму реалізації партнерської взаємодії держави та приватного сектору;
- удосконалити процедури надання державної підтримки для розробки та реалізації проектів ДПП;
- створити єдину інформаційну систему потенційних та діючих об'єктів ДПП на державному, регіональному та місцевому рівнях;
- удосконалити механізми фінансування проектів державно-приватного партнерства;

- удосконалити процедуру здійснення моніторингу проектів державно-приватного партнерства;
- здійснювати методичне та консультативне супроводження в рамках реалізації ДПП;
- розробити систему управління у сфері державно-приватного партнерства з чітким розподілом повноважень між органами державної влади у рамках підготовки і реалізації проектів ДПП та координацією їх діяльності;
- сформуванати міжрегіональні центри державно-приватного партнерства за участю державних органів влади та представників бізнесу.

Таким чином, з метою ефективного функціонування державно-приватного партнерства доцільно насамперед розробити і впровадити стратегію розвитку партнерської взаємодії держави та приватного сектору на національному рівні. Це потребує визначення державою цілей розвитку ДПП, пріоритетів, напрямів, масштабів діяльності та джерел фінансування реалізації стратегії. Обов'язковим елементом реалізації стратегії є встановлення вимог до учасників та розподіл обов'язків і повноважень між ними. У зв'язку з відсутністю єдиного підходу до формування механізму реалізації партнерської взаємодії держави та приватного сектору слід побудувати інституціональну систему її забезпечення, враховуючи існуючу систему цінностей у суспільстві та економічні передумови.

Література:

1. Переходный процесс: остановка в пути? Доклад о переходном процессе за 2013 год [Электронный ресурс] / Европейский банк реконструкции и развития. – Режим доступа: <http://tr.ebrd.com/tr13/ru/>
2. Запатрина И. Публично-частное партнерство: перспективы усовершенствования правового регулирования [Электронный ресурс] / И. Запатрина // Бизнес. – 2014. – 15 грудня. – Режим доступа: http://www.business.ua/successful_country/Uskorenie-publichnochastnogo-partnerstva-v-Ukraine-poka-ne-vyzyvaet-interesa-u-vlasti-Irina-Zapatrin-234415/
3. Запатрина И. Ускорение публично-частного партнерства в Украине пока не вызывает интереса у власти [Электронный ресурс] / И. Запатрина // Бизнес. – 2015. – 24 квітня. – Режим доступа: http://www.business.ua/successful_country/Uskorenie-publichnochastnogo-partnerstva-v-Ukraine-poka-ne-vyzyvaet-interesa-u-vlasti-Irina-Zapatrin-234415/

Zakharchenko N. V., Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer,
Odessa National I. I. Mechnikov University
Odessa, Ukraine

DEVELOPMENT AND REALIZATION OF SPECIAL DIRECTIONS OF THE GOVERNMENTAL INNOVATION POLICY

The development of competitive market principles is one of the main parts of formation of effective innovative economy of the country.

The aim of the governmental innovation policy is the development of commodity markets based on the activation of local production improving its competitiveness by implementation high-tech technologies, assortment expansion and increase of supply volume on the markets, which contribute the growth of the employment level and welfare of people [1].

To removal of the deformation of manifestation of competition principles in the markets of innovation products, special directions of relevant governmental innovation policy should be implemented. The classification of them is the following [3, p. 218-220].

1. Increasing production competition, i. e. stimulation of assortment expansion of goods which already exist on the markets and the emergence of substitute products. Ideally, product markets may merge into a single, if some products become perfect substitutes for other ones, and then we can talk about the expansion of the markets.

Expansion of borders will be possible if as a result of technical development, consumer will be able to switch to the consumption of various products without special expenses, i.e. such products become interchangeable. Then, for example, increasing the price of the main product, reducing the volume of supplies, the creation an artificial shortage or any other monopolistic activities of enterprises, consumers will be able to switch to the consumption of substitutes without much cost to themselves.

In this case, the size of the market increases and becomes equal to the total volumes of all sales of interchangeable products. Obviously, if a company had a dominant position on the market with one of the interchangeable product before any technical innovations, its share will decline due to the inclusion such indicator as substitutes sales in the volume of market (except that cases where the dominant company holds a significant share of sales in the markets of substitutes). In this case the economic concentration falls and competition grows as the number of market participants increases.

2. The expansion of the geographical boundaries of the markets by encouraging foreign trade. The more territory can be considered as a single market, the greater number of subjects will take part in economic activity, and the less market share will have the largest its members and, therefore, competition will be more developed. A core parameter in determining geographic borders is the amount of expenses for the movement of goods or the ratio of this value to the value of the goods. The less is this ratio, the smaller the geographical borders in the assessment of the competitive environment is wider the greater and buyers have greater opportunities to buy goods of manufacturers and retailers which are far from them. Thus, the expansion of the geographical boundaries of markets will occur by reducing the share of transport costs in the price of goods, it can be achieved by reducing their absolute values or deceleration in growth in compare with inflation. This goal can be achieved by imposing cross-subsidies on transportation of certain goods, but this measure definitely is a market. Therefore, the most actual directions of state innovation policy aimed at developing competition on the markets by expanding their geographical borders is seen the formation of appropriate transport infrastructure, and the development of a competitive environment on the markets for transport services [2].

3. The reduction of entry barriers to the markets of potential competitors. As the most relevant measures of this direction we can mention the reduction of administrative barriers and facilitating the access of market participants to financial resources.

Described ways of such market transformations aiming to expand their boundaries, require fairly significant costs. In contrast, reduction of entry barriers can lead to the appearance of new participants on the market and reducing, thus, the market control earlier than other actors. The opportunity of the appearance of potential competitors on the market makes changes behaviour of its leaders. The governmental support for small enterprises assists to the appearance of new participants in the markets.

4. The increase of number of market participants through the creation of governmental enterprises or their entry into target markets, the participation of the country and government in registered capitals of commercial organizations that are entering to the target markets as well as through forced separation of leading market participants and the market participants that overuse their dominance. All the current rules that prevent the strengthening of economic concentration can be included in this list.

According to the current legislation, The Anti-Monopoly Committee has the right to issue an order on forced division of commercial organization or engaged in entrepreneurial activity of non-profit organization occupying a dominant position, or on separation from its structure of one or more companies in the case of systematic exercise of monopolistic activities. The systematic implementation of monopolistic activity is the Commission for

three years over two identified in the prescribed manner to the facts of monopolistic activities.

Such an order is adopted only with the following conditions: if this leads to the competition development; with the possibility of organizational and territorial isolation of the structural divisions; with absence of the close technological linkages between its structural units; with the possibility of legal entities as a result of restructuring themselves to operate on the market of certain goods.

However, there is no separation of economic entities like these in the history of existence of The Anti-Monopoly Entities, and the main reason lies in the unsatisfactory state of affairs with the methodological support of such processes.

In accordance with the Antimonopoly law, the economic concentration is prohibited, if it could lead to restriction of competition in the commodity market, including as a result of occurrence or strengthening of dominant position of an economic entity. This economic concentration is understood as the set of actions of economic entities including:

- the creation, merger and joining of commercial organizations;
- the creation, merger and joining of uncommercial organizations (associations, unions, nonprofit partnerships);
- acquisition by a person of shares with voting rights in the registered capital of the entity;
- obtaining the property, use or possession of a single economic entity of fixed production assets or intangible assets of another business entity;
- acquisition of the rights allowing to determine terms of a business entity conducts its business activities or exercise the functions of its Executive entity.

The above directions of the state innovation policy are implemented by using the following tools:

- 1) providing tax benefits for market participants in one or another form (from the point of view of the state of competition in the provision of such benefits may be justified only by the necessity of development of a competitive environment);
- 2) facilitating administrative procedures, which are required for entrance (e.g., the acceleration of the issuance of various permits for the construction of certain production capacities);
- 3) facilitating access to financial resources (in particular, subsidization of interest rates on development loans);
- 4) improving transport infrastructure (especially the improvement and construction of roads).

The suggestions to the author in relation to the implementation of regional competition policy in the Odessa region in the conditions of innovative development model of Ukraine the following:

- creating an attractive investment climate for innovation clusters, which intend to develop priority sectors of the economy of the territory;
- development of mechanisms of public-private partnerships;
- the introduction of the mechanism of investment tenders;
- the use of possibilities of examination of innovative-investment projects;
- the use of territorial ordering for innovation with priority to domestic producers.

References:

1. Долішній М. І. Регіональна політика в Україні: нові акценти та завдання економічної науки: [Текст] / М. І. Долішній, В. С. Кравців // Науковий віник Чернівецького університету. – Випуск 254. Економіка. – 2005. – С. 3-6.
2. Захарченко В. І. Наукові основи управління ринковою системою регіону: монографія / В. І. Захарченко, Т. К. Мегіль, І. А. Топалова. – Одеса, Атлант, 2016. – 333 с.
3. Колодинський С. Б. Реструктуризація регіонального господарського комплексу на інноваційних засадах: монографія / С. Б. Колодинський. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 378 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Значне місце в регуляторній політиці України займає питання створення соціально-орієнтованої економіки. Процеси докорінного реформування, які проходять в Україні протягом останніх десяти років, призвели до істотних перетворень в організаційно-правовому та господарському механізмах функціонування підприємств і галузей народного господарства, формуванню ринкового середовища та окремих товарних ринків. Однак, одна із головних цілей реформування є досі невирішеною. Більшість галузей промисловості продовжують залишатися високо витратними та неефективними, що впливає на їх конкурентоспроможність.

Поряд із цим самоусунення держави від галузевого регулювання на початкових етапах розвитку ринкових відносин призвело до згорання вітчизняного виробництва при низькому рівні його ефективності, що призводить до втрати економічної безпеки держави. Проявляється це у формуванні дефіциту цілого ряду товарів і продуктів, які виробляються стратегічно важливими галузями народного господарства [1; 3].

Базою підвищення конкурентоспроможності та збільшення експортного потенціалу держави повинні стати технологічне оновлення виробництва товаровиробників, реалізація енергозберігаючої моделі розвитку економіки, нарощування випуску високотехнологічної, наукомісткої продукції.

Ринкова система у свій економічний механізм включає дві підсистеми: саморегульовану та регульовану. Перша припускає певну «свободу» у поведінці: вільний вибір форм власності і господарювання; розпорядження власністю, результатами діяльності (продукцією, доходами); вибір ринку продукції, ресурсів, робіт і послуг; участь або не участь у державних програмах тощо. Ця підсистема орієнтована на реалізацію особистих економічних інтересів товаровиробників, що виражаються у конкурентоспроможності їхніх товарів, прибутковості, достатньої для особистого споживання й розвитку факторів виробництва.

Друга підсистема є регулятором «вільної поведінки», визначає його рамки. Це диктується запитамі суспільства в цілому, різних шарів населення й національними інтересами, виражається в стабільності суспільного виробництва, а саме – наповнення ринку продукцією, послугами та забезпечення платоспроможного попиту. Серед регуляторів можна виділити цінові, податкові, антимонопольні, кредитні, фінансові, різні форми квотування, пільги, програми тощо.

Від співвідношення між двома підсистемами залежить соціально-економічний баланс у суспільстві, ефективність суспільного виробництва. Виходячи з цих позицій, ефективність є критерієм оцінки ринкової структури та різних напрямків економічної політики.

Однією з функцій держави є управління, у тому числі й економічними процесами. Існують різні, часом полярні погляди на роль держави в економіці. Це питання залишається відкритим і сьогодні, хоча об'єктивна необхідність державного регулювання економіки давно вже доведена і теоретично, і практично. Форми, види, методи, інструменти такого впливу, оптимальне співвідношення між регламентацією і ринковою стихією на тому чи іншому етапі господарського життя суспільства викликають гострі дискусії. До переосмислення функцій держави в економіці підштовхує, з поміж інших причин, потреба в тому, щоб відмовитися від традиційних заходів і знайти нові можливості для розвитку (зокрема, в ситуації кризи).

Держава повинна відігравати активну роль в економічному розвитку, підтримувати прогресивні тенденції в трансформації економіки, сприяти адаптації суб'єктів господарювання до зміни зовнішнього середовища.

Будь-яка держава виконує низку функцій, що з них першочерговою та визначальною є функція регулювання економіки, тобто ступінь втручання держави в процеси формування стратегії і тактики розвитку народного господарства в цілому, його окремих ланок, включаючи підприємства та інші суб'єкти господарювання. Таке регулювання здійснюється як економічними, так і адміністративними методами. Їх слід органічно поєднувати, виходячи з того, якою мірою адміністративне регулювання відповідає вимогам об'єктивного розвитку сучасного стану економіки.

Основними принципами державного регулювання економіки прийнято вважати: по-перше, мінімальне втручання державних органів у економічні процеси (виконання ними лише тих функцій, які не можуть виконувати самі суб'єкти ринкових відносин); по-друге, вплив відповідних владних структур на розвиток соціально-економічних процесів за допомогою встановлених державою економічних регуляторів і нормативів.

Під економічним механізмом прийнято розуміти систему принципів (в тому числі й нормативного характеру) організації взаємодії господарських суб'єктів між собою, їх взаємодії з державою, з суспільством тощо. У змішаній економіці цей механізм, представлений системою форм, методів та інструментів, які втілюють в собі поєднання ринкових регуляторів суспільного відтворення з державним регулюванням. Тому конкретні моделі економічного механізму визначаються не тільки суто ринковими принципами організації господарської діяльності, а й конкретними специфічними для різних держав пріоритетами їх економічної політики, що реалізуються у межах правових норм непрямого державного регулювання господарської діяльності. Основними напрямками державного регулювання, які формують конкретне, специфічне середовище реалізації ринкових відносин, є: цінова, податкова, кредитно-грошова, структурна та інвестиційна державна політика.

Різні аспекти державного регулювання економіки висвітлюються у працях вчених. У державному регулюванні економіки основою є певна послідовність дій, що декларується як генеральна лінія уряду. Сукупність заходів, що проводяться, утворює державну економічну політику, яка виявляється в різних формах в області виробництва, розподілу, обміну, споживання, накопичення, експорту, імпорту економічного продукту в країні. Кількість економічних суб'єктів, що зберігають економічну незалежність, створює певні складнощі у виконанні завдань державної політики. Це пояснює наявність і адміністративних, і економічних методів при здійсненні державної економічної політики, яка має безліч напрямів. Основними з них є політика в області формування економічної структури національного господарства, інвестицій, підтримка певного рівня цін, боротьби з інфляцією, зовнішньоекономічних зв'язків і в соціальній сфері.

Підприємство, як ризикова діяльність в ринкових умовах господарювання, потребує відповідного супроводження з боку держави, суспільства, громадських об'єднань, спілок і асоціацій підприємців.

Означимо, що глибокі демократичні перетворення національної економіки в Україні значно посилили вимоги до якості теоретичного обґрунтування та формування дієвих і сучасних механізмів державного управління та регулювання, зокрема для підприємства. Тому характер і особливості трансформації економіки країни в умовах глобалізації ринкового господарства, зумовлюють необхідність створення сприятливих умов для розвитку підприємства, удосконалення системи державного регулювання сферою бізнесу стимулювання розвитку конкурентного середовища.

Література:

1. Салига К. С. Ефективність реальних інвестицій: [монографія] / К. С. Салига // – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2007. – 284 с.
2. Салига К. С. Порівняльна характеристика методів економічного обґрунтування інвестиційних проєктів / К. С. Салига // Інвестиції: практика та досвід. – № 19, 2006. – С. 22-24.

3. Сафонов О. В. Енергетична безпека як теоретична та практична проблема сучасних економічних відносин / О. В. Сафонов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – № 31. – С. 330-336.
4. Сахарцева І. І. Дослідження проблеми визначення ефективності науково-технічного проекту в умовах сучасної української економіки / І. І. Сахарцева, Н. Е. Скоробогатова // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 1(9). – С. 123-127.

Kovalenko S. I., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Danube Institute of «Odessa Maritime Academy» National University
Izmail, Odessa region, Ukraine

THE EUROREGIONAL MECHANISMS OF ADAPTATION OF CROSS-BORDER INSTITUTIONS TO CHANGE GEOECONOMIC PARADIGM

The justification of theory and methodology of the regional science is closely connected with the development of postindustrial paradigm in the evolution of all sides of life in the European region including economical as well as social aspects. One of the current trends of the postmodern society development is the growing role of network communication. Network resources become a new source of competitive benefits of the periphery regions and as a matter of fact change not only the system of factors of accommodation, but also the structure of the economic area itself. In much measure, the implementation of cluster of the business organization in cross-border dimension contributes to the development of network structure of economic area, enhancing its unity and integrity [1]. International experience of the developed countries conclusively proves not only the effectiveness, but also inevitable consistent pattern of emergence of different kinds of cross-border network clusters.

According to the European practice, the border is the main deterrent of the boundary regions development. In this respect one of the main aims of boundary cooperation is the neutralization or cushioning of the negative effects of the borders. Information technologies resulted in the network society. Sophistication of the economic area accompanied with bifurcations inevitably leads to its self-organization. In the network society due to information technologies new connections are developed. They cause blurring of boundaries and conventions and as a result there appears a great amount of opportunities in the form of bifurcations such as electronic commerce, virtual communities, virtual enterprises, creation of cyber cities-states. Network economy is super-transparent and super-fast. But the most important thing is that it creates favorable conditions to import effective institutions forming new kinds of economic area organization. One of the most important priorities of the Ukrainian regional economic policy has become the realization of the possibilities of each boundary region to overcome the crisis and providing the development of the economics by improving the quality of economic area. Such approach fully concerns the boundary regions in which the process of globalization and European integration brings the external economic factors to the forefront. Under their influence there occurs a transformation of the boundary regional economy which is connected with its structural changes, with the search of new forms of economic area organization and with the competitiveness improvement of the region. The European region as quasi-corporation is a great subject of property (regional and municipal) and economic activity. In this case the European regions become participants of competitive struggle at the markets of goods, services, funds (protection of the trademark of local products, investment rating). The European region as economic entity cooperates with national and transnational corporations.

Institutions identify opportunities in the society, but organizations are created in order to use these opportunities. Institutional changes occur with the help of the created symbiosis between «the rules of the play» and institutions (organizations) which were developed under

the influence of the incentive structure created by the institutions and under the influence of feedback, when people realize their status and react to the changes in the amount of opportunities. Usage of the term «institutional changes» concerns the cases when the changes of organizations (structures) realizing (providing) «rules of the play» are meant. In recent times a number of researchers stated that the most useful is the strategy of «growing» the institutions [2]. This strategy provides for the possibility of using the institution «from the past» of the donor country at any stage of its development. It is assumed that spontaneous evolution of transplanted institution will – directly or indirectly – contribute to the creation of the form adequate to the conditions of the recipient country. The «growing» allows the simultaneous transplantation of some variants of the institution and their co-existence (competitiveness) with the same institutions of the recipient and, to our opinion, the possibility of correction of the transplantation process.

It is also useful to state that the institution of the cross-border cooperation may not be the institution of high priority, but it is one of the closest institutions to the individual citizen, to all the spheres of his vital activities in a boundary, periphery region. On the basis of this institution it is possible to test and adapt all the new mechanisms and instruments of socio-economic, political, ecological, cultural, educational and spiritual life of the population, transplanting all these from the most developed environment with the corresponding compliance with the technology and the chosen aim. Thus, one more role of the international cooperation of the regions is determined as ground for testing and adaptation of the European legislature, instruments for enhancing the role of the regions, adaptation of the financial aid mechanisms. This role covers all types of international cooperation of the regions and is widely used by the countries of Central and Eastern Europe in the process of transplantation of the institutions of cross-border cooperation. The countries of Central and Eastern Europe had another significant incentive, which was supported by practically all the significant political forces – their return to Europe, faster integration into the main European institutions. The enforcement to harmonize their legislature with the European one left them fewer opportunities for institutional improvisations and made them be more consistent and rigid while rebuilding disciplinary mechanisms designed to protect new «rules of the play» [3].

The unique capacity of cluster to accelerate the diffusion of innovations helps to determine them as innovative economic agglomeration or as the area of high innovative activity. Any cluster is a network structure with the ideology of competitive cooperation (or co-competition) under which the development incentives created by the participants of the network are connected with the intensification of cooperation in mutually profitable direction. The network model organization of the economic area of the country becomes more advanced in contemporary conditions. On this model there are organized regions which were actively involved in the global system of exchanging goods, finances, labour power, technologies and information. They represent the network of independent, but at the same time interchangeable enterprises. The enterprises specializing on the producing this or that good are concentrated on one territory which connects the branch with the given region, but does not lead to its centralization. Enterprises cooperate on the basis of agreements on cooperation or sub-contracting relationships. One part of the enterprises brings their production at the market, all the others perform operations on demand of the group of enterprises which initiated the given production. In general, all the enterprises located on a certain territory of the country create a network of cooperation and interaction or network cluster. The basic component of the cluster theory is a group of institutional theories determining the economy as the system of cooperating institutions. In this case the cluster itself can be defined as a modern institution combining in different proportions a system of formalized and non-formalized relations of either its participants between themselves or the cluster with its external environment. Besides, synergetic effect emerging as a result of cooperation of enterprises within a cluster is explained largely by the transaction cost savings in obtaining information, specification of property right, reduction of cost value, etc. Thus, R. Coase's theory of transaction expenses in addition to the non-classical theory is mostly applied to the explanation of synergetic effect and evaluation of the effectiveness of

cluster development. In the narrow sense in the report made by European Commission, the global network economy is defined as environment in which any company or individual located at any point of economic system can easily and with minimal cost contact with any other company or individual concerning cooperation, for trade, to exchange ideas and know-how or just for pleasure [4]. Thus, in modern postindustrial paradigm of regional development the priority of the main factors of location is being considerably transformed and it changes the functions of periphery territory: from the physical basis – the location of material (related to resources) factors of production it is being transformed into the *environment* for the development of human capital assets, innovations and the insuring of self- development of the European region. A new postmodernity reality is defined as the combination of postindustrial production and network structure of the economic environment that presupposes the transplantation of the institutions by means of self-organizing of hybrid network clusters on the both sides of the border becoming the factor of cohesion and free circulation of the capitals in the European regions. The competitiveness in the new mode of production is determined by the rate of innovation and the capacity to continuously upgrade. In the modern economic theory the dichotomy «integration – disintegration» is supplemented by one more category – «quasi integration», and the dichotomy «firm – market» is expanded by the category «hybrid». Using the criterion of the resources control, the quasi integration can be determined as the process of taking over the behavior of formally independent companies with no control over their property.

Thus, investigation and analysis of worldwide progressive experience in formation and development of cross-border clusters will make it possible to successfully realize the tasks of Strategy for Innovation Development of Ukraine under the conditions of grand challenges, secure funds in the modernization of industry, to develop the national innovation system. The creation of cross-border innovation clusters system which provides for intensive exchange of resources, technologies and know-how is achieved by strengthening of competitive positions of home companies at European market and by the growth of innovation potential of Ukrainian economy in the process of European Union extension.

References:

1. Declaration concerning regionalism in Europe / Assembly of European Regions. – Strasbourg: Secretariat General Immeuble Europe, 1996. – 10 p.
2. Cluster policy in Europe / A brief summary of cluster policies in 31 European countries. – Europe Innovation Cluster Mapping Project. – Oxford Research AS, January 2008. – 34 p.
3. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. – New York: Free Press, 1985. – 450 p.
4. Coase R. G. Nature of the Firm [Text] / R. G. Coase // Lessons business organization. – St. Petersburg, Lenizdat, 1994. – C. 29.

Kordzaia N. R., Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor,
Yegorov B. V., Doctor of Technical Science, Rector,
Odessa National Academy of Food Technologies
Odessa, Ukraine

STUDY OF POPULATION OF UKRAINE – THE FIRST STEP TOWARDS ENSURING FOOD SECURITY

The scope of food is one of the most important sectors of the economy of any country that leads the special role and importance of the final product to meet the needs of the population. Because food is essential and non-substitutable in human life [1].

The problem of adequate food supply had been existed since ancient times, but it has gained worldwide scale in the middle of the twentieth century, and for the modern society is extremely important and is one of the leading problems [1].

Today, the primary aim of the governments around the world should be the goal of providing completely all of population with sufficient number of safe and valuable food.

Access to the set of necessary foods, both physical and economical should have every citizen, independently of individual characteristics and general political situation in the country.

However, population of the country is not homogeneous.

Therefore, it is necessary to analyze population depending on such characteristics as gender, age, health status and category of works.

In Ukraine, such categories of population as age groups, category of population employment and disease types, disabled people and soldiers, need a special approach in the preparation of the diet.

As a result of detailed analysis of population of Ukraine we can conclude the following. In recent years total amount of current population in our country, unfortunately, has significantly decreased [2].

Population ratio of female to male from year to year is about 54% to 46% respectively. Ratio of three main age categories such as 0-14 years, 15-64 years and 65 years and more remains at level 14:70:16, respectively [2].

The health of the population of Ukraine has changed: in quantitative terms, it became less disease, but in terms of most diseases and their degree of severity we can conclude that the Ukrainian health became even worse [2; 3].

The number of cases of congenital and received diseases that were first registered is virtually unchanged. But some fluctuations in the values of these indicators still take place, with a slight increase in value of 62.1% in 1990 to 72.3% in 2010 and further reduction in the number of diseases to the level of 62.7% in 2015 [2-4].

As for the characteristics of each separate disease group relative to the total amount of current population of Ukraine, we can observe the following picture.

Number of neoplasm that was found in population of the country in the 1990-2013, gradually been increasing from 0.6% to 0.97%, then in the next two years slightly decreased to the level of 0.86% [2; 3].

The amount of congenital anomalies (birth defects), deformations and chromosomal abnormalities has slightly increased from 0.08% in 1990 to 0.11% in 2015. The number of injuries, poisonings and certain other consequences of external causes shows steady downward trend, changing from 5.53% in 1990 to 3.97% in 2015 [2; 3].

As for the diseases of Musculoskeletal system and connective tissue: the number of people suffering from them at first has gradually increased from 2.65% (a percentage of the total population) in 1990, reaching a peak of 3.40% in 2005 and then began to decrease slightly to the level of 2.91% in 2015 [2; 3].

The proportion of people suffering from diseases of urogenital system over the last 15 years has increased rapidly, from 2.36% in 1990 to 4.67% in 2010 as a percentage to the total population of Ukraine. In period of 1990-2010 the amount of patients increased rapidly, from 2.36% in 1990 to 4.67% in 2010 as a percentage of the total population of Ukraine. In subsequent years, the growth rate decreased up to the level of 4.16% in 2015 [2; 3].

A percentage of people with skin diseases and diseases of subcutaneous tissue in 1990 was on the level of 3.47% to the total population. For the next 15 years this figure has increased, reaching its maximum of 4.20% in 2010 and then declined again to 3.66% in 2015 [2; 3].

Changes in respiratory diseases, and the ratio of people who suffer from them to the total number of current population of our country in last 25 years (1990-2015) had the following trends: an increase from 32.83% in 1990 to its maximum in 2010 at the level of 31.88%, a further reduction to 26.17% in 2014 and a sharp increase over the 2015 to 27.74% [2; 3].

In cases of cardiovascular diseases has been a sharp increase in the number of patients to the total population from 2.22% in 1990 to 4.76% in 2000 and then increase to 5.22% in 2011, and a further reduction to the level 4.31% in 2015 [2; 3].

The number of cases of diseases of the nervous system in last decade of XX century and in the first decade of XXI century has increased with its maximum value in 2010 at the level of 1.64% (of the total population). Then the direction of growth had changed and value decreased to the level of 1.53% in 2015 [2; 3].

Today, in Ukraine number of persons with disabilities or disabled persons is 2,788,226, or 6.1% of the total population of our country [4].

In the general population the proportion of disabled persons with I group of disability is 10.7% (298.2 thousands people), the II group – 37.8% (1 054.4 thousands people) and III group – 45.5% (1 268.5 thousands people). The proportion of disabled children aged under 18 is 0.6% of the total population (167.1 thousands people) [4].

The final feature under which was analyzed current population of Ukraine are activities in which people employed. The analysis of government statistics showed the following changes in activities, which prefers the population of Ukraine [5].

Amount of employed people in agriculture, hunting, forestry, fishing and fish culture have significantly reduced from 21.65% in 2000 to 17.10% in 2014. The same situation was observed for employment in industry: indicators decreased from 22.79% in 2000 to 16.04% in 2014. The demand for workers in field of real estate, leasing, engineering and services businesses has fallen more than in a half (from 4.04% in 2000 to 1.58% in 2014) [5].

In recent years, the most positive trend of development characterized by activities such as trade, repair of motor vehicles, household goods and personal goods, hotels and restaurants by increasing the percentage of employed population from 15.47% in 2000 to 21.94% in 2014. Also there is a slight tendency of increasing of education workers, in particular during the last 14 years their percentage has increased almost on 10% [5].

Field of financial activities for our compatriots is becoming more attractive. Employment rate here has increased by nearly a half (from 0.82% in 2000 to 1.89% in 2014). The rest of spheres have stable employment situation [5].

The number of military personnel in the past two years has increased more than twice, which requires amending and correcting the standards and program of their food [6].

Analysis of Ukraine's population allows us to make the following conclusions. The changes in current structure of the population, including activities and health require take corrective action with nutritional standards. That is why in Ukraine it is needed to be developed the ensuring program for the public food for each of population group, depending on age, sex, type of employment and health.

References:

1. Elektronne naukove fakhove vydannya. Efektyvna ekonomika, Dnipropetrovs'kyi derzhavnyi ahrarno-ekonomichnyy universytet, № 7, 2013, M. H. Tishchenko, Problemy zabezpe-chennya prodovol'choyi bezpeky Ukrainy.
2. Naselennya Ukrainy za 2014 rik: demohrafichnyy shchorichnyk / Derzh. kom. statystyky Ukrainy, Upr. statystyky naselennya; vidp. za vyp.: H.M. Tymoshenko. – K., 2015. – 117 s.
3. Sotsial'ni indykatory rivnya zhyttya naselennya: statystychnyy zbirnyk / Derzh. kom. statystyky Ukrainy; vidp. za vyp.: O.O. Karmazina. – K., 2015. – 204 p.
4. Ukraina za 2014 rik: statystychnyy shchorichnyk / Derzh. kom. statystyky Ukrainy, Upr. statystyky naselennya; vidp. za vyp.: O. A. Vyshnevs'ka – K., 2015. – 553 p.
5. Zaynyate naselennya za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti [Elektronnyy resurs]. – Re-zhym dostupu: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/rp/zn_ed/zn_ed_u/zn_ed_2013_u.htm
6. Vydannya «Bila knyha-2015. Zbroyni Syly Ukrainy» pidhotovlene avtors'kym kolek-tyvom pratsivnykiv Ministerstva oborony ta Heneral'noho shtabu Zbroynykh Syl Ukrainy

ЗНАЧЕННЯ ТА СТРУКТУРА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Відомий той факт, що мале та середнє підприємництво є важливим чинником зростання зайнятості та розвитку інновацій в Європі. Питома вага кількості малих та середніх підприємств в середньому складає біля 99,8% від усіх підприємств Європейського Союзу (рис. 1), що залучають дві третини працездатного населення в процесі діяльності (рис. 2).

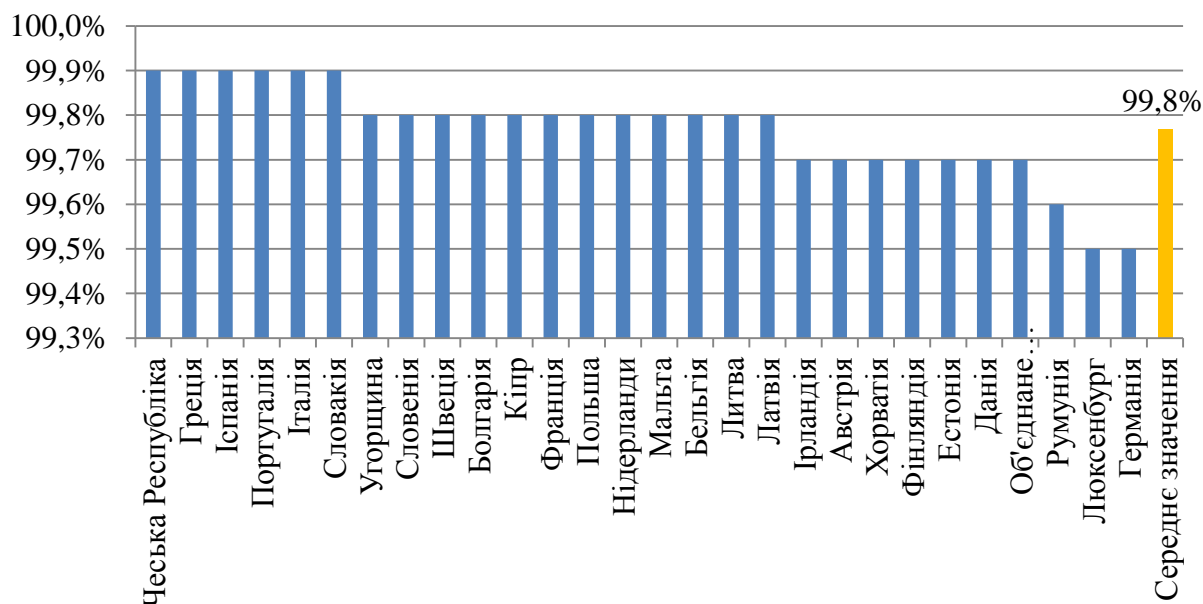


Рис. 1. Питома вага кількості малих та середніх підприємств у загальній кількості підприємств в країнах-членах Європейського Союзу за даними 2014 р.

Джерело: складено автором за даними джерела [1]

При цьому, в Україні питома вага за кількістю малих та середніх підприємств відповідно до видів економічної діяльності за період 2014 р. дорівнює 99,9%, з них 95,2% – малі підприємства. До того ж, мікропідприємства за кількістю становлять 81,8% від загального обсягу малих підприємств України [6]. В Україні за період 2014 р. показник працездатного населення за видами економічної діяльності сягнув рівня 69,6%, з них 26,8% – малі підприємства. Тоді, як частка кількості мікропідприємств становить 11,5% від загальної кількості малих підприємств [6].

При цьому в Україні питома вага малих та середніх підприємств за видами економічної діяльності становить 69,6% за даними 2014 р., з них 26,8% малі підприємства. Тоді, як частка кількості мікропідприємств становить – 11,5% від загальної кількості малих підприємств [6].

В Україні підприємство це – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським кодексом України та іншими законами [5].

До того ж, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання

(підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [4].

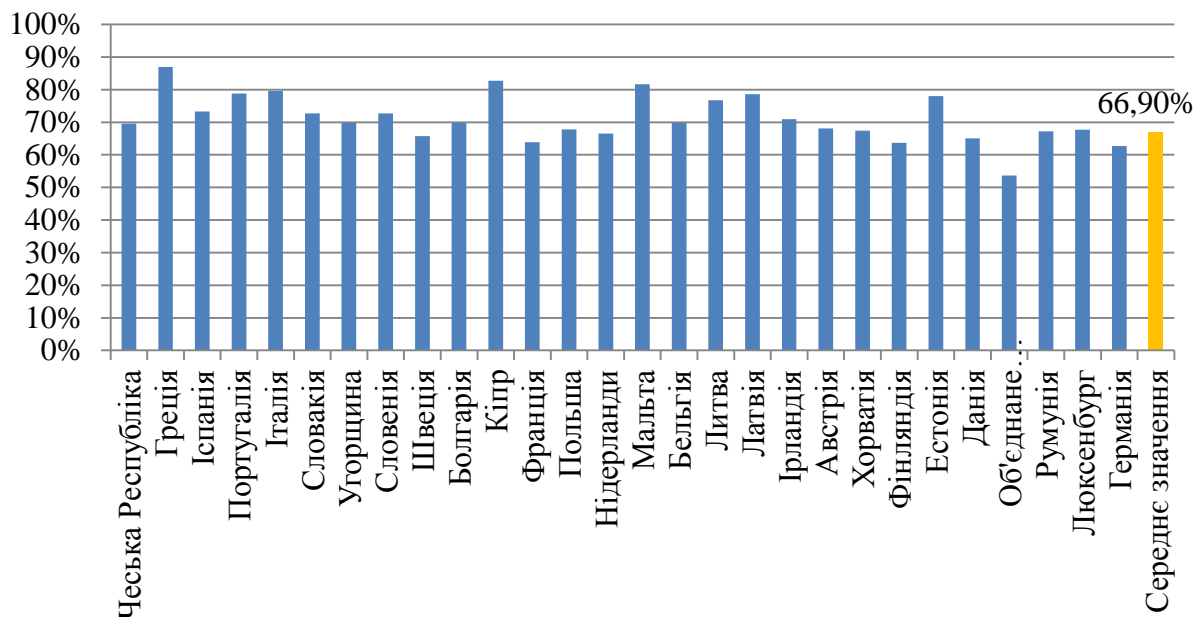


Рис. 2. Питома вага зайнятих осіб на малому та середньому підприємстві в країнах-членах ЄС, за даними 2014 року (% від загальної кількості зайнятих осіб на підприємствах)

Джерело: складено автором за даними джерела [1]

При цьому, в Україні для розподілу підприємств на мікро, малі та середні за методологією Державної фіскальної служби України використовуються наступні показники [7; 8] (табл. 1): чисельність персоналу; річний дохід від будь-якої діяльності або обсяг валового доходу від реалізації продукції (товарів, послуг).

В країнах ЄС визначення та критерії розподілу підприємств на мікро, малі та середні зазначено в Рекомендаціях Комісії Європейських Співтовариств № 2003/361/ЄС від 06.05.2003 р. [2], отже для розподілу сукупності підприємств враховують наступні фактори (табл. 1): чисельність персоналу; річний оборот або балансовий підсумок.

Відповідно до вказаної Рекомендації в ЄС надається визначення підприємства – юридичні особи, незалежно від їх організаційно-правової форми, які займаються ремісничою діяльністю та іншими видами діяльності на індивідуальній чи сімейній основі, партнерства та інші об'єднання, які регулярно займаються економічною діяльністю [2].

Таким чином, за даними табл. 1 спостерігаємо тотожність критеріїв розподілу підприємств на мікро, малі та середні в Україні та країнах-членах Європейського Союзу.

Отже, розвиток малого та середнього підприємництва є вагомою суттєвою частиною економічної системи, яка реалізує окрім бізнес-функції, ще і соціальну – організація самозайнятості, створення нових робочих місць, підвищення рівня сукупного доходу всіх верств населення та професійної освіти, тощо.

Проте, мале та середнє підприємництво є найбільш чутливими до змін кон'юнктури ринку, кризових явищ, затримки платежів, що обумовлює необхідність державного регулювання їх діяльності в частині забезпечення економічного захисту. Європейський вектор розвитку України, перед усім передбачає вивчення досвіду регулювання підприємництва в країнах-членах Європейського Союзу.

**Розподіл на середні, малі та мікро підприємства
в країнах-членах Європейського Союзу та Україні**

Підприємство	Чисельність персоналу для країн ЄС та України	Річний оборот для ЄС	Річний дохід від будь-якої діяльності для України	або	Річний баланс для ЄС	Обсяг валового доходу від реалізації продукції (товарів, послуг) для України
Середнє	<250	≤ € 50 млн.	≤ € 50 млн.		≤ € 43 млн.	≤ 100 млн. грн.
Мале	<50	≤ € 10 млн.	≤ € 10 млн.		≤ € 10 млн.	≤70 млн.грн.
Мікро	<10	≤ € 2 млн.	≤ € 2 млн.		≤ € 2 млн.	-

Джерело: Складено автором за даними джерел [3; 7; 8].

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування стратегічних пріоритетів розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, на основі позитивного досвіду країн-членів Європейського Союзу.

Література:

1. Annual report on European SMEs / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en 2
2. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003N0361> 5
3. European Commission/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en 10
4. Господарський кодекс України. Глава 4 стаття 42 «Господарська комерційна діяльність (підприємництво)» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2> 16
5. Господарський кодекс України. Глава 7 стаття 62 «Підприємство як організаційна форма господарювання» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/436-15/ed20120419/page3> 17
6. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 18
7. Державна фіскальна служба України. Критерії розподілу платників податків на великі, середні, малі при поданні податкової звітності / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentri/novini/print-55630.html> 19
8. Державна фіскальна служба України. При поданні звітності враховуються критерії розподілу платників податків на великі, середні, малі / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nove-pro-podatki--novini-/print-91693.html> 20

ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS CULTURE: HUMANIZATION OF BUSINESS RUNNING

Berezianko T. V., Doctor of Economic Sciences,
*Educational and Research Institute of Economics and Management
National University of Food Technologies
Kyiv, Ukraine*

IMPLEMENTATION OF RESPONSIBILITY IN CORPORATE COMPANIES

Compliance with corporate social responsibility is a mandatory strategy for a respectable company, improvement of its competitiveness and tool of investments attraction of institutional organizations for nearly 10 years in the EU.

For the purposes of the research there was chosen an approach, built on the method of individual interviews and questionnaires of postgraduate education trainees of the industry, experts of the association, scientists and leading experts of the industry. In total, the survey was attended by 32 businesses during the years 2009-2015. At the same time, by the profile of the research (fats and oil industry) the survey was attended by 28.7% of managers and professionals of the food industry, and 67% of specialists and experts of food industry surveyed using individual interviews. Note that majority: 64.3% – of respondents interviewed relates to oil-extraction companies. Recipe for the reliability of the process is the fact that 50% of participants are at senior positions, and 50% – at key positions in the companies.

The methodical approach to the definition of communication is based on building mutual contingency tables, which factors are determining response profiles, and indicators are the reasons that caused it. The focus and advanced analysis was conducted in oligopolistic core of 3 companies where personal communication took place in a group of management, several large, medium businesses and small companies. With determination of Pearson coefficient it was established a list of factors that we assigned to groups to form not only map of the stakeholders, but also a map of the impacts and consequences.

Past international and national researches emphasize that the influence of the institutional component at the level of corporate company's responsibility is ambiguous at implementation stage of CSR.

Table 1

Interferences to the implementation of corporate social responsibility in Ukraine, %

Interferences to the implementation of CSR in the companies	Heads and specialists of oil and fat industry	Experts and scientists
Disinterest of owners	27,9	30,1
Misunderstanding of management	16,8	24,7
Lack of information, experience and skills	11,4	4,2
Focus only on economic results	27,5	29,7
The lack of industry or government requirements	14,2	4,6
other	2,2	6,7
summarily	100	100

Public administration does not provide the solution of important objectives for development of the country, its economic security and competitiveness. It was accented on the declarative approach in the current administration and legislative manipulation by scientists in the first (2005-2010) and the second (2013-2016) reformation period.

Table 2

**Assessment of readiness of government on sustainable development
(implementation of CSR requirements), %**

Characteristics of areas of public administration	Professionals	Experts
Not focused on solving problems of sustainable development	22,6	21,7
Not formatted government and public institutions to manage sustainable development	6,0	14,5
Poorly developed legislation on sustainable development	6,8	13,0
Lack of funds	6,1	12,2
Irresponsibility, lack of professionalism of the administration	18,2	11,9
The low level of legal and economic cultures	8,2	14,8
Mismatch of interests between the layers of society	32,1	11,9
summarily	100	100

Out of these estimates there were found different expectations of counterparties: the company hopes for favorable conditions and voluntary (69-55,7%), experts rely on government regulation and education (100%).

It is interesting how the attitude is changed towards the implementation of corporate social responsibility, depending on the market power of the company: oligopoly and large enterprises expect preferential treatment and reduction of control (60,2-69%), medium enterprises hope to improve the business environment through the additional impact of the state: 52.7% – benefits, 44.3% – the influence of the state).

According to the latest research, which unfortunately are confirmed by the practice, lack of responsible behavior leads to negative consequences.

Table 3

Assessment of the impact of irresponsible behavior in public relations, %

The consequences of irresponsible behavior in society	share answers
General lack of confidence in the system of social relations	55,7
Ignoring legal compliance and social standards	56,3
Prestigeless of honest labor, aspiration for success at any price	51,3
Disorientation of values of the individual	50,6
The spread of anti-social behavior	44,9
The accumulation of feelings of social injustice	41,8
Ignoring of the moral values	32,3

Compiled by the author and is intended for processing the results of questionnaires and interviews and sources [1]

We have made calculations on the distribution of the effects of oligopolistic core companies in the oil and fat sector of the food industry.

Table 4

Evaluation of the effect of a responsible core of oligopolistic, %

oligopolistic core	Social effect	Corporate effect	Public effect	summarily
Enterprise K	4,5	66,7	28,8	48,0
Enterprise D	2,9	90,9	6,1	25,5
Enterprise V	3,5	72,5	23,9	26,5
summarily	3,8	74,4	21,8	100

Distribution of the effects of activities has significant differences, its majority is concentrated in the corporate sector and the social effect is quite small.

Regarding the level of economic practices integrity is found that business groups with the aim to facilitate operating business on the one hand support the current practice of individual concessions, preferences, special relationship, and on the other hand – wait the business environment ordering by public institutions, without relying on national legislative opportunities, but for the most part, the enforcement to application of international standards and norms. This trend is clearly reflected in the current crisis situation of the country: that is, big business instead of initiating (lobbying) legislative regulation of the entire business environment remains to acting individually for solutions that supports corruption.

Note the growth in demand of special relations with the authorities during the second reformation, indicating a revival of the period of customized solutions. The differences between the practice and the norm were recognized by legislators at all stages of marketness, but clan interests still prevent to switch to real reformation.

References:

1. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.

Колесник М. В., к.е.н, доцент,
Командровська В. Є., к.е.н., доцент,
*Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК СУЧАСНИЙ ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АВІАПІДПРИЄМСТВ

Дослідження сучасних світових тенденцій в розвитку методів формування бізнес-моделей провідних авіапідприємств дозволяє відзначити, на нашу думку, наступні показові відмінності:

1) безпека пасажирів визначає важливість гуманізації ведення авіаційного бізнесу, що має бути досягнуто забезпеченням гармонізації галузевих стандартів та світових вимог до корпоративної соціальної відповідальності (КСВ);

2) створюючи конкурентоздатні бізнес-моделі на шляху інтернаціоналізації, авіапідприємства поступово змушені свою діяльність наближати до успішних світових зразків бізнес-моделей, де КСВ дозволяє забезпечувати стійкий розвиток бізнесу та стала одним з основних показників ефективності діяльності компанії, що враховують, наприклад, фондові індекси Dow Jones, FTSE4Good, Corporate Responsibility Index (CRI);

3) бізнес-моделі на засадах КСВ демонструють високий рівень компетентності в підходах до вирішення глобальних і галузевих проблем в різних сферах;

4) узагальнені данні індексу CRI на Лондонській фондовій біржі свідчать, що бізнес-моделі на засадах КСВ забезпечують більш позитивну оцінку на фондових ринках, вони перевищують вартість аналогічних (за різними літературними джерелами, сьогодні такий показник може становити від 3,3 до 10% збільшення їх вартості).

Проте, дослідження досвіду бізнесової діяльності показових авіапідприємств на ринку країн СНД (ДП «Антонов», МА «Бориспіль», АТ «Газпромнефть-Аеро», а також таких авіакомпанії як «Аерофлот», «Волга -Дніпро», «АероСвіт» тощо) засвідчує, що в силу своєї початкової стадії розвитку КСВ на цьому економічному просторі присутнє нерозуміння цілісності концепції сталого розвитку та, відповідно,

апробованих бізнес-практик. Домінуючими напрямками діяльності в сфері КСВ для цих підприємств, як правило, декларується:

- 1) підтримка культури та мистецтва;
- 2) допомога дітям та слабо захищеним громадянам;
- 3) підтримка ветеранів та інвалідів;
- 4) участь у програмах освіти та науки;
- 5) соціальна підтримка персоналу;
- 6) комплектація персоналу висококваліфікованими фахівцями з потенціалом професійного зростання;
- 7) підвищення рівня життя і розвиток потенціалу працівників;
- 8) впровадження екологічного менеджменту (як внутрішні операції, так і формування екологічних вимог до постачальників та підрядників);
- 9) оптимізація авіаційного парку за критерієм пониження шуму;
- 10) промислова безпека та охорона праці;
- 11) підтримка державних проектів розвитку авіації.

Це засвідчує, що такий стан розвитку КСВ в основному продовжує бути орієнтованим на їх найближчих стейкхолдерів, а саме: власників бізнесу, державу, персонал. Це не є ознакою системної ролі КСВ в формуванні авіаційних бізнес-моделей. Філантропічна (дискреційна) відповідальність є окремими соціальними проектами і, по своїй суті, не усуває проблем взаємодії бізнесу з оточуючим середовищем. Вона є важливий вид діяльності, але дозволяє тільки опосередковано розвиватись бізнес шляхом вирішення проблем окремих стейкхолдерів в суспільстві. Тому, для вірного розуміння концепції КСВ, нами угруповано в таблицю складові КСВ за відомою методикою А. Керролла в інтерпретації А. Колота, що наведено нижче.

Таблиця

Вагомість та зміст КСВ в діяльності авіапідприємств

Суспільне очікування складової КСВ	Назва складової відповідальності в КСВ	Зміст складової КСВ	Вагомість цінностей в ієрархії А. Керролла
Обов'язкова	Економічна	Визначається базовою функцією компанії на ринку товарів і послуг, на якому вона постає в ролі виробника. Ця функція спрямована на задоволення потреб споживачів та одержання економічних вигід (доходів).	1
Обов'язкова	Правова	Пов'язана з додержанням вимог і норм, що містяться в чинних нормативно-правових актах. Ідеться про законо-послушність і суспільні очікування від компанії такої діяльності, яка не суперечить правовим нормам.	2
Очікувана	Етична	Потребує від ділової практики таких соціальних дій, які узгоджуються з очікуваннями суспільства. Останні не прописані у відповідних правових актах і апелюють до норм моралі.	3
Бажана	Філантропічна (дискреційна)	Спонукає організацію до соціально корисних дій, формування нової якості життєдіяльності членів суспільства через добровільну участь в реалізації соціальних програм.	4

Відомо, що успішне ведення бізнесу в міжнародній спільноті передбачає дотримання не тільки місцевих норм і законів. Тому авіапідприємствам необхідно постійно проводити моніторинг тенденцій розвитку міжнародної економіки та відповідати сформованим міжнародним вимогам, в тому числі і принципам Глобального договору ООН з КСВ та вже фактично імперативних вимог ЄС.

Тут присутня проблема ментальності вітчизняного менеджменту, яка полягає в сприйнятті реалізації окремих соціальних благодійних проектів як «покупки соціальної ліцензії», тобто, іншими словами, як поверхневого «модного оздоблення» конструкції бізнес-моделі, але яка не зачіпає самого «фасаду» комерційної діяльності. Насправді коло стейкхолдерів у великих корпораціях завжди буде значним, а їх ідентифікація фактично визначається знанням предметної сфери бізнесу та станом науково-практичного забезпечення управління стейкхолдерами.

Звернемо увагу на рівень представлення КСВ такими лідерами авіаційної галузі як Boeing [1; 2] або Airbus [3], в тому числі Airbus Helicopters [4]. На противагу наведеному зазначимо, що, наприклад, ДП «Антонов» [5] та МА «Бориспіль» [6] досі не демонструють сприйняття «нефінансової корпоративної звітності» як важливого і необхідного елементу в діяльності підприємства.

Як бачимо, КСВ для представників українських авіапідприємств асоціюється з окремими проектами в сферах культури, благодійності та виконанням окремих соціальних зобов'язань перед працівниками. Проте, на сьогодні в сучасних умовах соціалізації та глобалізації економічних процесів, для досягнення стратегічних цілей цього явно не достатньо.

Тому особливістю нашої пропозиції є акцентування складових КСВ за ступенем вимоги щодо їх присутності в реальній бізнес-моделі авіапідприємства.

Такий підхід має забезпечити вже на ментальному рівні керівного складу авіапідприємств системне формування бізнес-моделей на засадах КСВ на противагу еkleктичної імітації КСВ окремими соціально-культурними проектами.

Література:

1. Annual engagement summary // Сайт корпорації «Boeing»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.boeing.com/principles/#/annual-engagement-summary>
2. CitizenshipReport // Сайт корпорації «Boeing»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.boeing.com/resources/boeingdotcom/principles/community-engagement/pdf/reports/Boeing_2015_CitizenshipReport.pdf
3. Corporate Social Responsibility // Сайт публичної компанії «Airbus Group»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.airbus.com/company/corporate-social-responsibility/>
4. Corporate Social Responsibility of Airbus Helicopters // Сайт приватного підприємства «Airbus Helicopters»: [Електронний ресурс]. Режим доступу.: http://www.airbushelicopters.com/website/en/ref/Corporate-Social-esponsibility_357.html
5. Стратегія та звітність // Сайт МА «Бориспіль»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://kbp.kiev.ua/airport/responsibility/strategy/>
6. Про компанію // Сайт ДП «Антонов»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.antonov.com/about>

РЕГІОНАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ)

На сьогодні Україна знаходиться у процесі реформування вітчизняної економіки до стандартів, норм та правил Європейського Союзу. Інтеграція України до ЄС відкриває нові можливості перед українським бізнесом. Водночас, інтеграція несе певні загрози та вимагає бути відповідальним, конкурентоспроможним, витривалим до кризових, стресових економічних ситуацій.

Кожен регіон України, у тому числі Запорізька область, зацікавлені у сталому та ефективному розвитку малого і середнього бізнесу, завдяки чому стає можливим досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку як регіонів, так і країни в цілому: створення нових робочих місць, зменшення соціальної напруги, покращення добробуту населення, збільшення надходжень до державних та місцевих бюджетів, поживлення економічної активності в регіонах тощо.

Основними законодавчими актами, що на сучасному етапі стимулюють розвиток підприємництва в Україні є закони України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» та інші. У Запорізькій області додатково розроблено комплексну програму розвитку малого і середнього підприємництва в Запорізькій області на 2015-2016 роки, в якій визначено пріоритетні напрями та основні завдання розвитку малого і середнього підприємництва області на 2015-2016 роки, шляхи та механізми їх реалізації.

Малий та середній бізнес як Запорізької області, так і України в цілому є найбільш вразливим до фінансово-економічної кризи та змін законодавства, в результаті чого кількісні показники його розвитку демонструють як зростання, так і падіння.

На сьогодні з боку держави та регіональної влади забезпечено низку позитивних кроків зі спрощення ведення підприємницької діяльності, зокрема, зменшено адміністративний тиск на підприємців з боку контролюючих органів, реформується та вдосконалюється система надання адміністративних послуг фізичним та юридичним особам, оптимізуються дозвільні процедури у сфері господарської діяльності та процес започаткування підприємницької діяльності.

Між тим переважна більшість реформ і спрощень дозвільної діяльності стосувалася окремих видів діяльності, та не поширювалися на широке коло підприємств, як наслідок спостерігалися тільки сегментарні зміни [1, с. 33]. Відбулося ухвалення значного числа нормативно-правових актів, які істотно змінили правове підґрунтя підприємницького та інвестиційного клімату в країні. Проте до суттєвої активізації підприємництва та заохочення інвестування, покращення кількісних та якісних показників це не призвело.

Однак зазначені дії та реформи дозволили Україні увійти до першої сотні рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business – 2016, піднявшись на 13 позицій у порівнянні з 2015 роком і зайнявши 83 місце з 189 можливих [2, с. 242].

У доповіді Doing Business 2016 відзначається, що ключовою реформою, яка сприяла підвищенню рейтингу України, є спрощення реєстрації бізнесу. Так, у сфері реєстрації підприємств Україна посіла 30-те місце та покращила свої позиції на 46 пунктів порівняно з минулим роком. В Україні скорочено час на реєстрацію підприємства платником податків та скасовано збір за державну реєстрацію бізнесу [2, с. 181]. Значно покращилися показники зовнішньої торгівлі – 109 місце у

порівнянні з 154 місцем у 2015 році. Однак ряд важливих показників залишаються ще на низькому рівні, відображаючи незначні зміни в ту, чи іншу сторону.

У Запорізькій області питома вага МСП від загальної кількості підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності станом на 2015 р. складає 99,8%. На підприємствах малого і середнього бізнесу працює майже 70,9% від загальної кількості працюючих на підприємствах області.

Індикатором розвитку підприємницької сфери є показник кількості суб'єктів підприємництва на 10 тис. осіб. У 2015 році у Запорізькій області на 10 тис. осіб наявного населення припадало 78 малих підприємств (у 2013 р. – 79 малих підприємств, у 2012 р. – 76 малих підприємств) [3, с. 34]. Однак, спостерігається значна диференціація за цим показником за територіальною ознакою – від 111 одиниць в м. Запоріжжя до 28 одиниць у Кам'янсько-Дніпровському районі. Вирівнюванню цього показника сприятиме підвищення ділової активності населення, інвестиційної привабливості, розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, державного-приватного партнерства, робота влади щодо легалізації бізнесу, особливо на приморських територіях [4, с. 9].

У порівнянні з 2014 роком кількість малих підприємств скоротилася 40 одиниць і склала 13819 одиниць, середніх підприємств – на 16 одиниць (587 підприємств). Найбільша кількість підприємств здійснюють діяльність у сфері оптової та роздрібною торгівлі, ремонті автотранспортних засобів, сільському, лісовому та рибному господарстві, промисловості [5].

Слід зауважити, що потенціал позитивного впливу малого та середнього підприємництва на соціально-економічні процеси регіонального розвитку не може використовуватися в повному обсязі до того часу, поки не будуть усунені негативні фактори, а також обґрунтовані шляхи та механізми поступального розвитку діяльності малих та середніх підприємств як важливого сектора національної економіки. Серед основних негативних факторів слід зазначити неопрацьованість законодавства з питань розвитку малого підприємництва, в тому числі на регіональному рівні; високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку; недостатня державна фінансова-кредитна і майнова підтримка малих підприємств; відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу; недосконалість контролю за використанням коштів, виділених малим підприємствам, внаслідок чого частина ресурсів витрачається за нецільовим призначенням; складна процедура отримання дозволів та погоджень; недостатня інформаційна та правова обізнаність суб'єктів підприємництва тощо [6].

Сильними сторонами Запорізької області є: сприятливі природно- кліматичні умови, які є підґрунтям розвитку сільського господарства, наявність значної сировинної бази та забезпеченість водними ресурсами, що вплинули на формування диверсифікованої економіки області та потужного індустріального комплексу. Зокрема Запорізька область має значні енергогенеруючі потужності та високий потенціал розвитку відновлюваної та альтернативної енергетики, велику кількість ділянок під створення індустріальних парків, досить налагоджений діалог влади та бізнесу щодо прийняття стратегічних та оперативних управлінських рішень. Отже, при певних обставинах ці сильні сторони можуть значно підсилити покращення бізнес-клімату в регіоні, відновлення стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, подальше реформування системи надання адміністративних послуг.

Література:

1. Розвиток малого і середнього підприємництва в Україні: проблеми, потреби, перспективи [Текст]. – К.: Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 44 с.
2. Doing Business – 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency [Електронний ресурс]. – Washington: International Bank of Reconstruction and Development, 2016. –

- 338 ps. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
3. Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Запорізької ОДА. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000055/55043/strategia2020.pdf>
 4. Комплексна програма розвитку малого і середнього підприємництва в Запорізькій області на 2015-2016 роки [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Запорізької ОДА. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/article/2174/kompleksna-programi-rozvitku-malogo-ta-serednogo-pidprijemnitstva-v-zaporizkiy-oblasti-na-2015-2016-roki.html>
 5. Діяльність підприємств Запорізької області у 2015 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт ГУС у Запорізькій області. – Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=38&Itemid=372
 6. Поліщук О. В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Поліщук, В.В. Цимбал / Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – № 32. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/392/380>

BUSINESS ECONOMICS AND CORPORATE MANAGEMENT: SOCIO-ECONOMIC ASPECTS

Бабій О. М., к.е.н., доцент,
Малишко В. С., к.е.н., доцент,
*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ПІДВИЩЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ПУБЛІЧНОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ (ІРО)

В Україні вже не перший рік кажуть про ІРО-бум – масове виведення акцій вітчизняних компаній на міжнародні фондові ринки. Однак цей «бум» ніяк не зафіксований, а в період поточної економічної кризи – немає навіть надії на позитивну тенденцію. Незважаючи на це, ІРО – це, безумовно, одна з найбільш гарячих тем в українському бізнесі, а також в бізнесі країн ближнього зарубіжжя, навіть незважаючи на кризу.

ІРО (Initial Public Offering) – публічна пропозиція інвесторам стати акціонерами компанії, зроблена нею вперше на міжнародній біржі. Компанія прагне продати пакет своїх акцій інвесторам на біржі, як з метою отримання фінансового впливу для розвитку, так і для того, щоб за котируваннями акцій на біржі визначити свою капіталізацію чи реальну ринкову вартість [1, с. 313].

Численні переваги цього бізнес-ходу роблять його нині модним стандартним стратегічним рішенням успішних компаній. Основними перевагами цього процесу є:

- Підвищення статусу компанії. Автоматичне підвищення статусу компанії, рейтингу довіри (в тому числі кредитного) за рахунок проведення міжнародного аудиту і повної публічності інформації про діяльність компанії.
- Підвищення потенційного обсягу інвестування. Доступ до більш ємного (в сотні разів) фондового ринку, ніж внутрішній український.
- Безвідсоткове фінансування. Можливість уникнути зовнішнього боргового тягаря при залученні додаткового фінансування, так як акціонерне фінансування не створює зовнішньої заборгованості і позбавляє від необхідності виплачувати відсотки.
- Більш висока ринкова оцінка. Отримання реальної ринкової оцінки компанії, часто більш високою в порівнянні з українською.
- Створення ліквідного бізнесу. Поява ознак динамічних змін структури володіння бізнесом. Поява в структурі власників тих учасників, які безпосередньо зацікавлені у володінні частиною саме цієї компанії. Цей факт робить можливим для поточних власників бізнесу динамічно змінювати свою частку в ньому і навіть повністю вийти з бізнесу, отримавши гідну компенсацію.
- Залучення інвестицій (у формі акціонерного фінансування) при збереженні контролю над бізнесом. Можливість зберегти контрольний пакет акцій і при цьому отримати значне фінансування. Роздрібна продаж акцій компанії «у різні руки» дозволяє колишнім повноправним власникам компанії утримувати руку на пульсі бізнесу.
- Залучення більш дешевих кредитних коштів. Можливість залучення позикових коштів за кордоном (набагато більш дешевих, ніж в Україні).
- Диверсифікація ризиків. Зниження ризиків власників компанії за рахунок їх переведення в міжнародну сферу. Залучення західного капіталу багато в чому знижує ризики компанії [1, с. 316].

Проте не слід забувати про ризики, яким піддаються власники компаній що виходять на міжнародні фондові ринки:

- Необхідність дотримуватися правил публічності (відкритість і практично необмежений доступ до документації компанії).
- Розмивання контролю;
- Обов'язкова прозора структура вартості компанії;
- Процес є дорогим, довгостроковим і складним;
- Залежність кінцевих результатів від кон'юнктури та думки аналітиків/експертів;
- Істотні витрати після проведення IPO для підтримки іміджу і публічного статусу компанії.

Слід відзначити, що будь-яка компанія однозначно повинна строго виконувати вимоги виходу на IPO. Вони надзвичайно жорсткі і відразу відсівають компанії-мрійниці, залишаючи тільки гідних. Основними вимогами є:

- Успішна фінансово-економічна діяльність, протягом не менше 3 років, тобто: стійке зростання фінансових показників (обороту, активів), зростання частки ринку; ліквідний баланс, не обтяжений надмірної кредиторською заборгованістю. Розмір активів та річного обороту не менш ніж \$10-15 млн. (оптимальним вважається понад \$25 млн.), а, на думку деяких експертів, виводити акції на міжнародний ринок не має сенсу, якщо 15-30% статутного капіталу, пропонувані при IPO, коштують менше \$50-200 млн. (у залежності від сфери діяльності компанії та майданчика розміщення).
- Проходження аудиту за міжнародними стандартами та наявність звітності, підготовленої за міжнародними формами.
- Приваблива сфера бізнесу. Здійснення діяльності у привабливих для інвесторів секторах економіки (для високотехнологічних компаній обов'язково також мати зареєстровані ноу-хау, для виробничих і торговельних – рейтингові бренди, торгові марки і т.д.).
- Наявність довгострокової конкретної та зрозумілої стратегії розвитку бізнесу, а також кваліфікованого менеджменту, який довів свою компетентність протягом кількох останніх років діяльності компанії.
- Повна прозорість. Розкриття приватної інформації про акціонерів (наприклад, про особисті дивіденди на одну акцію) і прозора структура власності, а також управління компанією [2, с. 181, 3].

З одного боку, вимоги можуть здатися досить жорсткими, з іншого, якщо придивитися до них уважно, виявиться, що, крім одного пункту (розмір компанії), всі інші – це просто характеристики успішної цивілізованої компанії, що має сильну стратегію розвитку і що претендує на міжнародний рівень якості ведення бізнесу.

Слід відзначити, що в даний час найпоширеніші міркування багатьох компаній про вихід на міжнародні фондові ринки є – від зворотного, керуючись логікою навпаки: бажання власників піти з бізнесу з певною сумою. За допомогою первинного чинника – розміру компанії (який, як статистична величина, сам по собі не говорить про її ефективність та конкурентоспроможність), вони мимоволі підганяють всі інші фактори під зазначені вимоги, що і приводить їх до програшу і втрат, але вже в кінці шляху, перед IPO. Адже фінансово-економічне зростання підробити досить складно і дорого, тому компанії з таким неблагородні наміром автоматично відкидаються, а витрати, досить солідні й безрезультатні, вже понесені. Щоб перевести компанію та облік її діяльності в міжнародні стандарти, потрібні час і гроші. Привабливість сфери бізнесу повинна бути довгостроковою, а не ситуаційною.

Стратегія розвитку, кваліфікований менеджмент і повна прозорість – найбільш актуальні питання для вітчизняного бізнесу. Багато українських бізнесменів не можуть звикнути до думки, що акціонери компанії та сама компанія – поняття різні, кожне з яких має ряд особливостей і унікальних характеристик. Це нерозуміння говорить про те, що багато українських компаній зовсім не готові до знаходження і виправдання статусу публічності, необхідного для виходу на міжнародний ринок капіталу. Тому кошти на рахунках підприємства власник вважає своїми. Як правило,

показовим у цьому контексті є співвідношення власних і позикових коштів у бізнесі (без урахування вторинного обігу розподіленого прибутку).

Основною проблемою перед IPO також є нерозуміння того, що акціонерний капітал має ряд особливостей, тим більше, якщо він обертається на міжнародних біржах. Багатьом власникам непросто звикнути до того, що не можна буде творити зі своїм бізнесом все, що заманеться. Тому що власність акціонера – це акції, а не компанія, яка тепер стає самостійним живим організмом, навіть якщо основний власник зберігає контрольний пакет [4, с. 195].

Підприємства, які мають намір залучити додаткові фінансові інвестиції шляхом виходу на міжнародні фондові ринки, повинні зважити всі переваги та недоліки і ризики цього процесу. І саме головне – реально оцінити свої можливості. Вихід на IPO це дорогий процес. В багатьох випадках краще б було б зупинитися на більш дешевих традиційних методах залучення інвестиції, наприклад, таких як банківський кредит.

Література:

1. Бабій О.М., Клішейко А.В. Аналіз потенційних можливостей виходу вітчизняних підприємств на фондові ринки. Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень: Монографія // За аг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2010. – С. 313-330.
2. Бабій О.М. Навчальний посібник «Управління вартістю підприємства» / Бабій О.М., Малишко В.С., Пудичева Г.О. – Одеса: ОНЕУ, ротапінт, 2016 р. – 207 с.
3. Бочаров В.В. Управление стоимостью бизнеса: учебное пособие / Бочаров В.В., Самонова И.Н., Макарова В.А. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.
4. Бабій О.М. Публічне розміщення акцій як інструмент підвищення капіталізації бізнесу. Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: Матеріали п'ятої міжнар. наук.-практ. конф., 15-16 вересня 2016 р. – Одеса, Атлант, 20156. – 426 с.

Беликова Е. Ю., д.э.н., доцент,
Киевский университет рыночных отношений
г. Киев, Украина

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В РАМКАХ КОГНИТИВНОГО АНАЛИЗА

Современное акционерное общество, особенно в аспекте деятельности промышленного предприятия – сложная организационная система, в которой проблема неопределенности является «внутренне присущей». Значимость же психологической составляющей жизнедеятельности акционерной среды позволяет сделать вывод о возможности использования когнитивного моделирования с целью формирования концептуальных основ развития акционерных обществ через разработку базовых концептов. В экономико-компьютерной области базовые концепты постоянно претерпевают интеграционные изменения. Но в то же время, согласно философии Пьера Бурдьё [1], «габитус» (habitus) обуславливает активное присутствие прошлого опыта и гарантирует «правильность» практик.

Попытки изменения устоявшихся «норм» познания экономической науки были предприняты еще Торстейном Вебленом в 1898 г., когда он предложил междисциплинарный подход. Современный институционализм, несмотря на новые течения, сохраняет основополагающее понятие – понятие «института». Касательно понятия «агент», то, несмотря на некоторую разницу в интерпретациях у М. Дженсена и У. Меклинга, «агент» – это менеджер, нанятый собственником (принципалом) [2], у П. Бурдьё «агент» – это противоположность субъекту и индивиду; агент осуществляет систему практик, движимый целью, но не

направляемый сознательно этой целью [1], связь, устанавливающаяся в реальности между определенным набором экономических и социальных условий (объемы пакетов акций, их структура – если касаться направленности исследования) и характеристиками занимаемой агентом позиции (соответствует стилю жизни), кристаллизуется в особый тип «габитуса» и позволяет осмыслить как сами практики, так и суждения о них. При этом объекты социального мира могут быть восприняты и выражены разным образом. В связи с этим до сих пор актуален вывод П. Бурдьё о том, что объективный элемент неопределенности, усиливающийся эффектом категоризации, создает ту множественность воззрений на мир, которая связана с множественностью точек зрения и ту основу для символической борьбы за власть, что приводит к формированию и навязыванию легитимного видения мира. Таким образом, очевидна и предопределенность «парадокса Гэлбрейта», раскрываемого Д. Сисселом через игнорирование рыночных сил, действующих в экономике и в острой рыночной борьбе (конкуренция) между корпорациями даже внутри самой «планирующей системы» [3].

Символическая борьба, как и любая борьба, имеет свое оружие – символический капитал, который «имеет ценность лишь находясь в отношении с некоторым полем...», в пределах этого поля, и лишь при определенных условиях он обратим в другой тип капитала» [1]. Так, например, фиктивный капитал трансформируется в реальный (действующий) капитал в рамках акционерной среды. Само по себе «поле» не имеет частей, составляющих, так как каждое субполе имеет свою собственную логику, свои правила, свои специфические закономерности.

Следовательно, если принимать, например, философско-экономическую позицию П. Бурдьё, то акция – символический капитал, имеющий ценность только в связи с возможностью существования такого субполя, как «акционерная среда». Последнее имеет свои границы, являющиеся «ставками в борьбе внутри самого этого поля».

Таким образом, борьба – неотъемлемый атрибут общества, которое представляет собой социальное пространство двойственной природы и в котором власть над пространством дает возможность установить дистанцию (физическую) от вещей и лиц, «стесняющих или дискредитирующих неприемлемой манерой жить или быть». В связи с этим достаточно очевидна объективность существования «эффекта клуба», где «люди и вещи похожи друг на друга тем, что их отличает от огромного множества других, что у них есть общего, не являющегося общим» и «эффекта гетто», указывающего на объединение людей, «похожих друг на друга в своей обделенности» и удаленности от капитала: «можно физически занимать жилище, но не жить в нем» [1]. Действительно, можно владеть акцией, но при этом не суметь превратить ее в реальный капитал, не преодолеть силу «эффекта гетто».

Следовательно, разница между мажоритариями и миноритариями, как социальными агентами, объективно предопределена, что еще более подчеркивается их постоянной борьбой. Последняя всегда была, есть и будет, так как имеет основательную почву – разницу интересов («габитус»).

Таким образом, как бы мы не воспринимали социально-экономическую реальность (через «эффект исторической обусловленности развития» – по Б. Шавансу [4]; через обширный философский контекст понятия «габитус» Пьера Бурдьё [1]; то ли посредством анализа жизнедеятельности «зрелых» корпораций Дж. К. Гэлбрейта; на основе «концепции заданных внеисторических агентов» Тригве Хаавельмо [5, с. 10]; через «глубоко скрытое свойство институтов» Джеффри Ходжсона, способное «не просто создавать условия для устремления людей, но и формировать и изменять сами устремления» [5, с. 12]), остается все также актуальным высказывание Н. Макиавелли: «И если с той высоты, куда вознесена Ваша светлость, Ваш взгляд когда-нибудь упадет на ту низину, где живу я, Вы узнаете, насколько несправедливо я переношу сильные и беспрестанные потрясения судьбы» [6, с. 7].

Данное чувство «несправедливости», испытываемое любым социальным агентом и обуславливает постоянный характер борьбы в рамках того или иного «поля», которая

еще более усиливается (ужесточается) стремлением к наживе. Это стремление позволяет одним укрепить свои позиции в рамках «клуба», а другим попытаться вырваться из «гетто», преодолев дистанцию социального и физического пространства. И то и другое в рамках субполя «акционерная среда» позволяет увеличить (уменьшить) символический капитал в форме акций, величина которого, в конечном итоге, может на время удовлетворить те или иные потребности агентов. Но при этом очевидно, что акция – есть капитал только в рамках акционерной среды, где она рождается, живет и умирает, и где механизм ее обращения затрагивает жизнедеятельность других агентов и институций.

Литература:

1. Ширшова И. Основные понятия концепции Пьера Бурдьё / Альманах «Восток», выпуск № 11(23), ноябрь 2004. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_632.htm
2. Jensen M. C. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / M. C. Jensen, W. H. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3, № 4. – P. 305-360.
3. Whalen Ch. J. John R. Commons and John Maynard Keynes on economic history and policy: The 1920s and today // JEI: J. of econ. iss. – Lewisburg, 2008. – Vol. 42, № 1. – P. 225-242. – Bibliogr.: p. 239-242.
4. Шаванс Б. Эволюционный путь от социализма [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/shavans.htm> – Критика российских реформ отечественными и зарубежными экономистами
5. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / пер. с англ. / Дж. Ходжсон – М.: Дело. – 2003. – 464 с.
6. Макиавелли Н. Государь: пер. с итал. / Н. Макиавелли; пер. с итал. К. А. Тананушко – Минск: ООО «Харвест», 2004. – 703 с. – (Philosophy).

Vakulenko I. O., Postgraduate Student,
Oles Honchar Dnipropetrovsk State University
Dnipro, Ukraine

FACTORS OF ECONOMIC SECURITY AND THEIR INTERACTION

This work is devoted to the comprehensive review of the factors affecting the determination of the economic security of the enterprise in modern conditions. Now, a large number of authors dedicate their work to addressing issues related to economic security, in order to establish the parameters of operation of the business in a changing environment in the interaction of a number of factors. Using the methods of analysis and synthesis is appropriate to consider the scope of works of Russian scientists to identify the key components that affect the level of economic security and the degree of interaction between them.

In modern literature, there are a number of approaches to the definition of economic security components. For example, scholars have identified the following elements that affect the level of economic security of the enterprise:

- The financial component.
- The market component.
- Interface component
- The intellectual component
- HR component
- Technological component
- Legal component
- The environmental component

- Information component
- power component

Following is an a summary table describing the approaches of modern domestic scientists to the economic security in order to determine the dominant concepts and approaches to the definition of the key components of economic security:

Author	components	The basic approach
Aref'eva A.V.	intellectual, human, financial, technical and technological, political, legal, environmental, information and intelligent power	Intellectual economy
Ilyashenko S.M.	intellectual, human, financial, technical and technological, political, legal, environmental, information and power, interface component	Reliability interaction with economic enterprise counterparts
Tkachenko A.M.	social, financial, industrial and consumer	Social aspects of economic cooperation
Glushkov V.A.	socio-economic, financial, industrial, environmental, power, organizational-administrative, logistical, legal	The organizational component of economic security
Vasiltsev T.G.	financial sustainability and independence; competitiveness; governance, legal protection; protection information environment; the safety of personnel, property and commercial interests	Financial sustainability as a fundamental aspect of economic security
Ermoshenko M.M.	financial, internal economic, foreign, social and economic	The external economic aspects of economic security

A given set of components allows you to define the parameters of functioning of the enterprise in terms of their economic, political, social and legal aspects, which, in turn, to a certain approximation suggests a comprehensive review of various issues related to economic security because of the interaction of various factors external and the internal environment [1].

Next, consider the internal and external factors affecting the level of economic security of the enterprise at different levels. To do this, divide the environmental factors on the macro-economic, market and other in the framework of macro-economic factors that influence the level of economic security [2].

Consider the following factors: the stage of economic development, legislative stability, rate of inflation, the state of the financial system, the exchange rate. Within the framework of market factors affecting the level of economic security of the enterprise is invited to consider such factors as the level of demand for consumer and industrial goods, the ratio of the level of prices for raw materials and finished products, the degree of competition, the capacity of the domestic market and other safety factors, which should include the social - political situation, demographic trends, climatic factors, factors of scientific and technological progress, trade policies [3].

We should also consider the internal factors of economic security of the enterprise, which are defined by diagnostic parameters functioning of the enterprise. The internal factors include economic security: financial, operational, investment, technology, marketing, human resources and intellectual, environmental and logistical factors [4]. The financial factors of the economic security of the enterprise include capital structure and liquidity of

assets, provision of its own working capital, profitability and returns on investment projects. For production, factors include the use of fixed and current assets, the structure and condition of fixed assets, cost structure, quality control system. For investment, factors include the availability of investment resources and investment activity [5]. Refers to intellectual factors: motivational component of personnel management, management structure, and a strategy, and personnel development structure, qualification of personnel, wages, and social events. Its marketing factors include pricing, product range, the degree of diversification of consumer products shipped, and calculation policy with customers, conducting market research. Among the environmental factors, include the implementation of measures for the introduction of new technologies, logistics. The sphere of economic security include the degree of diversification of supplies, the rhythm of deliveries, the quality of the raw materials used and supplied.

Next, consider the factors of economic security of the enterprise as a collection of interacting structural units, aimed at defining the integral index of economic security. For this into consideration, we introduce a weight function that describes the ratio of the weights of groups of micro and macro parameters functioning of the enterprise and the scale factors within these groups.

In order to determine these parameters are going to use expert method of assessing the level of a factor of economic security of the enterprise together with the definition of its weights through expert assessment. Here is the formula of integral index of economic security based on the estimates of its weights and level of development in the company of one or another factor. To obtain a more accurate assessment will consider the factor of economic security, as shown above.

$$S = \sum_{i=1}^K V_i \prod_{j=1}^n (F_j V_j)$$

S – integral index of economic security

I – Criteria group number

J – number in the group criterion

K – number of groups

N – number of the criteria in the group

F – expert evaluation criterion

V – Criterion weight (group)

Based on the foregoing, it can be concluded about the need to comprehensively address the issue of determining the economic security of the enterprise by defining the various factors that influence its level. Also worth noting is that the only method that allows to determine the integral index is the expert assessment, which, in turn, is both a subjective use of mean opinion of specific experts, on the other hand is an objective due to the fact that the evaluation of the factors affecting the level of economic security It is based on data obtained from this process involved professionals.

References:

1. Collins A. Contemporary security studies. – Oxford university press, 2016.
2. Spalding A. New Retirement Plan for Private Sector Workers Would Strengthen Economic Security in Kentucky. – 2016.
3. Caralli R. A. et al. The critical success factor method: establishing a foundation for enterprise security management. – CARNEGIE-MELLON UNIV PITTSBURGH PA SOFTWARE ENGINEERING INST, 2004. – №. CMU/SEI-2004-TR-010.
4. Sherwood N. A. Enterprise security architecture: a business-driven approach. – CRC Press, 2005.
5. Grinko T. V. Using an adaptive approach to management of innovative development of industrial enterprises of Ukraine / T. V. Grinko // Actual problems of economic science. 2013. № 29-2. – S. 105-109.

ПРАВОВІ, ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Однією з визначальних умов для реалізації конституційного права громадян на достойне життя є отримання населенням достатніх для цього доходів. Однак «значна частина населення задовольняє свої потреби товарами низької якості, використовуючи для цього окрім офіційних, ще й тіньові доходи, а також блага, отримані від ведення присадибного господарства» [2]. В структурі доходів населення України й надалі домінує оплата праці, оскільки більшість осіб працездатного віку є найманими працівниками. Проте «поширення масштабної бідності серед працюючих осіб» [4, с. 132] стало приводом для публічного обговорення наявних правових, економічних і соціальних аспектів підвищення трудових доходів населення. Все вищевикладене й обумовлює актуальність даного дослідження.

Вважається, що «розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства» [3, с. 76]. У дійсності ж параметри оплати праці формуються під впливом механізмів державного регулювання, ринкових механізмів і суспільних механізмів. Впливовість кожного зі згаданих механізмів індивідуальна для конкретної ситуації, але загалом ураховує таке: «неспроможність ринкових механізмів забезпечити справедливу оплату праці; неузгодженість співвідношення темпів економічного зростання й зміни розміру мінімальної заробітної плати» [2]; залежність заробітків найманих працівників від «бажання» роботодавців «перевищити» наявні соціальні стандарти; відсутність у багатьох випадках пов'язаності розмірів заробітної плати найманих працівників з рівнем їхньої кваліфікації, результатами праці, що викликає у співробітників відчуття несправедливості [9]; «невиконання оплатою праці найважливіших державних проблем: відтворення робочої сили необхідного рівня та якості, а також стимулювання працівників до результативної роботи» [1, с. 280]; «незадовільна галузева, регіональна та професійна (кваліфікаційна) диференціація заробітної плати [9; 10]; несправедливість та непрозорість систем оплати праці, що використовується на підприємствах» [10]; результати аналізу офіційних статистичних даних по Україні [8] (хоча середньомісячна заробітна плата майже втричі була вищою за параметри прожиткового мінімуму, але розмір реальної заробітної плати до попереднього року становив лише 93,5% (2014 р.) та 79,8% (2015 р.); оплата праці жінок на третину менша, ніж у чоловіків; за 2014–2015 рр. збільшення у 2,7 рази заборгованості із виплати заробітної плати тощо); той факт, що в 2013 р. «заробітна плата в Україні становила \$ 368, тоді як в Росії – \$ 805, Норвегії – \$ 5632, Данії – \$ 5970, Швейцарії – \$ 6407» [7], а у результаті значної інфляції у 2015 р. зазначений розрив зріс ще більше.

Одним із важливих засобів прямого впливу держави на оплату праці є встановлення мінімальної заробітної плати – «законодавчо встановленого розміру зарплати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт)» [5]. При її встановленні мають враховуватися: правові норми (параметри мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму); економічні фактори («потреби економічного розвитку, динаміка цін, вартість життя та її зміни, розмір заробітних плат і соціальних виплат, продуктивність праці, бажаність досягнення й підтримання високого рівня зайнятості» [5; 8]); соціальні чинники («життєвий мінімум як межа бідності, диференціація доходів населення» [5; 8] та його суспільного статусу, «потреби працівників та їхніх сімей, порівняльний рівень життя інших соціальних груп» [8]). Однак допоки мінімальна заробітна плата буде залежати від розміру прожиткового

мінімуму (до речі, параметри якого щонайменше утричі занижені), роботодавці (до того ж, незалежно від форми власності суб'єкта господарювання) цілком спокійно буде дотримуватися «букви закону», не «переобтяжуючи» фонд оплати праці, а відтак – зберігаючи модель «дешевої робочої сили», за якої більшість найманих працівників й надалі не зможуть розраховувати на перехід до вищих страт (підвищення їхнього суспільного статусу).

Варто також відзначити, що в соціумі поступово знецінюється значущість оплати праці (радіше за все, тому, що офіційні заробітки є переважно мізерними). Подібна ситуація негативно позначається на соціально-економічній та криміногенній ситуації, а тому потребує реалізації ряду нагальних заходів, як-от: встановлення відповідності мінімальної заробітної плати рівню мінімальних реальних життєвих потреб населення; реформування механізму оподаткування, системи соціального страхування, системи надання допомоги; упорядкування законодавства про працю й посилення контролю за його дотриманням; зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці; запобігання виникненню заборгованості з виплат заробітної плати; встановлення системи примусової сплати відсотків роботодавцем найманим працівникам за період її затримки; детінізація трудових доходів населення і посилення відповідальності роботодавців на виплату заробітної плати «в конвертах»; перехід до моделі «дорогої робочої сили»; захист працівників від необґрунтованих звільнень і неповної офіційної зайнятості; посилення ролі Генеральної та галузевих тарифних угод; підвищення ефективності діяльності органів виконавчої влади в реалізації законодавчо визначених повноважень, які стосуються формування умов і розмірів оплати праці тощо.

З урахуванням вищевикладеного матеріалу можна зробити такі висновки. Вдосконалено наповнення традиційних аспектів оплати праці: правових (гарантування мінімального рівня трудових доходів і своєчасної їх виплати), економічних (джерело задоволення потреб населення), соціальних (підтвердження суспільного статусу індивіда). Подальші наукові розвідки мають бути присвячені розробці рекомендацій, спрямованих на підвищення рівня та покращання якості життя населення України.

Література:

1. Безматерных В. Г., Ильницкая О. И. Трудовые доходы: проблемы их регулирования и пути совершенствования в Украине // Экономика Крыма. 2012. № 2. – С. 280–282.
2. Гулий Р. М., Мельниченко О. А. Мінімальна заробітна плата як засіб державного регулювання трудових доходів населення // Публічне адміністрування: теорія та практика. 2013. № 1. – URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Patp/2013_1/index.html
3. Дідур К. М. Заробітна плата як головний стимулюючий фактор в сільському господарстві // Економіка та держава. 2013. № 9. – С. 75–79.
4. Мельниченко О. А. Доходи населення: сутність та види, напрями та засоби державного регулювання // Аналітика і влада: журн. експерт.-аналіт. мат. і наук. пр. – Київ: Вид-во НАДУ, 2013. № 8. – С. 131–139.
5. Новак І. Мінімальна заробітна плата: методичні підходи до визначення та вплив на ринок праці // Україна: аспекти праці. 2012. № 5. – С. 23–29.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ>
7. Украина и Европа: сравнение доходов URL: <http://news.eizvestia.com/news-finance/full/ukraina-i-evropa-sravnenie-dohodov>
8. Хрусталеv А. Установление минимальной заработной платы: зарубежный опыт // Человек. 2001. № 10. – С. 65–67.
9. Цимбалюк С. Диференціація заробітної плати: види, чинники, сучасний стан в Україні // Україна: аспекти праці. 2009. № 4. – С. 16–22.
10. Цимбалюк С. Проектування основної заробітної плати: порівняльний аналіз традиційних процедур і грейдуння // Україна: аспекти праці. 2011. № 7. – С. 9–16.

STRATEGIC DIRECTIONS FOR IMPROVING BRAND COMMUNICATIONS

Integrated Marketing Communications combine various forms and methods of creation and development of brand image. The strategy of integrated brand communications develops from the study of the current market situation taking into account the forecast of the situation in the future, including macroeconomic market conditions, the development of consumer demand, industry, and other market factors.

The company development strategy requires brand management to attract new customers on five interrelated stages. Each stage is characterized by a certain set of tasks that achieves the desired goal (Fig. 1)

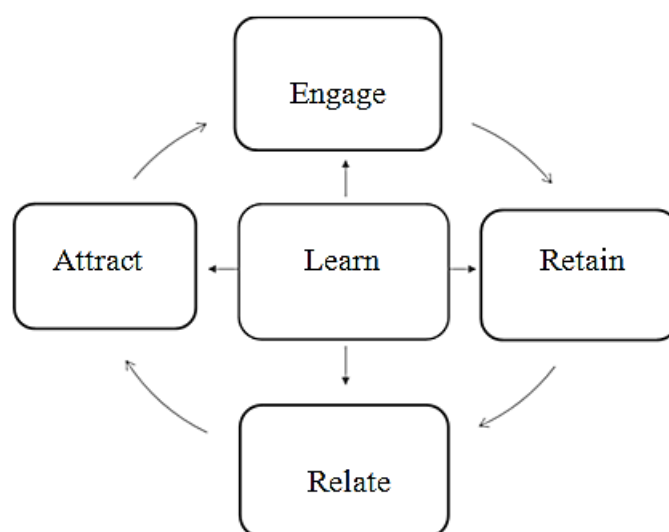


Fig. 1. Stages of new customers attraction

Source: developed by the author based on source [1]

Learning of consumers should be continuous. Their needs and priorities change very rapidly under the influence of social factors, thus making an impact on consumer needs. Studying consumer audience is one of the main tools of market research that creates demand for brand and promotes interest and retention of customers.

Customer engagement is ensured by factors that capture customers' attention on products. In such a way customers focus on certain product and not on its competitors.

Customers' relation and their attachment to brand help to create brand loyalty of new customers to the company. Individual attention to each customer, maintaining product quality and meeting their needs help to create «brand community».

A company can attract its customers using specific brand attributes and personality, which create brand recognition among target audience. Table 1 describes the priority of communication channels and their effectiveness in attracting consumers on the example of PJSC «Carlsberg Ukraine».

The priority index in this case has been calculated on the basis of statistical observations over the past five years. Consequently, evaluation of the effectiveness of the method defined the priority position of every channel.

Priority switching channels and their effectiveness in attracting customers of PJSC «Carlsberg Ukraine»

Communication channels	priority, %	Estimation of efficiency (points)
TV	8	4.0
Banners	21	2.8
PR – shares	10	4.1
Newsletters	17	4.3
Cross-references on the Internet	11	3.2
Mailing lists	6	3.4
Magazines	7	3.4
Newspapers	8	2.6
Radio	5	3.4
Sponsorship	7	3.3

Source: developed by the author based on Sources [2]

Company can manage to retain its customers through the components of brand's competitive advantages, such as the quality and service, as well as subsidiary factors: updating the assortment, rebranding of product's visual components, PR campaign etc.

The basic component of brand management is a community of consumers who are interested in supporting the emotional and rational interaction with the brand. The basis of the community among others primarily consist of brand-loyal consumers, as well as people that are involved in the establishment and operation of the company: employees, strategic partners, investors (Figure 2).

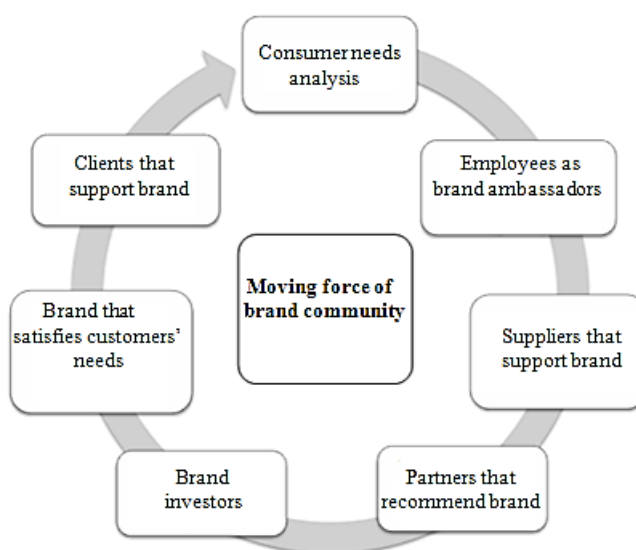


Fig. 2. Brand Community

Source: developed by the author based on sources [3]

Community enables the company to support its development speed, shares the valuable information about the company, helps to attract new customers and create emotional attachment and loyalty to the brand.

An important role for the development of brand management is a global Internet network, which forms the positive experience of relations with consumers and is characterized by various trends and methods. In practice, «7S» brand model is often used for focused, effective, and long-lasting functioning of internet marketing strategies of the company. This strategy works only under the basic principles of Internet resources functioning and creates brand loyalty. For example, practice proves that the site speed and easy navigation are

among the most important additional leverages for creation of customers' loyalty in the case of Carlsberg Ukraine (Fig. 3).

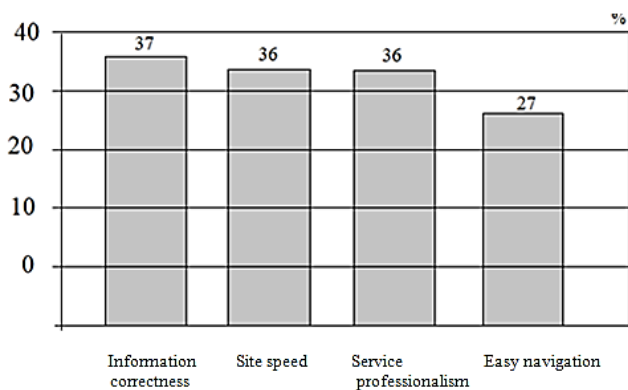


Fig. 3. Factors strengthening brand loyalty

Source: developed by the author based on sources [2]

Conversely, irrelevant information and incorrect presentation of information form a negative effect on brand loyalty (Figure 4).

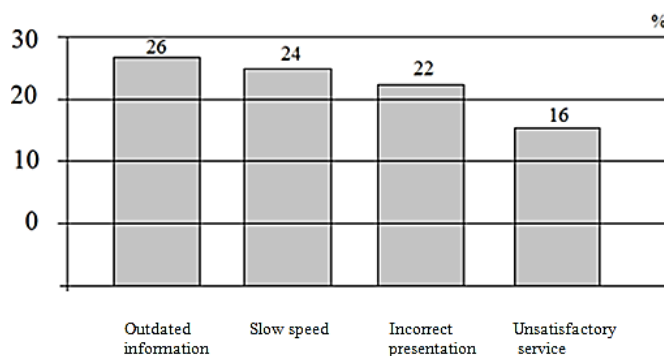


Fig. 4. Factors weakening brand loyalty

Source: developed by the author based on sources [2]

Based on these data we can conclude that Internet brand management for is a very important part of marketing strategy. Inefficient use could cost the company up to 26% of its customers.

Integrated brand communications represent a system of relationships with customers, where a separate message that comes from the company specifies or complements the rest of the communication processes. In other words, the very communication flow that establishes an emotional relationship with the contact audiences reflects the personal nature of the brand.

For JSC «Carlsberg Ukraine» forms and methods of integrated marketing communication combine creation and development of the brand by the means of advertising, PR campaigns, sales promotion and direct marketing. In addition, each element of the system provides solution for specific marketing tasks with different levels of amplification.

The means and methods of communication impact are determined by factors that characterize needs, preferences, and interests of the audience. It is important to add that the audience of communicative impact must include not only consumers, but also employees and investors, distributors and partners. Also contact audiences are the market participants that form the market participants, the media, public institutions and public financial institutions.

Brand management comprises an extremely important and justified value for the company and the correctness of its operation has undeniable degree of priority comparing to companies – competitors in the industry. But corporate leaders should keep in mind that the

success of the brand to improve competitiveness is caused not only by internal activities of the company, but also by its relationship with consumers and the market in general.

References:

1. Alvin Lee. The Strategy of Global Branding Equity Paperback / Alvin Lee, Jinchao Yang, Richard Mizerski, Claire Lambert. – ІМ, 2015. – 240 p.
2. <http://carlsbergukraine.com/>
3. Kapferer Jean-Noel. The New Strategic Brand Management: Advanced Insights and Strategic Thinking (New Strategic Brand Management: Creating & Sustaining Brand Equity) / Jean-Noel Kapferer, 2012. – 512 p.

Ємельянов О. Ю., к.е.н., доцент,
Петрушка Т. О., к.е.н., доцент,
*Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

РИНКОВА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПОКАЗНИК ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Стійке зростання фінансових результатів діяльності підприємства в умовах жорсткої конкурентної боротьби між виробниками продукції за ринки її збуту можливе лише на засадах економічного розвитку. Забезпечення такого розвитку потребує реалізації комплексу заходів, спрямованих на покращення якісних та зростання кількісних параметрів внутрішнього середовища підприємства. Своєю чергою, розроблення цих заходів повинно ґрунтуватися на попередньому оцінюванні величини потенціалу економічного розвитку підприємства.

Реалізація потенціалу економічного розвитку підприємства передбачає перехід від його наявного до стратегічного економічного потенціалу. У сучасній науковій літературі представлена низка публікацій, присвячених проблемі оцінювання стратегічного економічного потенціалу підприємства та потенціалу його економічного розвитку [1, с. 203-209; 2, с. 177-179 та ін.]. При цьому значна кількість науковців, зокрема автори праць [3, с. 250-251; 4, с. 195-218 та ін.], зазначають важливість показника ринкової вартості підприємства як узагальнюючого індикатора оцінювання його економічних можливостей. Разом з тим, питання розроблення методичних засад вимірювання вартості підприємства у контексті оцінювання потенціалу його економічного розвитку на теперішній час не є повністю вирішеним і потребує проведення подальших досліджень.

Слід відзначити, що оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства повинно враховувати такі основні аспекти:

– цілі діяльності, які ставить перед собою підприємство у процесі реалізації заходів із забезпечення економічного розвитку. При цьому можлива ситуація, за якої за різними цілями діяльності потенціал економічного розвитку суб'єкта господарювання буде різним;

– наявність різноманітних типів економічного розвитку підприємства (інтенсивного та екстенсивного, інноваційного та неінноваційного тощо), кожен з яких потребує його окремого врахування;

– ієрархічний характер потенціалу економічного розвитку підприємства, що відображається у наявності багаторівневого механізму дії чинників, які забезпечують формування цього потенціалу;

– потребу в додаткових ресурсах, яких підприємство повинно набути для того, щоб реалізувати потенціал свого економічного розвитку. Загалом, саме сукупність додаткових ресурсів, залучення яких дасть підприємству змогу перейти від його

наявного до стратегічного економічного потенціалу за обраною ціллю діяльності, і являтиме собою базис потенціалу його економічного розвитку;

– невизначеність та ризик, що є іманентними більшості видів господарської діяльності і суттєво впливають на прийняття рішень щодо реалізації заходів з економічного розвитку підприємства.

Безперечним є той факт, що максимізація ринкової вартості підприємства є однією з найбільш узагальнених цілей його діяльності та, відповідно, показник такої вартості буде надавати достатньо повну характеристику потенціалу економічного розвитку суб'єкта господарювання. Разом з тим, слід враховувати той факт, що реалізація заходів із забезпечення економічного розвитку підприємства у переважній більшості випадків потребує вкладення певних обсягів інвестиційних ресурсів. Враховуючи це, показник оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства повинен бути представлений у вигляді такої формули:

$$\Pi_{ep} = V_1 - V_0 - I, \quad (1)$$

де Π_{ep} – показник оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства; V_1 – очікувана ринкова вартість підприємства після реалізації програми заходів з його економічного розвитку; V_0 – ринкова вартість підприємства до реалізації програми заходів з його економічного розвитку; I – потрібний обсяг інвестицій у реалізацію програми економічного розвитку підприємства.

Таким чином, у випадку наявності декількох варіантів реалізації програми заходів з економічного розвитку підприємства найкращий з них слід обирати за критерієм максимізації показника (1).

Для того, щоб оцінити величину ринкової вартості підприємства до та після реалізації програми заходів з його економічного розвитку необхідно, передусім, спрогнозувати відповідну величину його чистого прибутку. Проте, окрім даних про прибуток, при визначенні ринкової вартості підприємства слід враховувати також і можливі коливання величини прибутку підприємства відносно його очікуваного значення, що є наслідком ризикованості діяльності підприємства. Загалом, саме необхідність врахування чинника ризикованості господарської діяльності є одним з основних аргументів на користь показника ринкової вартості підприємства як індикатора його економічних можливостей у порівнянні з показником прибутку суб'єкта господарювання.

З метою урахування чинника ризику при оцінюванні ринкової вартості підприємства пропонується така послідовність дій: 1) формується множина можливих ситуацій (станів природи), у яких може опинитися підприємство; 2) оцінюється очікувана величина прибутку підприємства у кожній з таких ситуацій та імовірність її настання; 3) множина ситуацій шляхом їх подрібнення приводиться до множини рівноможливих ситуацій, що описуватиметься вектором $(\Pi_1, \dots, \Pi_1, \dots, \Pi_k)$, де Π_i – прибуток підприємства в i -тій ситуації (подається у порядку зростання), а k – кількість рівноможливих ситуацій; 4) вводиться поняття безризикового активу, за яким прибуток є однаковим у будь-якій ситуації, та базового активу, за яким прибуток може приймати лише два значення: нуль та деяке додатне число; 5) вартість підприємства подається як сума вартості відповідних базових активів, а саме – безризикового активу, за яким прибуток в усіх ситуаціях дорівнює Π_1 , базового активу, за яким прибуток в одній ситуації дорівнює нулю, а в усіх інших – $\Pi_2 - \Pi_1$, і т.д.; 6) оцінюється вартість безризикового та базових активів; 7) ці вартості сумують і отримують шукану величину вартості підприємства.

Таким чином, згідно запропонованого підходу до оцінювання ринкової вартості підприємства процес такого оцінювання зводиться до визначення вартості відповідних базових активів. При цьому слід відзначити, що премію за ризик у складі математичного сподівання прибутку за базовим активом може бути обчислено за такою формулою:

$$P_p(\Pi, P) = 1 - \frac{V(\Pi, P) \times E}{M} = 1 - \frac{V(\Pi, P)}{\Pi \times P}, \quad (2)$$

де $P_p(\Pi, P)$ – премія за ризик у складі математичного сподівання прибутку за базовим активом, за яким імовірність отримання від його експлуатації додатної величини прибутку Π становить P , частки одиниці; $V(\Pi, P)$ – вартість такого активу; E – ставка капіталізації для безризикового активу, частки одиниці; M – математичне сподівання величини прибутку за даним базовим активом.

За цих умов рівень ризику експлуатації базового активу може бути визначено однозначно – як імовірність того, що цей актив не принесе прибуток, тобто $1 - P$. Прирівнявши цю імовірність до премії за ризик у складі математичного сподівання прибутку, яка визначається за формулою (2), отримуємо вираз для розрахунку вартості базового активу:

$$V(\Pi, P) = \frac{P^2 \times \Pi}{E}. \quad (3)$$

Використовуючи запропонований підхід до визначення ринкової вартості підприємства з урахуванням чинника ризику, можна підвищити точність її розрахунку та, відповідно, більш точно оцінити потенціал економічного розвитку суб'єкта господарювання.

Література:

1. Маслак О.І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2012. – Вип. 9(34). – Ч. 1. – С. 201–210.
2. Фещур Р.В. Формування системи показників оцінювання потенціалу розвитку підприємства / Р.В. Фещур, М.Р. Тимошук // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2006. – № 567. – С. 176-180.
3. Лесик Л.І. Групування чинників формування вартості підприємства як індикатора оцінювання його економічного потенціалу / Л.І. Лесик // V Міжнародна науково-практична конференція «Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки», 23-24 квітня 2013 р.: матер. конф. – Тернопіль, 2013. – С. 250-251.
4. Максименко І.О. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу / І.О. Максименко, В.І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3, т. 1. – С. 192-221.

Жусь О. М., старший викладач,

Ракицька С. О., к.е.н., доцент,

*Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

ФАКТОРИ ПОБУДОВИ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР У БУДІВЕЛЬНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Невизначеність економічної і політичної ситуації в країні, падіння платоспроможного попиту населення, криза інвестиційної політики і, як наслідок, зниження обсягів виробництва потребують перегляду стратегій функціонування підприємств будівельної галузі, пошуку нових рішень, здійснення яких забезпечило б не тільки стабільність, але й підвищення основних фінансово-економічних показників діяльності та рівня конкурентоспроможності. Серед таких стратегій слід відзначити

інтеграцію суб'єктів господарювання, що призводить до концентрації капіталу, виробничих потужностей, підвищення інвестиційних можливостей тощо.

Горизонтальна інтеграція є базою створення об'єднання підприємств в рамках однієї галузі (або суміжних галузей) для більш ефективного використання всіх видів ресурсів на основі технологічної спільності продукції, що випускається [1].

«Вертикальна інтеграція – це розширення діяльності і/або контролю фірми вздовж технологічно-розподільчо-збутового ланцюга або на попередні стадії (аж до виробництва сировини), або на наступні (аж до збуту продукції кінцевому споживачеві) з метою заміни ринкових трансакцій на інші форми контактів (внутрішні операції і процеси, довгострокові контракти тощо)» [2]. Організація інтегрованих структур за вертикальним типом, до складу яких входять підприємства будівельного комплексу та спеціалізовані і технологічно пов'язані з ним виробництва, дозволить зміцнити взаємозв'язки «видобуток сировини – переробка та виготовлення будівельних матеріалів – будівництво та реалізація готової продукції».

Створення інтегрованої структури є складним і багатоплановим процесом. Здійснювані на попередньому етапі вибір форми інтеграції, визначення складу учасників, розробка стратегії спільної діяльності мають важливе значення для всієї подальшої діяльності об'єднання. Саме в цей період створюються передумови для ефективного функціонування даної системи.

Будівництво носить міжгалузевий і міжрегіональний характер, що свідчить про необхідність комплексного підходу до вирішення питань підвищення ефективності функціонування і розвитку будівельних підприємств, різних організаційно-правових форм і форм власності.

Головною метою вертикальних систем є поєднання матеріальних і нематеріальних активів, ресурсного потенціалу підприємств будівельної галузі для підвищення конкурентоспроможності виробництва, прискорення інноваційних процесів.

Формування і розвиток вертикально інтегрованих об'єднань підприємств ведеться в певних взаємопов'язаних господарських ланках. Інтегрована система будівельного комплексу, на нашу думку, складається із структурних складових, в яких можна виділити наступні функціональні області:

1. Корисні копалини. Вітчизняна індустрія будівельних матеріалів базується на власній сировині, представлена численними родовищами піску, будівельного каменю, гіпсу, щебеню, тугоплавкої глини, цегельно-черепичної і цементної сировини.

2. Переробка сировини та виготовлення будівельних матеріалів охоплює кілька підгалузей – цементну, скляну, керамічну, видобуток нерудних і виробництво теплоізоляційних матеріалів.

3. Виготовлення будівельних конструкцій та виробів. Ці будівельні ресурси утворюють основу матеріально-технічної бази будівництва і становлять близько 60% у вартості закінченого та зданого в експлуатацію будівельного об'єкту. За видами продукції, виробництво можна розділити на кілька груп: залізобетонні вироби та конструкції, керамічні вироби (цегла, керамзит, керамічна плитка); дерев'яні вироби та конструкції.

4. Будівельно-монтажні роботи, результатом яких є зведення будівель і споруд.

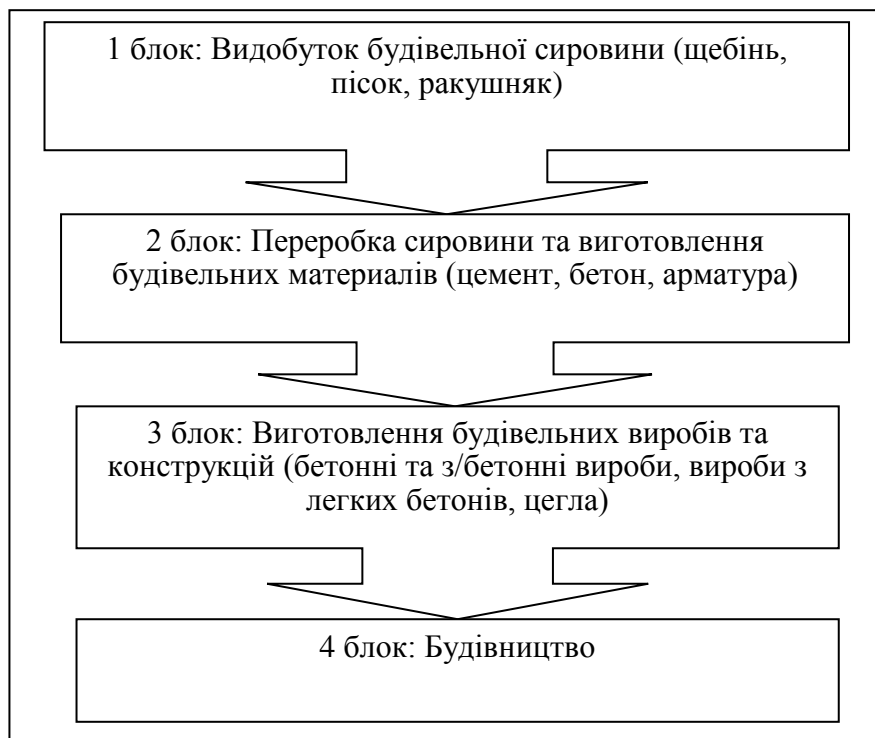


Рис. 1. Етапи виробництва в межах будівельної інтегрованої структури

Інтеграційні процеси відбуваються під впливом багатьох різноманітних і різноспрямованих факторів, які чинять пряму або опосередковану дію на склад учасників об'єднання. Виявлення і кількісна оцінка ступеня впливу чинників і умов дозволяють обґрунтувати перевагу певного варіанту проекту вертикально інтегрованої структури.

В будівельному секторі можна виділити наступні фактори, які позначаються на створенні об'єднань підприємств:

I. Природно-географічні умови:

1. Наявність, склад та географічне розташування в регіоні корисних копалин, які можуть бути використані для виробництва будівельних матеріалів.

2. Територіальне розміщення підприємств з виробництва будівельних матеріалів і будівельно-монтажних організацій та їх віддаленість від основних забудов.

II. Макроекономічні умови:

3. Наявність платоспроможного попиту на об'єкти промислового, соціального, транспортного або житлового будівництва, що визначається перш за все можливістю фінансування будівельно-монтажних робіт за рахунок бюджетних, позабюджетних та власних коштів громадян.

4. Рівень розвитку необхідної інфраструктури, насамперед транспортної. За умов наявності вказаного чинника економічно доцільним може бути об'єднання навіть досить віддалених суб'єктів господарювання.

III. Соціально-економічні та демографічні умови

5. Стан розвитку промисловості, її галузева структура, щільність заселення території і види будівництва в конкретній місцевості. Так, наприклад, зведення складних промислових об'єктів вимагатиме залучення спеціалізованих будівельних підприємств, забудова густозаселених міських районів монолітними будівлями високої етажності – заводів з виготовлення бетону та залізобетонних виробів, а будівництво котеджів та будинків малої етажності у невеликих містах та селищах – цегляних заводів.

6. Наявний виробничий, кадровий, інноваційний, фінансовий потенціал та рівень конкурентоспроможності підприємств – можливих учасників об'єднання. Мета створення інтегрованої структури – підвищення результатів діяльності від спільного

функціонування підприємств, тому важливим етапом її проектування є обґрунтований вибір суб'єктів інтеграції.

З урахуванням вказаних чинників формується варіант створення інтегрованої структури, який характеризується збалансованістю динаміки всіх її елементів, системою оцінок потенційних можливостей розвитку, оптимальним використанням ресурсів.

При необхідності більш ґрунтовного опрацювання окремих питань (в залежності від особливостей досліджуваної території, специфіки виробництва, рівня екологічних вимог та застосування ресурсозберігаючих технологій тощо) в структуру включаються спеціалізовані елементи, які деталізують набір розглянутих об'єктів і більш повно відображають специфіку їх розвитку, функціонування і зв'язки між ними.

Література:

1. Павлюк Є.О. Інтеграційні процеси в економіці: сутність та переваги [Текст] / Є.О. Павлюк // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2013. – Вип. 1(71). – С. 90–96.
2. Куц Л.Л. До питання вертикальної інтеграції [Текст] / Л.Л. Куц // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 265–269.

Іванчук Н. В., к.е.н.,
*Національний університет «Острозька академія»
м. Острог, Рівненська область, Україна*

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Оптимізація оподаткування фонду оплати праці в Україні є актуальною проблематикою, адже на сьогодні в умовах дефіцитності державних коштів гостро стоїть питання легалізації заробітної плати та зростання податкових надходжень. В сучасних умовах реформування вітчизняної економіки супроводжується удосконаленням функціонування податкових відносин, серед яких значна увага приділяється механізму оподаткування фонду оплати праці підприємств, що включає в себе оподаткування фонду оплати праці соціальними податками та податком на доходи фізичних осіб.

Після прийняття Податкового кодексу податок на доходи фізичних осіб став утримуватися із заробітної плати працівників, зважаючи на такі обмеження щодо її величини: 1) якщо за звітний податковий місяць розмір нарахованої заробітної плати не перевищував 10-тикратний розмір мінімальної заробітної плати – за ставкою 15%; 2) якщо за звітний податковий місяць розмір нарахованої заробітної плати перевищував 10-тикратний розмір мінімальної заробітної плати – за ставкою 17%.

З 1 січня 2011 року соціальні податки було об'єднано в єдиний соціальний внесок (ЄСВ), адміністрування якого було повістю покладено на Пенсійний фонд України. При цьому інші три цільові фонди продовжили виконувати весь спектр своїх функцій, що залишився. З 1 жовтня 2013 року адміністрування соціальних податків перейшло до Міністерства доходів і зборів, а з 21 травня 2014 року – до Державної фіскальної служби України. При цьому мало місце суттєве спрощення діяльності підприємств по підготовці звітів у державні цільові фонди, оскільки розрахунок єдиного соціального внеску почав подаватися лише до Пенсійного фонду України.

Розмір ЄСВ для роботодавців-підприємств було встановлено відповідно до класів їх професійного ризику виробництва з урахуванням видів їх економічної діяльності, тобто ставка внеску коливалася від 36,76% для першого класу до 49,7% для 67 класу професійного ризику виробництва. Найменші працівники підприємств сплачували єдиний соціальний внесок в розмірі 3,6%. При цьому максимальна величина бази

нарахування єдиного внеску дорівнювала 17 розмірам прожиткового мінімуму працездатних осіб.

З 3 серпня 2014 року було введено військовий збір, ставка утримання якого із фонду оплати праці склала 1,5% та діє дотепер [1].

З 1 січня 2015 року підвищена ставка податку на доходи фізичних осіб була збільшена від 17 до 20%. Разом із тим, ставка нарахувань ЄСВ почала визначатися з урахуванням понижуючого коефіцієнта [2], однак умови його застосування виявилися обтяжливими для більшості роботодавців.

З 1 січня 2016 року почала застосовуватися базова ставка податку на доходи фізичних осіб у розмірі 18% до усієї бази оподаткування незалежно від її розміру [3]. Також було встановлено єдину ставку ЄСВ у розмірі 22% (крім заробітної плати інвалідів), скасовано утримання ЄСВ та визначення класу професійного ризику для роботодавців. Максимальна величина бази нарахування єдиного внеску була підвищена до 25 розмірів прожиткового мінімуму працездатних осіб [4].

На сьогодні середній і малий бізнес в сукупності концентрують в собі більшість найманих працівників підприємств, однак середньомісячна заробітна плата у них є нижчою, аніж на великих підприємствах та середня по Україні. Основна частка податкових надходжень із фонду оплати праці в Україні надходить саме від великого бізнесу та його промислового сектору.

Разом із тим, в Україні існує значна розбіжність у величині заробітної плати окремих категорій працівників. За дослідженнями аналітиків рейтинг заробітних плат у 2015 році очолили топ-менеджери великих українських індустріальних холдингів, банків та телекомунікаційних компаній [5].

Фіксовані заробітні плати генеральних директорів холдингів в середньому становили від 4,2 млн. грн. до 24,5 млн. грн. в рік, а з урахуванням бонусів могли досягати 29,4 млн. грн. При цьому середній рівень заробітної плати в Україні у 2014 році дорівнював приблизно 50,34 тис. грн. на рік [6, с. 178], а тому розбіжність становила від 83 до 487 разів та могла набирати значення навіть у 584 рази.

Водночас 56,6% штатних працівників в Україні в грудні 2015 року заробляли до 4000 грн., тобто нижче середньомісячної заробітної плати в економіці (4195 грн.) [6, с. 162–163]. У січні-червні 2016 року середньомісячна заробітна плата штатного працівника досягнула 4839 грн. [7, с. 22], причому 55,7% штатних працівників отримували заробітну плату до 4000 грн. на місяць, а 68% – не вище середньої [7, с. 29]. Така різниця відмінності у рівнях заробітної плати потребує різних підходів до їх оподаткування.

Реформування фонду оплати праці підприємств в Україні спрямоване передусім на зниження податкового навантаження на фонд оплати праці з метою легалізації заробітної плати та зростання бази оподаткування. Запровадження зниженої єдиної ставки ЄСВ стимулюватиме бізнес, однак проблема наповнення Пенсійного фонду залишатиметься, що дедалі більше обтяжуватиме бюджет. Одним із способів додаткової акумуляції коштів у економіці, на нашу думку, є застосування прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб за ставками в межах 13–40%. При цьому за ставкою 0% варто оподатковувати місячну заробітну плату, що не перевищує 1,4 величини прожиткового мінімуму для працездатних осіб, а ставку 40% доцільно застосовувати відповідно до досвіду країн ЄС.

Література:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України [Електронний ресурс]: Закон України від 31 липня 2014 р. № 1621-VII. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці [Електронний ресурс]: Закон України від 28 грудня 2014 року № 77-VIII. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/77-19>

3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VII. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17>
5. Рейтинг зарплат 2015 [Електронний ресурс] // Forbes Україна: [сайт]. – 2015. – № 9. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1401549-rejting-zarplat-2015>
6. Праця України у 2015 році: статистичний збірник / [відп. за вип. І. В. Сенік]. – К.: Консультант, 2016. – 310 с.
7. Оплата праці та соціально-трудові відносини у січні-червні 2016 року: статистичний бюлетень [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: [сайт]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

Кадол Л. В., доцент,
*ДВНЗ «Криворізький національний університет»
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

ПОЛІТИКА ЦІНОУТВОРЕННЯ В ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Підвищення конкурентоспроможності підприємств, забезпечення сталого економічного розвитку держави та підвищення рівня життя населення неможливо без активізації процесу інвестиційної діяльності, в тому числі і в інвестиційно-будівельному процесі.

Сучасні ринкові відносини в будівництві потребують формування ефективного цінового регулятора будівельного ринку в Україні.

Безперечно, питаннями дослідження політики ціноутворення в підвищенні ефективності будівництва займаються чимало вчених, це і Ніколаєв В.П., Гесць А.Ф., Гойко О.І., Беркута А.В., Бібик Ю.М., Судак В.С. та інші.

Але в дослідженнях політики ціноутворення в інвестиційно – будівельному процесі цікаво було б розглянути найбільш актуальні проблеми, що потребують сьогоденного рішення.

Як галузь матеріального виробництва будівництво має низку особливостей, що відрізняють її від інших галузей народного господарства. Особливості галузі пояснюються характером її кінцевої продукції, специфічними умовами праці, техніки, технології, організації виробництва та матеріального забезпечення.

Загальновідомо, що нові правила ціноутворення в будівельному комплексі почали діяти з 2000 року з затвердженням ДБН Д.1.1-1-2000 «Правила визначення вартості будівництва». За цей час Мінрегіонбуд постійно затверджував корегування нормативів для визначення вартості будівництва, потрібно відмітити і зміну № 6 від 19.03.2009 № 114 до ДБН Д.1.1-1-2000, яка змінила підхід до визначення вартості влаштування монолітних конструкцій та оздоблювальних робіт (Мінрегіон затвердив Національні стандарти).

На сьогодні правила ціноутворення в будівництві регламентується ДСТУ Б Д.1.1-1:2013 «Правила визначення вартості будівництва».

Але успадкований від часів планового господарства принцип ціноутворення на будівельно-монтажні роботи все більше входить у протиріччя з численними суб'єктами інвестиційно-будівельного процесу [2, с. 41].

Найбільш повну класифікацію чинників, що впливають на ціну будівельної продукції в умовах ринку, наведено на рис. 1.

У ринкових умовах господарювання кошторисна вартість об'єкта, навіть якою б точною вона не була б, не може в повній мірі влаштувати всіх учасників інвестиційного проекту, а служить лише відправним пунктом договірних відносин.

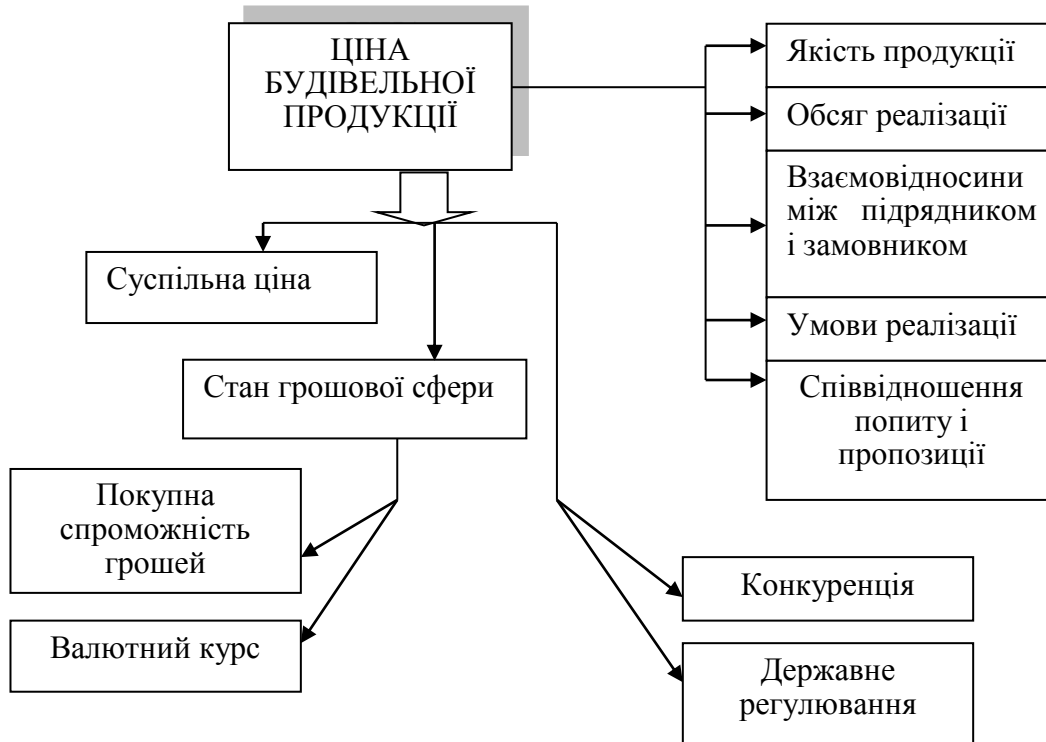


Рис. 1. Чинники, що впливають на ціну будівельної продукції в умовах ринку

На сьогодні в Україні політика ціноутворення на будівельну продукцію базується на витратному методі, який передбачає визначення усереднених прямих витрат за ресурсними елементними кошторисними нормами, прибутку, адміністративних витрат, інших додаткових витрат з застосуванням коефіцієнтів корегування. Ця методика широко знайшла відображення в публікаціях А.В. Беркути.

Вірно встановлені та обґрунтовані ціни, визначені нормативним методом за допомогою нормативно-законодавчої бази з питань ціноутворення в будівництві, надають можливість, з одного боку, забезпечити отримання прибутку будівельної організації та подальший розвиток з метою підвищення ефективності діяльності, а з іншого боку – дозволяють замовнику переконатися в об'єктивності і вірності визначення рівня цін на той чи інший вид робіт чи об'єкт будівництва [1].

Інший погляд на визначення кошторисних витрат базується на точці зору, що об'єктом ціноутворення в будівництві повинні стати самі економічні відносини учасників будівельного процесу. Реалізація інвестиційного проекту в будівельному процесі розглядається у динаміці інвестиційних проектів всіх суб'єктів з відкритою інформацією про ціни, якість ресурсів, платоспроможність споживачів [2, с. 43].

Інвестиційний попит і пропозиція врівноважуються через механізм ціноутворення, тобто через систему рівноважних цін на інвестиційні товари і капітал.

Специфіка створення будівельної продукції зумовлює характер взаємовідносин учасників інвестиційного процесу, особливості обігу будівельної продукції. Нерозривність фаз виробництва та реалізації будівельної продукції потребує формування особливої системи грошових розрахунків.

Досить важлива інформація щодо повних приведених капітальних вкладень, тобто витрат на весь нормативний строк служби побудованих об'єктів. Така інформація досить важлива для замовника та дає можливість впливу на попит – пропозицію при узгодженні договірних цін..

Таким чином, погляд сучасних теоретиків на методологію ціноутворення в будівництві все більше акцентується з визначення кошторисної вартості за

усередненими нормам для розгляду індивідуальної цінності будівельної продукції з точки зору споживача. А розробка політики ціноутворення на всіх рівнях повинно враховувати об'єктивні прямі та зворотні зв'язки як на макро так і на макрорівні інвестиційного-будівельного процесу. Це дуже важливе завдання, оскільки від ступеня удосконалення ціноутворення буде залежати оптимізація витрат матеріальних ресурсів.

Але все ж потрібно відмітити, що сучасна система кошторисного нормування при її недоліках є основою ціноутворення на будівельну продукцію, досить зручна в використанні для всіх суб'єктів будівельного процесу, дає можливість забезпечення через систему ціноутворення в будівництві визначення вартості будівництва на всіх стадіях інвестування; підвищення ефективності капітальних вкладень; забезпечення економії фінансових та інших ресурсів; впровадження досягнень науки, техніки; передового вітчизняного і закордонного досвіду в будівельному виробництві; застосування нових матеріалів, виробів і конструкцій, організаційних заходів тощо. Перехід на ринкові відносини в будівництві ні в якій мірі не буде знижувати значення й ролі кошторисного нормування, навпаки, він вимагатиме суворішого обліку всіх видів затрат і ресурсів, необхідних для виробництва будівельної продукції.

Очевидно, кошторисна документація є й залишається основним документом на будівництво будь-яких об'єктів. Тому, велике значення наукових принципів кошторисного нормування слід розглядати з позиції гнучкого застосування їх у практиці кошторисної справи, що повинно відповідати інвестиційній політиці.

Література:

1. Рудак Ю., Пироженко О., Кавторева Я., Клименко А. Все об учете и организации строительной деятельности. – Х.: Издательский дом «Фактор», 2004. – 416 с.
2. Ніколаєв В.П. Нові засади ціноутворення в інвестиційно – будівельному процесі. Матеріали конф. «Визначення вартості будівельно–монтажних та ремонтно–будівельних робіт із застосуванням сучасних матеріалів і технологій. Управління та документообіг у будівництві, 23-27 травня 2016 р., Івано–Франківськ., 2016. – 41-52 с.
3. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності. Підручник. – К.: «Алерта», 2003. – 338 с.

Карташов С. В., к.ю.н., здобувач,
*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

РОЛЬ «РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ» В ЕКОНОМІЦІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Системні ознаки сучасного господарства України все частіше вимагають посилення структурних реформ, покращення інвестиційного клімату та поширення передового світового досвіду в роботі українських підприємств. Зростання ризикованості у практично всіх сферах економічної діяльності підприємств вимагають формування принципово нового «ризик-менеджменту».

Багато наукових розробок та досліджень присвячено питанням виявлення ризиків, які виникають у сучасному виробництві та пошуку шляхів їх усунення, зменшення впливу на складні господарські відносини як виникають між господарчими суб'єктами, державними органами влади та іншими органами управління і контролю за діяльністю підприємств.

Наприклад, українські науковці Брус С.І. та Бублик Є.О. [1, с. 77-80], розглядаючи політику пом'якшення впливу держави на господарські відносини між підприємствами, дослідили багатий досвід США та Європейського Союзу.

Мірзаєв Ф. та Кулієв Р. В у своїй праці [2, с. 63-71], присвяченій впливу банківської системи на господарські відносини, виявляють цілу низку фінансових ризиків, які спонукають до систематичного оновлення фінансових ресурсів та посилення фінансової стійкості підприємств в умовах зростання ризикового стану фінансових ринків.

Паливода О.М. [3, с. 45-56] звертає увагу на виникнення якісно нової організаційної форми у господарській діяльності підприємств – кластерів, яка виникає шляхом поєднання підприємств у першу чергу, з метою зменшення ризиків у своїй діяльності.

Амоша О.І., Землянкін А.І., Підоричева І.Ю. [4, с. 49-66] акцентують своє дослідження на ролі та значенні інноваційних розробок для сучасних виробничих підприємств. Інновації, безумовно, є достатньо ризиковими, однак, потребують поступового залучення та постійного використання у виробництві, що призведе до оновлення виробничої бази та створення новітнього високотехнологічного виробництва.

Створення якісно нової системи управління ризиками підприємств, потребує достатньо глибокого дослідження такої складної та мало дослідженої сфери, яка стосується виникнення та дії ризиків. Складність дослідження пояснюється тими умовами, які існують сьогодні в економіці нашої держави та посилюються впливом світової економічної кризи, погіршенням міжнародної співпраці між країнами, як ближнього, так і дальнього зарубіжжя. Велику кількість ризиків, які зустрічаються у виробничій діяльності підприємств, не можна достатньо ефективно дослідити, тим більш, що сила та напрямок їх дії постійно змінюються і носять не статичний, а динамічний характер

Ризики можуть бути об'єднані у певні групи за напрямками їх виникнення та подальшої дії. В загальному вигляді автор згрупував всі можливі ризики. Більшість наведених ризиків, мають наступні, за напрямками дії, форми:

1. Ризики законодавчо-політичні. Виникнення та дія цих ризиків пов'язана з нестабільним макроекономічним середовищем, яке викликане нерішучістю та некомпетентністю у діях законодавчої та виконавчої влади, політичною нестабільністю, бездіяльністю державних органів влади та місцевих органів влади, які не підтримують та не забезпечують стабільність у сфері виробництва підприємств.

2. Ризики організаційно-управлінські. Стан сучасної організації та управління виробництвом відрізняється багатьма ризиками, серед яких, в першу чергу, слід виділити незахищеність промислової власності.

3. Ризики фінансово-економічні. Уникнення таких ризиків неможливе без оцінки цілого ряду факторів, які пов'язані з надходженням коштів на баланс підприємства, напрямків грошових потоків, курсу вітчизняної валюти, цінової політики підприємств та головного, мабуть фактора – фіскальної політики держави відносно виробників.

4. Ризики техніко-технологічні є найбільш непередбачуваними та важкими за наслідками впливу на діяльність підприємств. Особливості виникнення таких ризиків пов'язують із впливом науково-технічного прогресу, який суттєво змінює ринкову кон'юнктуру і спонукає до швидкого оновлення виробництва, пошуку новітніх наукомістких товарів та просування їх на світові ринки [1, с. 76-96; 3, с. 45-56; 4, с. 49-66].

З'ясувавши основні види ризиків, що виникають на підприємствах, слід визначити стратегічні напрямки антиризикової політики, яку слід запровадити на підприємствах. Під час дослідження, вдалося визначити найбільш важливі, як на думку автора, види політики, які дозволять уникнути скрутного становища та зменшити негативні наслідки ризиків для підприємств.

По-перше, слід запровадити політику профілактики ризиків, тобто спробувати спрогнозувати можливість виникнення ризиків, віднайти шляхи усунення ризиків, навіть повністю уникнути появи ризиків. Передбачення ризикового становища дасть змогу зберегти значну кількість ресурсів, робочої сили, уникнути значних витрат у виробництві.

По-друге, слід запровадити політику оцінки ризиків та надати адміністративно-правову оцінку, а також важливою є соціально-економічна оцінка, комерційно-ринкова оцінка ризиків. Політика оцінки ризиків надасть можливість оцінити різні види збитків, які виникнуть при настанні негативних явищ та виявити втрати виробничого та комерційного характерів.

По-третє, необхідно втілити політику нейтралізації ризиків, віднайти можливість створення страхових та резервних фондів, надати компенсацію при значних втратах на підприємствах, здійснити оновлення тих сфер виробництва, які підпадають під вплив негативних явищ і можуть призвести до появи кризових явищ.

По-четверте, реалізувати політику стимулювання антиризикових заходів. Важливими заходами при реалізації такої політики є стимулювання обсягів виробництва, підвищення рентабельності, прибутковості підприємств, зменшення витрат при виробництві продукції і що особливо важливо, так це – техніко-технологічне оновлення виробництва. Тільки завдяки продуманій політиці стимулювання антиризикових заходів, можна значно підвищити ризикову стійкість підприємств, забезпечити їх стабільність та непохитність, навіть за скрутних часів.

Процес запровадження «ризик-менеджменту» передбачає певну послідовність кроків з оновлення всіх сфер діяльності підприємства і вимагає достатньо гнучкого підходу. Слід звернути особливу увагу на процес збирання інформації для оцінки можливого ризику та своєчасно відреагувати на надані інформаційні ресурси. Інформація стає головною умовою оцінки ризиків і вона може бути одержана із різних джерел. Основним і найбільш важливим джерелом є безумовно ринок, тільки ринкова ситуація відбиває стан речей, що склався у виробничій сфері та навіть впливає на цю сферу, примушуючи підкорятися ринковим умовам або навіть змінювати види господарської діяльності підприємств.

Формування нового «ризик-менеджменту», як якісно перетворюючого процесу не може бути реалізованим без продуманої політики запобігання ризикам. «Ризик-менеджмент» слід розглядати як сукупність заходів, методів та важелів, згрупованих в єдиний механізм, що доповнений комплексною єдністю стратегії та тактики, які спрямовані на реалізацію антиризикової політики підприємств. Не можна виділити найбільш вагомні заходи запобігання ризикам, тільки згрупована цілісність в тісна єдність всіх елементів системи «ризик-менеджменту» створить можливість уникнення ризикам. Ризик не зникають назавжди, після їх усунення, не втрачаються у буднях господарської діяльності, вони згасають, зникають, а потім, через певний час виникають знову, з'являються з новими характеристиками, формами дії та наслідками, що можуть бути більш несподіваними, ніж раніше. Тому слід створити таку високоефективну систему «ризик-менеджменту», яка здатна не усувати дію вже виявлених ризиків, а передбачувати їх, реагувати заздалегідь не їх появу та надавати можливість принципово змінювати ринкову ситуацію, в якій підприємства не будуть нести великі втрати та здатні переборювати дію та наслідки ризиків.

Література:

1. Брус С. І., Бублик Є. О. Політика кількісного пом'якшення у США та ЄС: особливості, ризики, перспективи / С. І. Брус., Є. О. Бублик // Економіка України. – 2016. – № 2. – С. 76–96.
2. Мирзаев Ф., Кулиев Р. Риск банкрутства банків: аналіз в умовах нечіткої неопределенності / Ф. Мирзаев, Р. Кулиев // Економист. – 2016. – № 3. – С. 63–71.
3. Паливода О. М. Методичні підходи до ідентифікації кластерів промислових підприємств в економіці України / О. М. Паливода // Економіка України. – 2015. – № 11. – С. 45–56.
4. Амоша О. І., Землянкін А. І., Підоричева І. Ю. Удосконалення системи управління інноваціями як умова прискорення структурних реформ в Україні / О. І. Амоша, А. І. Землянкін, І. Ю. Підоричева // Економіка України. – 2016. – № 9. – С. 49–66.

Матушевская Е. А., к.э.н.,
ФГБОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

г. Севастополь, Крым

Каткова Н. В., к.э.н., доцент,
Национальный университет кораблестроения имени адмирала Макарова
г. Николаев, Украина

ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ КАТЕГОРИЙ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ», «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ», «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ» В КОНТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА МИКРОУРОВНЕ

Термин «экономическая устойчивость» стал применяемым достаточно недавно; он появился в связи с появлением ограниченности ресурсов, которая стала следствием глобальных экономических кризисов. В последнее время все очевиднее, что экономическая устойчивость страны обеспечивается устойчивостью регионов, отраслей, отдельных хозяйствующих субъектов. Экономическая устойчивость каждого отдельного предприятия позволяет всей хозяйственной системе страны не только сохранить ее потенциал, но и обеспечить ее качественный подъем и выход на международные рынки с новыми конкурентоспособными товарами.

Устойчивость означает состояние объекта по отношению к внешнему воздействию. Более устойчивым считается то состояние, которое подвержено меньшим изменениям при прочих равных условиях.

Категория «устойчивость» используется в различных отраслях науки (математика, химия, физика, биология, медицина, экономика и др.). Так, в толковом словаре устойчивость характеризуется, как «стабильность, способность системы, имеющей достаточно сложные сценарии поведения, сохранять некоторые свойства и характеристики неизменными» [1]. В философском словаре [2] устойчивость трактуется как, «постоянство, пребывание в одном состоянии». В юридическом словаре «устойчивость предприятия» трактуется как «финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством, благодаря достаточным доходам и соответствия доходов расходам» [3], та же самая трактовка приводится и в экономическом словаре [4].

Определение понятия «экономическая устойчивость» имеет не только научное значение, но и практическое, поскольку его содержание определяет подход к его оценке, управлению. В научной литературе встречается не менее 70 трактовок категории «экономическая устойчивость», а также рассматриваются семантически близкие понятия к экономической устойчивости: экономическое равновесие, экономическая безопасность, финансовая устойчивость, экономическая независимость, устойчивое развитие и другие.

Ряд ученых «экономическую устойчивость» неразрывно рассматривают с «финансовой устойчивостью», считая такие понятия семантически близкими. Другие, отдельно выделяют «экономическую устойчивость», «финансовую устойчивость», «стратегическую устойчивость». Следует отметить, что во многих научных трудах экономическая устойчивость отождествляется с экономическим равновесием предприятия. Также, в толковом словаре указано такое объяснение равновесия: «состояние экономической системы, рынка, характеризующееся сбалансированностью, уравниванием двух разнонаправленных факторов» [1]. Таким образом, частично можно утверждать, что устойчивость и равновесие – понятия довольно близкие.

Обзор литературных источников позволил выявить, что равновесие распределяется на статическое, при котором движение системы приостанавливается, и динамическое,

когда система изменчива. По нашему мнению, при статическом равновесии система находится в равновесном диапазоне под воздействием только внутренних факторов, а динамическая не только под влиянием среды (внутренней и внешней), но и под влиянием времени.

Для более глубокого понимания экономической устойчивости важно осознать взаимосвязь устойчивости и устойчивого развития. Тем самым предприятие рассматривается именно как экономическая система. Развитие экономической системы заключается в динамичном темпе, то есть росте процессов и явлений в экономике. Если экономика развивается, тем самым увеличивается потенциальная возможность роста предприятия, адаптации и сопротивления к внешним и внутренним угрозам. Устойчивость в экономике означает прочность и надежность экономической системы, способность системы сохранять неизменными свои свойства.

Таким образом, развитие – это рост явлений в экономике во времени, то есть процесс перехода из одного состояния в другое, а устойчивость – способность сохранять свойства неизменными. Несмотря на это, можно утверждать, что именно устойчивость позволяет предприятию развиваться, быть жизнеспособным и иметь возможность преодолевать кризисные явления. Таким образом, взаимосвязь между устойчивостью и развитием очевидна. На рис. 1 и рис. 2 определена взаимосвязь между устойчивостью и развитием хозяйствующего субъекта.

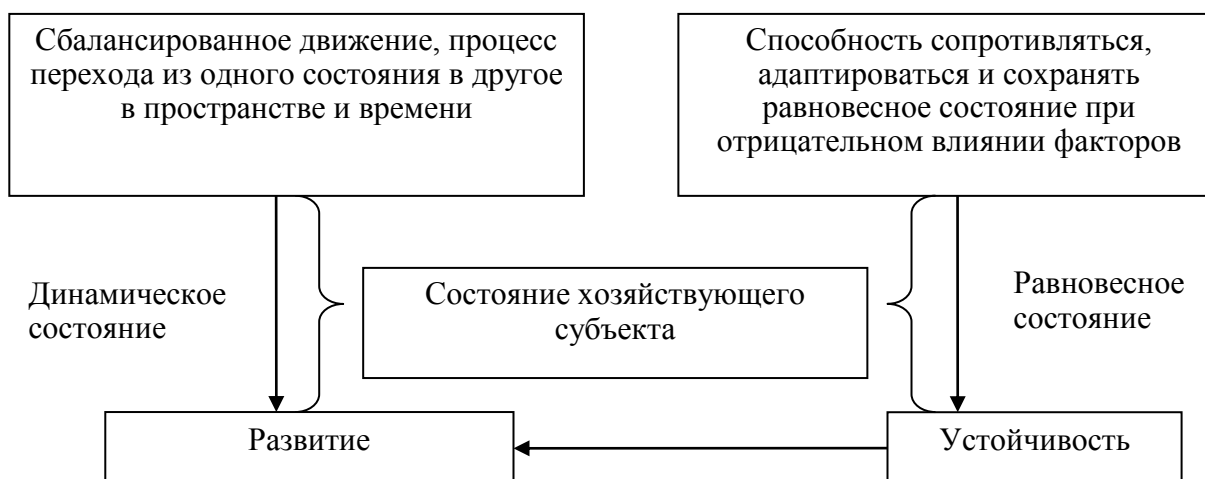


Рис. 1. Взаимосвязь между развитием и устойчивостью предприятия



Рис. 2. Взаимосвязь и взаимозависимость категорий «экономическая устойчивость», «экономическое равновесие», «устойчивое развитие», «финансовая устойчивость»

Как видно, устойчивость и развитие – взаимосвязанные понятия и являются инструментами состояния хозяйствующего субъекта, только термин «развитие» является инструментом динамического состояния, а «устойчивость» – равновесного.

Таким образом, проанализировав современные трактовки устойчивости, можно утверждать, что существует тесная взаимосвязь между категориями «экономическая устойчивость», «экономическое равновесие», «экономическая стабильность», «финансовая устойчивость» и «устойчивое развитие», и она также определяется в общих чертах и целях. Наиболее широкое понятие – «устойчивое развитие», которое включает в себя такие понятия, как «экономическое равновесие», «экономическая стабильность», «экономическая устойчивость» и «финансовая устойчивость». В то же время, устойчивое развитие зависит именно от вышеназванных факторов, а экономическое равновесие зависит от экономической стабильности, экономической устойчивости и финансовой устойчивости, при этом равновесие является статической системой, а развитие – динамичной. При этом, стабильность определяется как состояние системы, сохраняет свои признаки и параметры при любых ситуациях, а экономическая устойчивость характеризуется неизменностью и непоколебимостью системы.

Литература:

1. Толковый словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://tlumach.com.ua/Ekonomichna_entsyklopediya/
2. Философский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://enc-dic.com/philosophy/Ustojchivost-2455.html>
3. Юридический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://enc-dic.com/legal/Ustojchivost-Predprijatija-19854.html>].
4. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://enc-dic.com/economic/Ustojchivost-Predprijatija-15913.html>].

Гладченко О. О., студент,
Коваленко О. В., д.е.н., профессор,
*Запорізька державна інженерна академія
м. Запоріжжя, Україна*

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ефективне функціонування промислових підприємств та досягнення ними конкурентних переваг в умовах сьогодення залежить від результатів їх інноваційно-інвестиційної діяльності. Результативність інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств безпосередньо залежить від наявності необхідних джерел фінансування інновацій, можливості їх швидкої мобілізації, а також спроможність зацікавити інвестора в підтримці розвитку підприємства. Враховуючи зазначені особливості актуальними питаннями є подальше вдосконалення шляхів та методів залучення інвестицій задля розвитку діяльності промислових підприємств. Саме тому виникає необхідність у формуванні нових підходів до інвестиційної підтримки інноваційної діяльності.

Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємства являє собою сукупність заходів економічного, фінансового, комерційного і організаційного характеру, що здійснюються учасниками інноваційного процесу з метою пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, раціонального формування їх структури, вибору найефективніших об'єктів для інвестування, а також розробки збалансованої інвестиційної програми (інвестиційно-інноваційного портфеля) і забезпечення її реалізації.

Необхідно відзначити, що проблема фінансування інновацій особливо актуальна для українських підприємств, так як недостатній розвиток вітчизняного ринку капіталів породжує необхідність підприємства шукати альтернативні джерела фінансування інноваційного розвитку. Фінансування інноваційних процесів повинно базуватися на наступних принципах:

1. Чітка цільова орієнтація на швидке й ефективне впровадження сучасних науково-технічних інновацій;
2. Альтернативність джерел фінансування;
3. Логічність, обґрунтованість і юридична захищеність методів акумуляції інвестиційних ресурсів [1, с. 58].

Сучасна економіка України потребує значних інвестицій в промисловість, які повинні здійснюватися на якісно новому технологічному рівні. Тому проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств посідають центральне місце в економічних дослідженнях. Ефективна робота промислових підприємств залежить від рівня їх інноваційно-інвестиційного розвитку, що зумовлює необхідність створення ефективної системи його фінансового забезпечення [2, с. 1512].

Одним з найбільших промислових мегаполісів України є місто Запоріжжя. У ньому зосереджені машинобудівний, енергетичний і металургійний комплекс державного значення. Розвинута транспортна інфраструктура та вигідне географічне розташування роблять місто особливо привабливим для іноземних партнерів.

Промисловий потенціал міста Запоріжжя – це понад 280 промислових підприємств. За підсумками 5 місяців 2016 року у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року спостерігається незначне зменшення обсягів реалізованої промислової продукції. Обсяг реалізованої промислової продукції за січень-травень 2016 року по області склав 52 666,2 млн. грн., по м. Запоріжжю – 38 656,4 млн. грн. (73,4% до обласного показника та на 1,7% менше, ніж у відповідному періоді 2015 року), у розрахунку на одного мешканця показник становив 50,9 тис. грн.

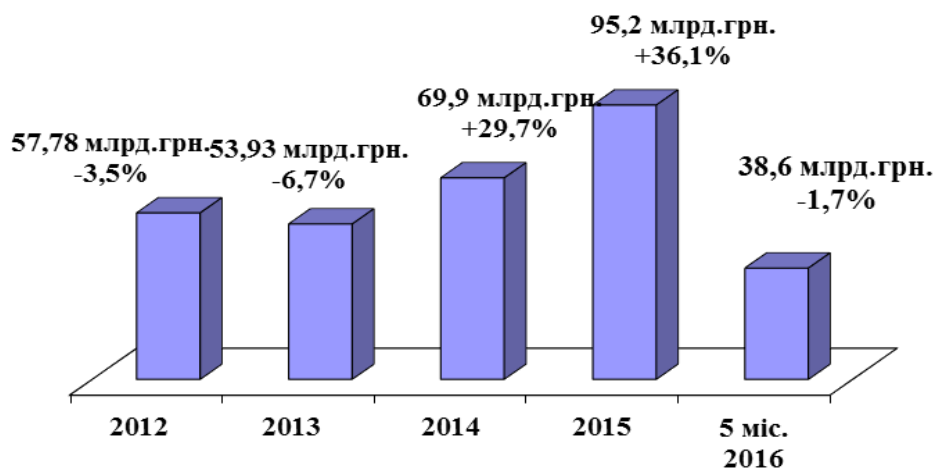


Рис. 1. Динаміка обсягів реалізованої промислової продукції м. Запоріжжя, млрд. грн. [3]

Економіко-визначальними підприємствами машинобудівної галузі м. Запоріжжя є: ПАТ «ЗАЗ» – єдине в Україні підприємство, яке має повний цикл виробництва легкових автомобілів, виробляє також вантажні автомобілі та автобуси; АТ «Мотор Січ» – провідне підприємство світу, яке виробляє надійні двигуни до авіаційної техніки, а також промислові газотурбінні установки; ПАТ «Запоріжтрансформатор» – один з лідерів світового трансформаторобудування; ПАТ «Запорізький завод важкого кранобудування» – одне з найбільших кранобудівних підприємств; КТ «Запорізький завод високовольтної апаратури «Вакатов і компанія» – визнаний в Україні лідер постачальників високовольтних вимірювальних трансформаторів, комплектних розподільчих пристроїв середньої напруги та високовольтних роз'єднувачів;

КП «Науково-виробничий комплекс «Іскра» – провідний розробник та виробник наземної радіолокаційної техніки оборонного комплексу України; ПАТ «Запорізький електроапаратний завод» – спеціалізується на виробництві силових напівпровідникових перетворювачів та інші.

Обсяг реалізованої промислової продукції по галузі за 5 місяців 2016 року склав 5 393,5 млн. грн. (86,2% до обласного показника та на 15,1% менше, ніж за аналогічний період 2015 року). На підприємствах машинобудування за 5 місяців поточного року у порівнянні з 5 місяцями 2015 року збільшено виробництво трансформаторів на 5,9% та зменшено виробництво апаратури електричної для комутації або захисту електричних схем на напругу більше 1000 В на 41,1%, елементів баластних для ламп і трубок газорозрядних, перетворювачів статичних, котушок індуктивності інших на – 10,3%. Протягом звітного періоду машинобудівними підприємствами міста виготовлено 64,4% апаратури електричної для комутації або захисту електричних схем на напругу більше 1000 В, виробленої на території країни [3].

За даними Головного комітету статистики в Запорізькій області [4] упродовж останніх років лише незначна частина підприємств регіону здійснювала інноваційну діяльність. Однією з основних причин цього є те, що пріоритетними джерелами інвестування інновацій є власні кошти підприємств та отримані кредити, що змушує йти на великий ризик в умовах невизначеності. Діюча система оподаткування на території України не стимулює довгострокові накопичення підприємств, що б в свою чергу дозволило б успішно реалізовувати інноваційні проекти. Нажаль, вітчизняна інноваційна сфера поки не стала привабливою для інвесторів, як для вітчизняних так і для іноземних.

Оскільки різні етапи інноваційно-інвестиційної діяльності потребують використання різних видів фінансового забезпечення, однією з задач, що вимагає теоретичного опрацювання, є проблема оптимального фінансування такої діяльності.

З боку держави для забезпечення ефективного фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств необхідна реалізація таких кроків: створення науково-дослідних центрів зі змішаним фінансуванням; запровадити механізми надання пільг промисловим підприємствам, що займаються інноваціями; створити галузеві і місцеві інноваційні фонди; вдосконалити механізм державної підтримки шляхом впровадження нових інструментів: системи держаних гарантій і страхування інноваційної діяльності, грантів, технічної підтримки у проведенні НДДКР і передачі у користування приватних підприємств державних технологій і ноу-хау, що суттєво покращить використання інвестиційного капіталу.

Перспективи подальших досліджень мають стосуватися аналізу перспективних джерел фінансування інноваційної діяльності з боку самих підприємств.

Література:

1. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Соляник Л. Г. Вдосконалення управління фінансуванням інноваційно-інвестиційної діяльності на промислових підприємствах / Л. Г. Соляник, Г. О. Шевельова // Економіка: проблеми теорії та практики. – Вип. 260. – Т. 6. – 2013. – С. 1512-1522.
3. Інвестиційний паспорт міста Запоріжжя у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.investmentzp.org.ua/img/.../Zaporizhia%20city%202016%201.doc
4. Статистичні дані Головного управління статистики у Запорізькій області. Наука, технології та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zp.ukrstat.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=5051&Itemid=331

MODERN PROBLEMS OF FORMATION AND USE OF HUMAN CAPITAL. MARKET OF COMPETENCES

Герасименко О. А., к.э.н., доцент,
Герасименко А. В., аспирант,
*Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана
г. Киев, Украина*

ЗАНЯТОСТЬ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НОВЫЕ ВЫЗОВЫ В КОНТЕКСТЕ ДОСТОЙНОГО ТРУДА

На рубеже тысячелетий в украинской экономике и в украинском обществе произошли и продолжают происходить многовекторные трансформации, которые коснулись всех сфер жизнедеятельности. Под влиянием различных факторов, среди которых – глобализация мировой экономики с неоднозначными последствиями ее влияния на украинский рынок труда, симбиоз различных технологических укладов с соответствующей дифференциацией содержания и характера труда, преобладание экономической компоненты над социальной, потеря позиций институтом социального диалога в регулировании социально-трудовых отношений, ограниченные масштабы и формальный формат внедрения института социальной ответственности в сфере труда – усилились существующие негативные тенденции на рынке труда, появились новые риски и угрозы. Один из характерных трендов современного украинского рынка труда и социально-трудовой сферы в целом – увеличение масштабов и обострение дефицита достойного труда.

Феномен достойного труда, идеологом которого стала Международная организация труда (МОТ) в 1999 году, в первую очередь ассоциируется с правами трудящихся, адекватным доходом и социальной защищенностью [1]. Кроме того, достойный труд означает, что каждый индивид имеет полный и свободный доступ к возможностям зарабатывать и получать доход, а также новые перспективы с точки зрения экономического и социального развития, новые возможности, при которых занятость, доход и социальная защищенность могут быть достигнуты без компромисса между правами трудящихся и социальными стандартами [2].

Становление новой экономики порождает новые тенденции и новые вызовы в функционировании социально-трудовой сферы в глобальных масштабах. Изменения на поле рынка труда, к сожалению, в меньшей степени касаются достижений, в большей степени – аномалий и потерь. Аномалии в первую очередь проявляются в массовых нарушениях гарантий занятости со стороны работодателей. Наиболее ощутимыми потерями является увеличение масштабов и рост уровня безработицы в открытой или скрытой форме, распространение ситуации бедности среди работающих, отторжение социально уязвимых слоев населения. В Украине, как и в большинстве стран мира, происходит масштабная и глубокая трансформация занятости, изменяются ее формы, виды, содержание, обостряются негативные последствия. На украинский рынок труда постепенно распространяются общемировые тенденции как закономерность современного глобального развития. Новые возможности и новые угрозы кроются в практике нестандартной занятости и атипичных трудовых договоров, которые не гарантируют надлежащей социальной защиты. Следует отметить, что критериями стандартной занятости считаются режим полного рабочего дня, бессрочный (или долгосрочный) трудовой договор, наличие стандартного (стационарного) рабочего места. Соответственно, к нестандартной занятости относится занятость на условиях неполного рабочего времени или

неполная занятость; занятость на условиях срочных трудовых договоров; временная, непостоянная занятость, в том числе заемный труд; вторичная занятость; занятость на основе договоров гражданско-правового характера; неформальная занятость, в том числе самозанятость; незарегистрированная занятость в формальном секторе [3].

Обобщение материалов МОП позволяет определить достойный труд как труд, результатом которого есть все необходимое для жизни и развития человека. Концептуально, достойный труд – это динамическая комбинация условий, возможностей, норм, обеспечивающих продуктивную, свободную, защищенную, благоприятную по условиям занятость, при которой работник имеет возможность получать приемлемый трудовой доход, развивать свой потенциал и самореализовываться, а работодатель – повышать конкурентоспособность и обеспечивать сбалансированное развитие предприятия. Признаками достойного труда для наемных работников, по мнению авторов, следует считать официальное трудоустройство, одинаковые возможности доступа к рабочим местам для всех категорий населения (включая социально уязвимые группы), соблюдение норм трудового законодательства, гарантии занятости, социальную защищенность, безопасность труда, благоприятные условия труда, достойное вознаграждение за труд (с высоким уровнем заработной платы и социальными благами), совершенные формы организации труда (в том числе – использование гибких форм), надлежащий уровень организационно-технического обеспечения и обслуживания рабочих мест, отсутствие физических и психологических перегрузок в работе, благоприятный морально-психологический климат в коллективе, уважение к человеческому достоинству, возможность развивать трудовой потенциал и повышать конкурентоспособность, возможность участия в различных формах производственной демократии, возможность защищать свои интересы как индивидуально, так и через представительные органы социального диалога (профсоюз). Все противоположные характеристики труда являются проявлением дефицита достойного труда.

Данные официальной украинской статистики (табл. 1) убедительно демонстрируют наличие дефицита достойного труда в сфере занятости по параметрам безработицы, доли неформального сектора экономики, заработной платы на уровне минимальной, масштабов социального диалога, вредных и опасных условий труда.

Обращаясь к проблематике нестандартной занятости, отметим, что практику использования атипичных видов занятости и заемного труда, которая стала устоявшейся глобальной тенденцией в сфере занятости, правомерно рассматривать не только как индикатор дефицита достойного труда, но и как инструмент повышения гибкости рынка труда. Как показывает мировой опыт, нестандартная занятость обеспечивает существенные выгоды для работодателей и наемных работников, а заемный труд повышает вероятность выхода из ситуации безработицы и перехода к регулярной занятости. В рамках концепта достойного труда введение гибкости занятости должно базироваться на модели, объединяющей гибкость и социальную защищенность.

Есть все основания утверждать, что действенность института достойного труда как комплексной политической, экономической, социальной платформы обеспечения социально-экономического прогресса в первую очередь должна проявляться в создании возможностей для продуктивной занятости путем сокращения доли неформального сектора; в расширении возможностей занятости в новых, инновационных и нестандартных формах трудовой деятельности с адекватным вознаграждением за труд и уровнем социальной защищенности; в повышении престижа рабочих профессий и усилении мотивации к трудовой деятельности по профессиям и специальностям, которые востребованы на рынке труда; в обеспечении занятости молодежи и трудоустройства выпускников высших учебных заведений (путем сбалансированности рынка труда и рынка образовательных услуг).

Отдельные показатели дефицита достойного труда в сфере занятости в Украине за 2006-2015 годы ¹

Наименование индикатора	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Безработное население в возрасте 15-70 лет										
Численность, тыс. чел.	1515,0	1417,6	1425,1	1958,8	1783,6	1732,7	1657,2	1576,5	1847,6	1654,7
Удельный вес в численности экономически активного населения, %	6,8	6,4	6,4	8,8	8,1	7,9	7,5	7,2	9,3	9,1
2. Население, занятое в неформальном секторе экономики										
Численность, тыс. чел.	4623,3	4661,7	4563,8	4469,9	4649,2	4704,9	4651,6	4805,9	4540,9	4303,3
Удельный вес в численности экономически активного населения, %	20,8	20,9	20,4	20,2	21,1	21,4	21,1	21,9	22,8	23,8
3. Занятое население, которому заработная плата начислена в пределах минимальной										
Численность платящих работников, тыс. чел.	879,7	640,5	825,7	882,8	791,5	603,6	557,4	517,4	351,7	221,5
Удельный вес в численности экономически активного населения, %	4,0	2,9	3,7	4,0	3,6	2,7	2,5	2,4	1,8	1,2
4. Работники, которые работали по договорам гражданско-правового характера										
Численность, тыс. чел.	323,5	307,0	250,3	238,7	258,1	277,7	257,9	239,3	227,1	217,4
Удельный вес в численности экономически активного населения, %	1,5	1,4	1,1	1,1	1,2	1,3	1,2	1,1	1,1	1,2
5. Работники, которые находились в отпуске без сохранения заработной платы										
Численность, тыс. чел.	137,0	127,0	180,0	275,9	363,3	189,5	137,9	103,5	90,5	62,6
Удельный вес в численности экономически активного населения, %	0,6	0,6	0,8	1,2	1,6	0,9	0,6	0,5	0,5	0,3
6. Работники, занятые в течение неполного рабочего дня (недели)										
Численность, тыс. чел.	620,0	506,0	1206,0	2063,3	1466,8	908,9	736,8	817,5	888,1	742,1
Удельный вес в численности экономически активного населения, %	2,8	2,3	5,4	9,3	6,7	4,1	3,3	3,7	4,5	4,1
7. Сезонные работники										
Численность, тыс. чел. ²	36,3	31,3	25,8	27,9	31,1	20,2	44,7	23,7	19,9	18,1
Удельный вес в численности экономически активного населения, %	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
8. Работники, которые не охвачены коллективными договорами										
Численность, тыс. чел.	2012,4	2049,7	1877,6	1733,4	2022,8	1983,4	1969,6	2085,1	2156,5	1862,5
Удельный вес в численности экономически активного населения, %	9,0	9,2	8,4	7,8	9,2	9,0	8,9	9,5	10,8	10,3
9. Работники, осуществляющие трудовую деятельность в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам										
Численность, тыс. чел.	1420,9	1512,1	1410,8	1309,4	1300,7	133	1198,5	1186,7	1075,7	1040,5
Удельный вес в численности экономически активного населения, %	6,4	6,8	6,3	5,9	5,9	5,8	5,4	5,4	5,4	5,8

Примечание: Рассчитано по данным статистических сборников "Экономическая активность населения Украины" и "Труд Украины" [Государственная служба статистики Украины] - Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>

¹ Примечание. Без учета численности нелегальных мигрантов.

² Примечание. Без учета лиц, занятых в частных сельских хозяйствах.

Стратегическими ориентирами преодоления дефицита достойного труда в условиях становления новой экономики, по нашему глубокому убеждению, следует признать расширение масштабов третичного сектора и инновационной сферы, повышение уровня конкурентоспособности рабочих мест, использование высококомпетентных рабочей силы, что в свою очередь предполагает всестороннее профессиональное развитие работников и достойное вознаграждение за труд.

Литература:

1. Decent work. Report of the Director-General. International Labour Conference. 87th Session 1999. International Labour Office. Geneva. – 88 p.
2. Decent work: Some Strategic Challenges Ahead. Report of the Director-General. International Labour Conference. 97th Session. 2008. International Labour Office. Geneva. – 40 p.
3. Соціально-трудові відносини зайнятості: сучасні тенденції, виклики, шляхи розвитку: монографія за наук. ред. А. М. Колота, І. Ф. Гнибіденка. – К.: КНЕУ, 2015. – 295 с.

Nahara M. B., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine

CURRENT TRENDS IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

The 21st century shook the complacency of workers and forced them to take a fresh look at the ways they are working. More and more voices in the workplace, in the community, and in the media tell of people who are mulling over why they work the way they do, what the future holds, and how they want to change to meet new demands and opportunities. More than ever, organizations today must be able to respond creatively to uncertainty and change.

Nowadays the goal of HRM is to maximize the productivity of an organization by optimizing the effectiveness of its employees while simultaneously improving the work life of employees and treating employees as valuable resources. Consequently, HRM encompasses efforts to promote personal development, employee satisfaction, and compliance with employment-related laws.

The term «labor force» is a general way to refer to all the people willing and able to work. For an organization, the internal labor force consists of the organization's workers – its employees and the people who have contracts to work at the organization. This internal labor force has been drawn from the organization's external labor market, that is, individuals who are actively seeking employment. The number and kinds of people in the external labor market determine the kinds of human resources available to an organization (and their cost). Human resource professionals need to be aware of trends in the composition of the external labor market, because these trends affect the organization's options for creating a well-skilled, motivated internal labor force.

Some of the expected change in the world labor force involves the distribution of workers by age. During the 2016-2026 period, the fastest-growing age groups are expected to be workers 55 and older. Young workers will enter the labor force, but at a much slower rate. Human resource professionals will therefore spend much of their time on concerns related to retirement planning, retraining older workers, and motivated workers whose careers have plateaued. Organizations will struggle with ways to control the rising costs of health care and other benefits. At the same time, organizations will have to find ways to attract, retain, and prepare the youth labor force.

Another kind of change affecting the world labor force is that it is growing more diverse in racial, ethnic and gender terms. The greater diversity of the world labor force challenges

employers to create effective practices that ensure they fully utilize the skills and values of the employees [3, p. 112].

It should be noticed, diversity in the ranks of employees is an obvious way to provide top-notch customer service. Hiring people with diverse backgrounds helps build a sales force that understands customers' needs and communicates effectively. The practices required for successfully managing diversity do more than meet employee needs; they reduce turnover costs and ensure that customers receive the best service possible.

No doubt, recruiting and developing skilled labor is important for any company concerned about competitiveness, productivity, quality and managing a diverse work force effectively. Skill deficiencies translate into significant losses for the organization in terms of poor-quality work and lower productivity, increase in employee accidents and customer complaints. Since a growing number of jobs will require more education and higher levels of language than current ones, HRM practitioners and specialists will have to communicate this to educators and community leaders etc. Strategic human resource planning will have to carefully weigh the skill deficiencies and shortages. HRM department will have to devise suitable training and short term programs to bridge the skill gaps & deficiencies.

Nowadays continuous improvement programs focus on the long term well-being of the organization. It is a process whereby an organization focuses on quality and builds a better foundation to serve its customers. This often involves a companywide initiative to improve quality and productivity. The company changes its operations to focus on the customer and to involve workers in matters affecting them. Companies strive to improve everything that they do, from hiring quality people, to administrative paper processing, to meeting customer needs [1, p. 67].

A very substantial part of the modern day workforce are the contingent workers. Contingent workers are individuals who are typically hired for shorter periods of time. They perform specific tasks that often require special job skills and are employed when an organization is experiencing significant deviations in its workflow. When an organization makes its strategic decision to employ a sizable portion of its workforce from the contingency ranks, several HRM issues come to the forefront. These include being able to have these virtual employees available when needed, providing scheduling options that meet their needs and making decisions about whether or not benefits will be offered to the contingent work force.

There is a lot going on already within HR concerning mass customization, the optimal combination of mass production with customization. We've seen companies basing employment arrangements on learning styles and personalities, allowing employees to choose between lower base pay and higher bonuses vs. higher base pay and lower bonuses, and changing from career ladders with a straight shot to the top to career lattices where a sideways move is considered a good career move. Here, HR has done a great job of applying HR principles to its own traditional functional processes. Thus, HR should develop principles for understanding the optimal level of customization in the employment relationship. Moreover, because customization will often mean that different groups of employees receive different employment arrangements based on their needs or the way they contribute, HR must develop principles that equip leaders to explain these differences to employees.

For today's organization's to be successful there are a number of employee involvement concepts that appear to be accepted. These are delegation, participative management, work teams, goal setting, employee training and empowering of employees. HRM has a significant role to play in employee involvement. What is needed is demonstrated leadership as well as supportive management. Employees need to be trained and that's where human resource management has a significant role to play. Employees expected to delegate, to have decisions anticipatively handled, to work in teams, or to set goals cannot do so unless they know and understand what it is that they are to do. Empowering employees requires extensive training in all aspects of the job. Workers may need to understand how new job design processes. They may need training in interpersonal skills to make participative and work teams function properly [2, p. 134].

It is obvious, any organisation, without a proper setup for human resource management is bound to suffer from serious problems while managing its regular activities. For this reason, today, companies must put a lot of effort and energy into setting up a strong and effective HRM.

To cut the long story short, it should be mentioned, the current trends have been seen as new challenges in the terms of costs especially in the short run but for organization to strive well in this competitive market it is imperatively important to rethink the HRM in terms of the current trends at all levels.

References:

1. Armstrong Michael (2014), A Handbook of Human Resource Management Practice, Kogan Page, 261 p.
2. Beardwell, Ian; Claydon, Tim; Holden, Len (2015), Human Resource Management: a Contemporary Approach, Prentice Hall, 347 p.
3. Harrison, Rosemary; Kessels, Joseph (2013), Human Resource Development in a Knowledge Economy: an Organisational View, Palgrave Macmillan, 403 p.

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN NEW TERMS OF ECONOMIC MANAGEMENT

Безродна С. М., к.е.н., доцент,
Чернівецький факультет
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Чернівці, Україна

Штогринець Н. В., к.е.н., доцент,
ПВНЗ «Буковинський університет»
м. Чернівці, Україна

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Багаторічний досвід компаній розвинених країн світу свідчить, що здобути успіх на ринку можна шляхом удосконалення системи управління якістю. Якщо підприємство отримало сертифікат відповідності міжнародним стандартам ISO 9000, воно здатне стабільно виробляти якісну продукцію, яка може бути конкурентоспроможною. Більшість фірм світу використовують для цього міжнародні стандарти ISO серії 9000 та похідні від них QS 9000, ISO 14000 тощо [2].

Переорієнтація діяльності підприємства на виконання вимог міжнародних стандартів та впровадження систем управління, що розробляються на основі даних стандартів, забезпечує регулювання та вирішення питань у сфері якості, екології, безпеки, надійності, ефективності та результативності.

Загальна динаміка світового впровадження систем управління, що розроблені відповідно до вимог вище зазначених міжнародних стандартів, представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Системи управління, сертифіковані відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO

Система управління	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ISO 9001	980322	1063751	1118510	1079228	1096987	1129446	1239345
ISO 13485	13234	16425	18834	19849	22317	25665	28778
ISO 14001	188574	222974	251548	261926	284654	301647	322456
ISO 16949	39320	41240	43946	47512	50071	53723	56678
ISO 22000	8185	13838	18580	19351	23278	26847	28907
ISO 27001	9246	12935	15626	17355	19620	22293	25378
ISO 50001	-	-	-	459	2236	4826	5489

Джерело: складено автором за даними <http://www.iso.org/iso/home.html>

Аналіз статистичної інформації (табл. 1) свідчить про стійкі тенденції світового впровадження систем управління якістю, що відповідають вимогам ISO 9001 (72%) та систем екологічного менеджменту (19%). І лише незначну частину світового обсягу впровадження складають системи управління відповідно до ISO 16949 (3,4%), системи управління безпечністю харчових продуктів (1,7%), системи управління відповідно до ISO 13485 (1,6%), системи менеджменту інформаційної безпеки (1,4%) та системи енергоменеджменту (0,3%) [3].

Таким чином, рівень ефективності системи управління якістю прямо пропорційний рівню конкурентоспроможності продукції та підприємства. Система управління якістю підприємства може стати інструментом перемоги в конкурентній боротьбі, враховуючи, що конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, що знаходить свій вираз у таких показниках, як якість продукції, обсяги виробництва, прибуток тощо.

Розглядаючи структуру світового впровадження сучасних систем управління, що забезпечують удосконалення функціонування загальної системи управління підприємством, відзначимо, що мета нашого дослідження полягає у визначенні основних аспектів формування системи управління якістю на підприємствах молокопереробної галузі, і тому актуальним є дослідження динаміки світового впровадження систем управління, які є найбільш прийнятними та корисними для підприємств даної галузі. До переліку таких систем управління, слід віднести: систему управління якістю, що розроблена з урахуванням вимог міжнародного стандарту ISO 9001; систему управління безпечністю харчових продуктів; та систему екологічного менеджменту.

Вагомою складовою функціональною ланкою молокопродуктового підкомплексу є молокопереробна промисловість. Її основною особливістю є те, що одне підприємство виробляє декілька видів молочної продукції. Спеціалізацію такого підприємства визначають виходячи з найбільшої частки виробленої продукції або для виробництва якої було використано найбільшу кількість сировини. Основними напрямками молочного виробництва в Україні є: продукція із незбираного молока, кисломолочна продукція, масло тваринне, твердий сир, виробництво сухих молочних продуктів, виробництво молочних консервів.

Одним із сучасних та досить поширених у світовій практиці новітнім інструментом, що дозволяє певним чином мінімізувати вплив зовнішніх факторів та одночасно оптимізувати функціонування складових елементів внутрішнього середовища, є впровадження сучасних систем управління якістю.

Впровадження сучасних систем управління якістю на вітчизняних підприємствах молокопереробної галузі відбувається досить повільними темпами (табл. 2).

Таблиця 2

**Кількість систем управління якістю, що впроваджені
на підприємствах молокопереробної галузі України за 2008-2013 роки**

№	Область	Кількість діючих молокопереробних підприємств	Система якості		
			ISO 9001	ISO 22000	ISO 14001
1	Вінницька	39	3	3	1
2	Волинська	5	2	1	-
3	Дніпропетровська	22	5	2	-
4	Донецька	19	3	3	-
5	Житомирська	18	1	1	1
6	Закарпатська	4	-	-	-
7	Запорізька	18	1	6	-
8	Івано- Франківська	13	-	1	-
9	Київська	33	6	3	-
10	Кіровоградська	8	2	1	-
11	Луганська	11	-	-	-
12	Львівська	10	-	-	-
13	Миколаївська	12	3	5	-
14	Одеська	17	1	1	-

15	Полтавська	27	11	6	-
16	Рівненська	15	-	1	-
17	Сумська	18	4	4	-
18	Тернопільська	11	-	-	-
19	Харківська	25	2	12	-
20	Херсонська	14	1	4	-
21	Хмельницька	21	2	1	-
22	Черкаська	14	3	5	-
23	Чернівецька	2	-	-	-
24	Чернігівська	21	7	6	-
	Разом	414	58	67	3

Джерело: складено автором за даними Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України

З таблиці 2 видно, що із 414 діючих молокопереробних підприємств систему управління якістю (ISO 9001) впровадили лише 58 суб'єктів господарювання, систему управління безпечністю харчових продуктів (ISO 22000) – 67, а систему екологічного менеджменту (ISO 14001) – 3. Основними причинами, що стримують впровадження сучасних систем управління якістю на вітчизняних підприємствах молокопереробної галузі є підготовка великої кількості документів, відсутність кваліфікованих кадрів, великі фінансові та часові витрати на впровадження та сертифікацію системи якості, значні витрати, пов'язані з підтримкою сертифікованої системи управління якістю на належному рівні [1].

Таким чином, можна відзначити, що в сучасних умовах господарювання, подальший розвиток молокопереробних підприємств залежить від прийняття вищим керівництвом рішення щодо здійснення цілеспрямованої діяльності з поліпшення якості та безпечності продукції, забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції і підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках, що стає можливим при впровадженні сучасних інструментів управління якістю. Виробники, що не зможуть пристосовуватися до мінливих умов зовнішнього середовища, терпітимуть збитки, а в кінцевому результаті, будуть змушені призупинити свою діяльність.

Література:

1. Буряк Р. І. Менеджмент якості: забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств: монографія / Р. І. Буряк. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2013. – 534 с.
2. Краснікова О. С. Системи управління якістю як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства / О. С. Краснікова // Управління розвитком, № 12(152), 2013. – С. 82-84.
3. Осадчук О. П. Основні аспекти методичного підходу щодо оцінки ефективності функціонування системи управління якістю / О. П. Осадчук // Управління сучасним підприємством: IX міжнародна науково-практична конференція, 25-26 квітня 2013 р. – К.: НУХТ, 2013. – С. 141-142.

Bezugla L. S., Candidate of Sciences in Public Administration,
Associate Professor,
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economics University
Dnipro, Ukraine

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENVIRONMENTAL TOURISM IN UKRAINE

Ecotourism aims to restore physical and moral power of human. This kind of tourism has several advantages because it does not require large material costs and maximize positive impact on the health and well-being.

A few decades ago mankind knew no such global environmental problems as today. Now it is not easy to find on the world map clean country and city, and every year it becomes less and less.

The reason for this unfortunate situation is, of course, excessive pollution, air oversaturated with harmful substances, radioactive pollution as a result of nuclear power plants activity or nuclear weapons manufacturing. Therefore, global eco-tourism started to develop much earlier than ecotourism in Ukraine [2].

Currently ecotourism can be called a fairly young type of tourism that is growing but rapidly gaining popularity.

Universal Tourism Organization (WTO) defines trends in ecotourism. According to forecasts of the organization, ecotourism is among the five main strategic directions of development till 2020.

Each year the importance and significance of ecotourism in everyone's life growing rapidly, generating hopes for its prospects, demand and great future. Communicating with nature, tourists get the reserve of physical, psychological, intellectual and emotional strength and health, while nature experience minimal impact and losses. Herewith local people obtain social and economic incentives for nature preservation and management [2].

Ecotourism is a popular form of recreation mainly in rural areas near the wilderness, where campers have the opportunity to know the nature, culture and history of the region, to engage in recreational activities in an ecologically clean environment. Ecotourism provides a break from the big city bustle to forget about daily chores and enjoy nature.

The mandatory features of ecotourism should be:

- An educational component that is exploring of nature values;
- Environmental component, participation or contribute to the protection of the environment;
- Social component that involves ecotourism activities in local communities.

There is also a considerable number of other definitions (which indicate the urgency of the matter) but their common features can provide the basic principles of ecotourism supported by the majority of the experts.

Adherence to these principles can select ecotourism among other types of tourism and determines its social significance.

There are the following ecotourism principles:

1. Interest of tourists to natural objects and phenomena. This principle makes it possible to form a cognitive essence of ecotourism.
2. Respect for the environment. The maximum possible preservation of objects and phenomena that attracts tourists to some territory.
3. Sustainability. All activities related to ecotourism should be done by the way when resources of the area, causing the development of ecotourism not exhaust but abound.
4. The maximum involvement of the local population in the provision of ecotourism service and social development of the area. Participating in the tourism service locals become interested in resources development not robbery [1].

Of course, usual factors such as the number of travelers and their motivation are important for ecotourism but not decisive.

Speaking about ecotourism first need to think about are the consequences for environment, which it can cause. Getting new information and exploring the surrounding landscapes have not to be the only result of ecotourism but also a change of attitude to nature from consumer to caring.

Contemporary ecotourism is hardly fully developed. In most cases, you can see the successful implementation in practice some of the principles of ecotourism, but the approaches completely appropriate to ecotourism concept today are not very developed.

References:

1. L.M. Shulgina Analysis of environment friendly forms of tourism, their distinctive and common features / L.M. Shulgina // – Sumy journal «Marketing and Management of Innovations». – 2010. – № 1.
2. T.Y. Luzhanska, S.S. Machliniec, L.I. Teblyashkina Rural tourism: history, present and prospects: manual. / T.Y. Luzhanska, S.S. Machliniec, L.I. Teblyashkina; Ed. I.M. Voloshyna, – K. Kondor, 2008. – P. 385.

Вікарчук О. І., к.е.н., доцент,
Житомирський державний університет імені Івана Франка
м. Житомир, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ЯК ІНТЕГРАЦІЙНО УПРАВЛІНСЬКОЇ ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний розвиток української економіки вимагає формування нового типу управлінської поведінки суб'єктів господарювання, який би якісно відповідав вимогам і тенденціям менеджменту світового рівня та функціонально захищав інтереси економічних суб'єктів в інтеграційного і конкуренто напруженому ринковому середовищі. Глобалізація економічно-соціальних процесів змушує вітчизняні підприємства активізувати свою інноваційну діяльність з метою підтримки конкурентного статусу на ринку. Це потребує збалансованої управлінської діяльності й обґрунтованого використання функцій міжнародного маркетингу для створення системи управлінських пріоритетів у виконанні триєдиного завдання міжнародного маркетингу – забезпечення ринкових переваг продукту, компанії та країни і реалізації їх конкурентного потенціалу в інтеграційному економічному просторі.

Із погляду реалізації управлінських заходів міжнародний маркетинг можна визначити як функцію забезпечення процесу планування та здійснення підприємницької діяльності в умовах інтеграції ринку з метою створення умов, що є найбільш сприятливими для інтеграційного бізнесу.

Важливо також зазначити, що одним із найсуттєвіших моментів успішної комерційної поведінки на світових ринках є відповідність конкретних функціональних проявів міжнародної маркетингової діяльності потребам забезпечення сучасних концептуальних засад міжнародного маркетингу, що зумовлює використання принципів загальної концепції маркетингу в процесі реалізації окремих управлінських заходів міжнародного маркетингу, зокрема:

– комплексного дослідження світової ринкової кон'юнктури, передусім змін у сфері суспільних потреб;

– використання інформації про ринок для розробки нових видів продукції, здатних задовольнити потреби світового ринку, що динамічно змінюються;

– обґрунтування оптимальних методів виходу й організаційних форм присутності компанії за кордоном і створення бізнес-альянсів для ефективної експансії зарубіжних ринків [6, с. 145].

Аналіз ситуації показує, що інтенсифікація міжнародної маркетингової діяльності відбувається залежно від обставин, що впливають на підприємницьку поведінку суб'єкта в умовах інтеграційного ринку. Критеріями рівня застосування міжнародного маркетингу можуть бути: етапи експансії зарубіжного ринку; форми присутності на міжнародних ринках; інтенсивність взаємодії із зарубіжними партнерами; регулярність зовнішньоекономічних операцій; особливості корпоративних засад менеджменту [1, с. 16].

В процесі розробки стратегії виходу на закордонний ринок підприємство досліджує смаки та вподобання споживачів, місткість ринку, ризики, політичне та економічне становище в країні, на ринок якої воно збирається вийти. Все це сприяє налагодженню відносин та поглибленню співпраці. Підприємство може зарекомендувати себе як надійного партнера, створити позитивний бізнес-імідж своєї країни при проведенні експортних операцій або здійсненні спільної підприємницької діяльності. Кожна компанія, що продає свої товари або надає послуги за кордон пришвидшує інтеграцію у світову економіку. Навіть коли компанія виробляє продукцію, орієнтовану на внутрішній ринок, їй доводиться враховувати тенденції розвитку світового ринку подібної продукції, щоб захистити себе від іноземних конкурентів [4, с. 10].

Підприємство має вести дуже гнучку зовнішню політику, що не є притаманним для нашого внутрішнього ринку. Міжнародний маркетинг вимагає інтегрування підприємства у зовнішнє середовище, його детальне дослідження, створення модифікованих стратегій, розроблених під кожний закордонний ринок окремо.

Кожна компанія, створюючи міжнародну маркетингову стратегію, переслідує декілька цілей: розширення ринку збуту, отримання нових, раніше недоступних ресурсів, та можливість надалі більш глибоко досліджувати світовий ринок. Все це є головною передумовою інтеграції підприємницької одиниці у світове господарство [3, с. 36].

Оскільки міжнародний маркетинг – це компроміс між використанням рішень, випробуваних на внутрішньому ринку, та необхідним рівнем адаптації до нових ринків. Отже, вітчизняним підприємствам необхідно приділяти більше уваги саме дослідженню внутрішнього ринку. Аналіз ринків в межах своєї країни зробити значно легше та дешевше, зважаючи на інформованість підприємства про дію зовнішніх чинників та доступність цільової аудиторії дослідження. Досвід, набутий на внутрішньому ринку, зорієнтує спеціалістів фірми у процесі розробки міжнародної маркетингової стратегії [7, с. 236].

Першою необхідною умовою оптимізації міжнародної маркетингової діяльності на підприємствах є впровадження маркетингової ідеології в процесах прийняття управлінських рішень. Наступним важливим кроком є обрання ключових компонентів маркетингової стратегії. Підприємствам необхідно навчитися збирати найважливішу та найменш відому інформацію та перетворювати її на конкурентну перевагу.

Національна система міжнародного маркетингу формується як результат удосконалення й адаптації світового досвіду маркетингового управління підприємницькою діяльністю в процесі її інтеграції, а також інтенсифікації міжнародного співробітництва вітчизняних компаній із зарубіжними партнерами. Активізація зовнішньоекономічної діяльності призводить до поступового ускладнення маркетингових функцій. Для вітчизняних суб'єктів міжнародного підприємництва важливим і актуальним є визначення необхідних і достатніх маркетингових зусиль і відповідних умов розвитку ринкових відносин управлінських заходів, спрямованих на вдосконалення форм ведення бізнесу [5, с. 69].

Аналізуючи активні сучасні процеси, що відбуваються на світовому ринку можна визначити перспективи розвитку міжнародного маркетингу, до яких можна віднести наступні:

– спостерігається координація та інтеграція різних видів діяльності в масштабі всього світового господарства.

– все більшого значення набуває сфера послуг, яка швидко зростає і пронизує практично всі етапи зовнішньоекономічних угод.

– множинність товарних форм призводить і до множинності цін.

– відбувається посилення захисної функції міжнародного маркетингу, яка полягає не у виступає не максимізації і розширенні продажів наукомісткої продукції, а, навпаки, у стримуванні її передачі конкурентам.

– стратегічні рішення по каналах збуту набувають певної нової специфіки [2, с. 39].

Таким чином, міжнародний маркетинг являє собою самостійну галузь діяльності фірми при виході її на зовнішні ринки, яка є необхідною умовою, щоб кожний суб'єкт господарювання міг успішно конкурувати і задовольняти власні цілі на світовому ринку. З розвитком інтеграційних процесів, завдання маркетингу в істотній мірі змінилися, а його використання в умовах конкурентних і нестабільних ринків дозволяє фірмам значно підвищувати економічну ефективність своєї діяльності. Перехід від простих проявів міжнародного співробітництва до складних, інтенсивних форм взаємодії суб'єктів господарської діяльності пов'язаний з ускладненням присутності та функціонування в умовах світових ринків. Це вимагає переосмислення суті та ролі маркетингової складової в управлінській діяльності, застосування складної системи взаємопов'язаних елементів комплексу маркетингу з метою створення конкурентних переваг у міжнародному бізнес-середовищі.

Література:

1. Барановська М. І. Міжнародний маркетинг: в питаннях та відповідях: навч. пос. / М. І. Барановська, Ю. Г. Козак. – Київ: Центр учбової літератури, 2013. – 302 с.
2. Вачевський М. В. Маркетинг формування професійної компетенції: [підручник]. – Київ: Професіонал, 2012. – 512 с.
3. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: [підручник] / А. В. Войчак. – Київ: КНЕУ, 2010. – 268 с.
4. Канищенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств / О. Л. Канищенко. – К.: Знання, 2007. – 446 с.
5. Козак Ю. Г. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навч. посіб. / Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, Н. С. Логвінова. – Київ.: Освіта України, 2011. – 356 с.
6. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: навч.-метод. посіб. / Т. М. Циганкова. – Київ: КНЕУ, 2008. – 236 с.
7. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології / Т. М. Циганкова. – Київ: КНЕУ, 2009. – 400 с.

Gorbachenko S. A., Candidate of Economic Sciences,
Odessa National Economic University
Odessa, Ukraine

ADMINISTRATIVE INNOVATIONS IN THE PORT SECTOR

All Ukrainian seaports are state enterprises, but further development of the port sector is most often associated with the involvement of private capital in the concession, joint venture or even privatization of some ports. There is an option for further independent development and public ports, but the state is currently impossible to conduct timely reconstruction and modernization of port infrastructure by a chronic lack of funds.

The solution to management problems in this sense, the experts associated with the search for an adequate governance structure the port sector, the optimal form of ownership of port administration and implementation of management innovation.

In modern society, innovation is the result of scientific and technological activities, designed as an object of intellectual property embodied in production (made in services) and consumer demand.

In terms of specific implementation areas emit logistical, technical, service, social and managerial innovation. Under the latter should understand the special form change existing principles, structures, procedures, methods, techniques and / or any element management system to fundamentally new organization, which is the result of creative activity [1, p. 193].

Implementation is management innovation is an effective way to ensure uniqueness and effectiveness of the management of both individual and enterprise and industry in general.

Often, management innovation stipulated the need to address some external or internal problem. The main problem for the port industry is currently losing cargo, especially transit. In recent years, tactical and geopolitical changes led to the reorientation of transit from domestic ports to ports of neighboring countries. Thus, only in 2015 the volume of transit cargo in Ukraine decreased by 21.8% and amounted to 15.9 million tons. Thus, amid decline in cargo stevedoring companies the share of government in total cargo handling also steadily decreasing from 39.3% in 2012 to 33.8% in 2015 [2].

Among the existing models of port management, the management of the national port industry guided by a model of «landlord port». It provides that the state owns the land and sea waters adjacent to the port terminals and rents on lease to private stevedoring companies. In this model, there is a clear separation of functions. Port administration in the face of the Administration seaports of Ukraine is the regulatory authority and assume responsibility for the infrastructure assets that have the character of public goods, while port operations are carried out by independent commercial organizations.

An alternative model is the «service port», which is inherent monopolistic character. In this case the Port Authority provides a full range of services necessary for the operation of the port sector and operates all existing assets. Port usually is a subject to the authorized body. This model features port management apply to all business – processes. There is also a hybrid model of «Tul port». It provides that the Port Authority performs the same function as in the model of «services – port», but some stevedoring operations are carried out independent of port organizations. All infrastructure in the port remains in his possession, stevedores are only temporary use of equipment for cargo handling.

Fully privatized port implies the absence of any intervention or involvement of the state in economic activity. All assets of the port, including land port complex, owned by private companies, which govern its activities and determine overall strategy. In this case, management problems are translated into businesses with a particular business – experience. However, so far, through full privatization chosen, in particular, the United Kingdom or New Zealand do not meet the state policy of maritime potential of Ukraine.

Enough is effective and partial municipalization port area. However, in Ukraine question of creating classic municipal ports are not yet talking. On the contrary, there is the actual removal of local government reform for the development of ports. A creation USPA domiciled in Kiev resulted in the payment of taxes in the center, but most of it should remain in place. Therefore, it is appropriate, in accordance with international experience, make a redistribution of powers, responsibilities and financial resources between the center and regions [3, p. 115].

On the other hand, the question remains open regarding the effectiveness of municipal management port facilities. Indeed, Ukraine has almost no examples of commercial success utilities.

The use of any of the aforementioned management models seaports requires a personnel management system that enables the transformation to implement innovative management activities and ensure its future performance.

Considering the professionalism in the management of ports it is expedient to provide three stages: primary vocational education; adaptive training for employment office; learning to a new level of knowledge and professional competence. The first phase focuses on the study of scientific – research, analytical and practical base management, conducted

comprehensive and professionally oriented training. The second – the team trainers, experts and consultants implement adaptive training programs. Stage a new level of knowledge and professional competence by means of various programs, master's programs, MBA, corporate programs, etc. [4, p. 53].

The most complex and comprehensive managerial innovations can be implemented within the concept of a free port, which is a territory and port water area or part thereof, which has a special legal regime of economic activity. It is organized at the state or municipal port. The primary purpose of the free port is to attract investment and create favorable conditions for increased traffic.

In this sense, appropriate example for Ukraine may be one of the ports of the Baltic Sea – Ventspils (Latvia). The status of Ventspils Free Port is the port-landlord and simultaneously one of the special economic zones with tax benefits. It owns land and port infrastructure and provides regulatory functions, while port services provided by the private operators. In the development of port infrastructure and building new port facilities The port has invested both its own funds and using EU grants. It should be noted that the port authority is a municipal institution and its board consists of eight members, four of whom are appointed by the government, 4 – Government Latvia.

Such an integrated approach to the management of the combined expertise of private operators in making business – making and increasing professionalization of port management will allow the domestic port sector to reach a new level. In turn, each Ukrainian port can and must become an engine of development of infrastructure, industry and consequently the economy of the city. This is especially important for small cities such as Reno, Ochakiv or Belgorod – Dniester.

References:

1. Plesha G.A., Shapoval S.S. & Fomenko G.S. (2009). Upravlins'ki innovatsiyi yak holovnyy chynnyk restrukturyzatsiyi pidpryyemstv – sub'yektiv zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti [Management innovation as a factor in the restructuring of enterprises of foreign economic activities]. Odessa: Odessa Polytechnic University [in Ukrainian].
2. Ofitsiyyny sait AMPU: pokaznyky roboty [Official Site of USPA: parameters of work] <http://uspa.gov.ua/en/Retrieved> from http://www.uspa.gov.ua/index.php?Option=com_content&view=article&id=11669&Itemid=134&lang=ua [in Ukrainian].
3. Zhilin N.V. (2015). Doslidzhennya suchasnoho stanu mors'kykh torhovykh portiv Ukrayiny [Research the current state of commercial sea ports of Ukraine]. Odessa: IMPER of Ukraine [in Ukrainian].
4. Kuznetsov E.A. (2014). Suchasni tendentsiyi rozvytku protsesu profesionalizatsiyi upravlins'koyi diyal'nosti [Modern trends in the process of professionalization of management]. Retrieved from <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/5851/1/52-54.pdf> [in Ukrainian].

Грищенко І. В., к.е.н., старший викладач,
 Грищенко В. Ф., к.е.н., доцент,
 Самофалова О. А., студентка,
 Сумський державний університет
 м. Суми, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРУ БЕЗПЕКИ» ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Поняття «організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю» є досить глибоко вивченим у сучасній науковій та спеціалізованій економічній літературі. Подібній проблематиці присвячені дослідження, що проводились такими вченими, як Е. Гірусов [1], В. Новицький [2], М. Лук'янчиков [3], І. Потравний [3], Е. Фомічева [4], Е. Лапін [5], Ю. Осипов [6], О. Древаль [7] та ін. (табл. 1). Проведений нами аналіз виявив, що єдиного визначення такого поняття, як «організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю» на даний час не існує. Все ще недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані з вивченням механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки в сучасних умовах господарювання. У сучасному управлінні підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки відбувається інтенсивна інтеграція традиційних методів жорсткого управління і м'якого, поведінкового управління в нову концепцію управління, орієнтовану на провідну роль організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки як засобу формування необхідної поведінки суб'єктів господарювання в цілому і окремої людини зокрема.

Таблиця 1

Деякі визначення поняття «організаційно-економічний механізм»

Автор	джерело	Визначення
Е. Гірусов	[1, с. 254]	Адміністративні і ринкові інструменти, об'єднані шляхом жорсткої податкової, кредитної і штрафної політики, який пресингує і практично пригнічує розвиток окремих галузей і господарських комплексів у сфері розширення їх природного базису, в цілому сприяючи економії використання природних ресурсів
В. Новицький	[2, с. 191]	Комплекс інструментів тарифної, цінової політики, тих нормативів, а також інституційних структур і заходів, які засобами фінансово-економічного і організаційного впливу стимулюють поліпшення екологічних умов господарської діяльності
М. Лук'янчиков, І. Потравний	[3, с. 439]	Система, що складається з таких елементів, як екологічне стимулювання господарської діяльності, платність, ринок, ціноутворення з урахуванням еко-фактора, торгівля правами на забруднення навколишнього середовища, підсистеми «застава-повернення» і страхування
Е. Фомічева	[4, с. 389]	Система методів, способів і прийомів вилучення державою плати у суб'єктів господарювання, які використовують у своїй діяльності природні ресурси і розподіл всієї сукупності вилучених засобів на природоохоронні і природовідновлювані заходи

Е. Лапін	[5, с. 69]	Система економічних законів, принципів, методів управління і таких важелів господарської діяльності, як цілі, прибуток, розвиток відносин власності і тому подібне
----------	------------	--

Таким чином, після систематизації інформації, яка наведена в роботах [1–8] можемо стверджувати, що під «організаційно-економічним механізмом управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки нами розуміється система інституційних структур, принципів їх організації, економічних методів, способів і прийомів впливу на суб'єкти господарювання, що забезпечують дотримання вимог економічної безпеки та чинного законодавства при здійсненні підприємницької діяльності.

З нашої точки зору, такий організаційно-економічний механізм надає цілеспрямовану дію, необхідну для узгодження сучасної діяльності людей; тобто процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для досягнення поставлених цілей у сфері управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки. Робота організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки характеризується формуванням стратегії розвитку підприємництва, цілями, типами, завданнями, процесом і структурою управління підприємницькими структурами. Всі компоненти організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки визначаються впливом зовнішнього середовища прямої та непрямої дії, внутрішніми характеристиками його керуючої і керованої підсистем. Організаційно-економічний механізм управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки можна розглядати як сукупність взаємозв'язаних в єдине ціле елементів, тобто як систему.

Сучасний підхід до організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки є оптимальним поєднанням організаційних змін з постійною адаптацією до безперервних змін зовнішнього середовища в цілому і людських цінностей зокрема. Керуюча підсистема у своїй діяльності спирається на пізнання економічних законів і може використовувати як елементи організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки, конкретні форми виробничих відносин. Це об'єктивно існуючі зв'язки, не залежні від специфіки керованої підсистеми в цілому або окремих конкретно узятих суб'єктів господарювання, з якими доводиться рахуватися керуючій підсистемі при управлінні підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки. Подібні зв'язки мають свої мобільні і відносно самостійні форми. Саме ці їх властивості використовуються керуючою підсистемою для дії на елементи керованої підсистеми. Особливе місце організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки в управлінні економікою може пояснюватися тим, що саме такий механізм забезпечує інтеграцію інтересів забезпечення національної безпеки держави і економічних процесів, що протікають всередині країни, підсилюючи конкурентоспроможність національної економіки, її гнучкість та адаптивність до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Література:

1. Гирусов Э.В. Экология и экономика природопользования / Э.В. Гирусов и др. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1998. – 455 с.
2. Новицький В.Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку / В.Є. Новицький. – К.: НАУ, 2004. – 268 с.
3. Лукьянчиков Н.Н. Экономика и организация природопользования / Н.Н. Лукьянчиков, И.М. Потравный. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 454 с.
4. Фомичева Е.В. Экономика природопользования: [учебник] / Е.В. Фомичева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Демков и Ко», 2004. – 396 с.

5. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: [Монография] / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
6. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М. Осипов. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 368 с.
7. Древаль О.Ю. Структурно-логічна побудова організаційно-економічного механізму екологізації експортно-імпорتنних операцій / О.Ю. Древаль, В.Ф. Грищенко, І.В. Грищенко // Матеріали за VI міжнародна научна практична конференція «Научният потенциал на света -2010. Икономики. Държавна администрация». – Софія, България, 2010. – Т. 2. – С. 23-30. Режим доступа: http://www.rusnauka.com/24_NPM_2010/Economics/71302.doc.htm
8. Грищенко І.В. Організаційно-економічні основи управління використанням експортно-імпортного потенціалу регіону в системі забезпечення еколого-економічної безпеки: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / І.В. Грищенко. – Суми, 2013. – 20 с.

Shyika O. B., Student,
Zhydovska N. M., Candidate of Economic Sciences,
 Associate Professor,
Lviv National Agrarian University
Lviv, Ukraine

THE ROLE OF ADVERTISING IN THE MODERN WORLD AND ITS IMPACT ON SUCCESS IN BUSINESS

Today the life in the modern society is impossible to imagine without advertising. On this moment the role of advertising not limited not only the frameworks of the commercial communications but also all market activity [6].

«Advertising grew naturally out of the social, economic and commercial developments which took place at an earlier stage in our history»: so said T. R. Nevett – the author of book «Advertising in Britain – A history» [7].

The advertising became not only inseparable part of our society and economic system but grew during these years and took on itself the big proportion of business activity and social phenomenon.

Everyday the advertising massively influences on the absolute number of population. Daily impact of advertising on billions of potential customers not only contribute the formation the purchasing advantages, but includes the social environment which takes part in the formation some standards of thinking and social behavior different groups of population in the every country and whole world [8].

In the midst of the modern world the advertising undoubtedly acts as a one of the main propeller of trade. The advertising helps find out about new goods and services; focus on the unlimited number the production and consumption. But advertising not only informs: experts claim that it is powerful method of influence and manipulation by person; it is capable to form and change ideology and behavior of people [3].

Almost all foreign and domestic marketers state that advertising as an important part of the marketing activity is a kind of information output on the potential customers, clients and business partners. The advertising is one of the most important marketing functions which carried out by an absolute majority the subjects of market activity [1]. If someone had intended to increase sales of a particular product that will cause a increase in profit, without advertising it fail. At that moment with special diligence people review and study the development of market activity in the domestic market producers, that trace the impact of financial crisis on the development of this process [4].

Appointment of advertising in business – to shape public opinion on products and services, their quality, positive characteristics, methods of use, usefulness and need for each buyer. The aim correctly the advertising program is to provide the most complete information about the product to potential buyers with the possibility of further successful sales [2].

As world practice shows, no commercial organization is not able to exist without a complete advertising, which helps to continuously stimulate consumer demand for the product or service. In this way the company can constantly update its product range and improve its quality. Thanks to advertising carried emergence of strong and contractual relationships between trade and industry. Today absolutely all companies and business organizations regularly advertise their products and services. Only a few major corporations can successfully do without advertising created by many years of good business reputation, and only for the condition of high quality of their work [2].

In 2016 Forbes published the rating of the most expensive brands. Successful advertising, good reputation and quality of produced product, once again the first place of the most expensive brands took the company Apple, which ahead of Google, Coca-Cola and Facebook.

Apple has ranked first every year since 2005, and Google – the second place year since 2006. Apple brand value increased during the year by 6% and now brand value is \$ 154.1 billion – it is on 87% higher than the nominal value of the brand Google, which ranked second string of list. Every year the company spends on advertising \$ 1.8 billion., writes the publication Forbes. Apple tops the list for the sixth consecutive year. «The brand is estimated in the way as a consumers perceive it. Readiness of clients paid higher price or probability that people buy this product it is that does this product more valuable in terms of company», – so commented David Reibstein, professor of marketing and expert of branding with the Wharton School of the University of Pennsylvania.

Google brand value, which ranked second in the ranking, was \$ 82.5 billion. At the same time this year the amount increased by 26%. The annual cost Google on advertising totaled \$ 3.2 billion.

The top five most expensive brands hit three American companies, namely:

- Microsoft, whose brand value rose over the year by 9% now brand value is \$ 75.2 billion. Annual advertising spend in the company totaled \$ 1.9 billion.;
- Cola-Cola – the brand value of \$ 58.5 billion. (Growth – 4%), advertising costs – \$ 4 billion.;
- Facebook – a social networking brand value has increased annually by 44% and reached brand value \$ 52.6 billion. Advertising costs totaled \$ 281 million.

The rankings of the most expensive brands in the world the Forbes editors took into account profit companies for the last three years and the rate of brand impact on profits in various fields [5].

Table 1

TOP-5 MOST EXPENSIVE BRANDS IN THE WORLD [8]

COMPANIES:	BRAND VALUE:	COSTS ON ADVERTISING:
Apple	<i>\$154,1 billion</i>	<i>\$1,8 billion</i>
Google	<i>\$82,5 billion</i>	<i>\$3,2 billion</i>
Microsoft	<i>\$75,2 billion</i>	<i>\$1,9 billion</i>
Coca-Cola	<i>\$58,5 billion</i>	<i>\$4 billion</i>
Facebook	<i>\$52,6 billion</i>	<i>\$281 million</i>

After reviewing the data in Table 1, we can conclude that the success and popularity of branded companies to a large extent depends on advertising costs.

Thus, in the maelstrom of the modern world, the advertising, of course, is one of the main drivers of trade.

It helps to learn about new products and services, navigate the vast sea of production and consumption. And advertising is not only informs. Experts say that it is – a powerful tool of influence and manipulation of man. The advertising can shape and change attitudes and behavior of people.

References:

1. Ayzenberg M. Menedzhment reklamy – M.: TOO IntelTex, 1993. – 255 s.
2. Bykov D. Yak vplyvaye reklama na vybir spozhyvacha [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://xvatit.com/school/sch-online/comp/120202-urok-keys-yak-vplyvaye-reklama-na-vybir-spozhyvacha.html>
3. Gorodyuk A. Psykhologichniy vplyv reklamy na spozhyvacha [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67524.doc.htm
4. Kuzmin O. E. Osnovni tendensii rozvytku regionalnykh rynkiv zovnishnyoyi reklamy / Kuzmin O. E., gevko O. B. // Aktualni problem ekonomiky. – 2009. – № 7. – S. 184-191.
5. Reityng naydorozhchyykh brendiv svitu 2016 vid Forbes [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://www.management.com.ua/news/?id=1572>
6. Vlasenko E. Rol reklamy v zhytti suspelstva [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://dspace.pnpu.edu.ua/bitstream/123456789/5664/1/Vlasenko.pdf>
7. Wilmshurts J. The fundamentals of advertising / Wilmshurts J., Mackay A. // ISBA. – 2000. M – 384. – P. 3.
8. Zakharchuk R. Efektyvna reklama yak zaporuka uspikhu pidpryyemstva [Elektronnyi resurs] / – Rezhym dostupu: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17869/1/45-Zakharchuk.pdf>

Клімова І. О., к.е.н., старший викладач,
Житомирський державний університет імені Івана Франка
м. Житомир, Україна

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КЕЙТЕРИНГУ В УКРАЇНІ

Маркетингова діяльність є однією з основних у сфері громадського харчування і має забезпечувати стабільну та конкурентоспроможну діяльність і розвиток суб'єктів маркетингової системи на ринку товарів та послуг. Ресторанний бізнес як одна зі складових громадського харчування є досить перспективним напрямком розвитку економіки та демонструє відносно високий рівень рентабельності. Необхідність проведення маркетингових досліджень в цій галузі є досить актуальною, оскільки кожен п'ятий ресторан після виходу на ринок стає збитковим. Дослідження, що проводяться для закладів харчування, в основному співпадають з класичним набором досліджень, але й відрізняються деякою специфікою.

Об'єктами маркетингових досліджень ресторанного бізнесу стають майже всі його складові: аналіз розташування ресторану, структура галузі харчування, конкурентоспроможність ресторану, цінова політика, маркетингова діяльність та реклама.

Кейтеринг – це вид людської діяльності, яка може бути як комерційною, так і не мати на меті отримання прибутку. Його поділяють на три цінові рівні: малодохідний; середньодохідний та високодохідний. Останній є найбільш трудомістким, що потребує великої професійної підготовки та багаторічного досвіду.

Кейтеринг як самостійний вид бізнесу в ресторанному господарстві має п'ять різновидів: кейтеринг у приміщенні, поза приміщенням, індивідуальний кейтеринг, роз'їзний, роздрібний.

В Україні ринок кейтерингових послуг з'явився у 2000-х рр., тому ця індустрія є ще досить молодою і не сформованою. На той час було не зрозуміло як робити, тому що споживач не знав як це має виглядати.

У закордонному ресторанному господарстві існують кейтерингові компанії, для яких цей вид діяльності є основною та єдиною статтею доходів. До штату такої компанії зазвичай входять кухар та менеджер з продажу послуг, а весь інший персонал наймають для проведення конкретного заходу.

Існує також велика кількість компаній, які виробляють та здають в оренду все необхідне для кейтерингу: устаткування, інвентар, меблі, посуд, столову білизну.

Маркетингова активність в кейтерингу не є агресивною. Робота компаній зацентрована на роботі з окремими клієнтами і має більш персоніфікований підхід до бажань та очікувань замовників. Тобто, центром уваги керівництва кейтерингових компаній стають відділи по роботі з клієнтами. Обов'язковою вимогою є клієнтоорієнтований сервіс – з моменту прийняття першого дзвінка клієнта і до завершення обслуговування заходу. Відомо, що витрати на залучення нового клієнта в більшості випадків в десятки разів перебільшують витрати на підтримку лояльності постійних клієнтів. Тому доводиться поступатися, надавати індивідуальний сервіс, відповідати на нестандартні запити і завжди перевершувати очікування.

Кейтеринг, як і будь-який вид діяльності, має маркетингове планування: аналіз конкурентного середовища, визначення основних ринків, постановка мети, розробка плану дії та визначення завдань для кожного працівника, оцінка результату дії.

План дій має переглядатися щомісяця або щоквартально, а в окремих випадках і щотижня. Ведення календаря подій дасть можливість службі маркетингу ретельно визначати терміни для найбільш ефективної взаємодії з кожним сегментом ринку.

Невід'ємною частиною просування кейтерингових компаній в галузі громадського харчування є PR. Однак не слід забувати при цьому про головне – рекламований продукт або послуга мають бути якісними. В іншому випадку ефект від реклами буде теж, але він буде одноразовим. Якщо продукт або надана послуга будуть недостатньо якісні, не відповідатимуть очікуванням клієнта, то всі наступні пропозиції та рекламні трюки ніяким чином не переконують клієнта ще раз звернутись то тієї ж компанії.

На сьогоднішній день український кейтеринг ще зовсім не сформований, він продовжує розвиватись, опираючись на досвід світових спеціалізованих компаній та мережевих готелів. Слід також зазначити, що компанії, які пропонують кейтерингові послуги в Україні, знаходяться в основному у містах-мільйонниках. Сюди входять також ресторани та готелі, які пропонують кейтеринг як доповнення до основного напрямку своєї роботи. На регіональному рівні кейтерингові послуги надають в основному ресторани та кафе, спеціалізованих фірм практично немає.

На сьогоднішній день не існує системної аналітики цього ринку, немає досліджень щодо його дохідності та об'ємів. Однак існує думка, що український споживач вже не хоче просто смачно поїсти, він хоче отримати цікаву концепцію подачі страв у відповідності зі світовою культурою обслуговування. А це в свою чергу створює широке поле для діяльності гравців даного ринку.

Хитрова О. А., к.е.н., старший викладач кафедри,
Кучер Д. Б., асистент кафедри,
*Чернівецький торговельно-економічний інститут
м. Чернівці, Україна*

УПРАВЛІНСЬКІ МЕХАНІЗМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ НА УКРАЇНСЬКОМУ ОНЛАЙН РИНКУ

XXI століття співпало з початком інтенсивного розвитку онлайн бізнесу в Україні. В 2004 році на онлайн ринку України з'явився всім відомий сьогодні флагман української інтернет торгівлі – gozетка.com.ua. Насправді за 15 років XXI століття в

Україні було запущено величезну кількість успішних онлайн магазинів, серед яких представники онлайн торгівлі: fotos.ua, mobilluck.com.ua, fotomag.ua, citrus.ua; та представники великих всеукраїнських тогівельних мереж, які вирішили для розширення використати можливості мережі, зокрема: allo.ua, foxtrot.com.ua, eldorado.com.ua та інші. Найвищі показники демонструє Rozetka, в 2010 році по приблизних оцінках товарообіг магазину становив понад 60 млн. \$ [1], а в 2011 році по даним focus.ua цей показник зріс до 130 млн. \$ [2]. Якщо взяти до уваги, що перша продаж Розетки відбулась в 2005 році, а в перший рік розвитку в бізнес було інвестовано 250 тисяч \$, можна зробити досить позитивні висновки щодо можливостей та перспектив створення та ведення торговельного бізнесу онлайн. В топ 5 представників онлайн торгівлі України також потрапили згадані нами вище магазини, а саме: allo.ua, fotos.ua, mobilluck.com.ua и fotomag.ua. Сьогодні існують всі можливості як для молодих підприємців, які починають свій шлях, так і для великих ринкових гравців, для початку торговельного та інших видів бізнесу в мережі.

Один з варіантів швидкого розвитку або інтеграції реального бізнесу в мережу Інтернет для виробників продукції – це система франчайзингу, по якій на сьогоднішній день працює величезна кількість великих торгових інтернет-площадок, зокрема і Розетка. Суть франчайзингу в онлайн торгівлі полягає в розподілі зон відповідальності між продавцем та виробником продукції. Інтернет магазин представляє партнерам для користування торговою площадку, а партнери в свою чергу забор'язані забезпечити відповідність вимогам щодо якості та рівню обслуговування клієнтів. Для прикладу Розетка бере на себе процес організації продажу та обслуговування замовлень і дзвінків клієнтів, частково доставку через власну мережу, децентралізуючи склади та інші способи доставки. Таким чином будь-який підприємець з власним виробництвом або домовленостями щодо поставок будь-якої актуальної продукції може зв'язатись з представниками Розетки і виконавши вказані вимоги (<http://rozetka.com.ua/partnership/>) стати партнером інтернет-магазину. Перевагами цього шляху є швидкість запуску свого інтернет бізнесу та потужний торговельний ресурс, який може забезпечити сотні продаж щоденно без додаткових затрат на розробку торговельної площадки, оплату праці контент відділу, технічної підтримки та ІТ-маркетологів, затрат на просування інтернет-магазину та додаткових менеджерів по продажам. В той же час для початку такої співпраці з Розеткою доведеться вивести на конкурентний рівень собівартість власної продукції та поділитись з торговельною площадкою суттєвою частиною майбутніх прибутків, рівень знижки залежить від сфери та майбутніх обсягів реалізації. Крім того є ще ряд недоліків, зокрема: можливість зміни умов співпраці в майбутньому, відсутність популяризації власного продукту та формування бренду компанії, ці переваги отримує Розетка, відсутність власного каталогу продукції, що не дає можливості для підвищення рівня сервісу та зручності в роботі з клієнтами.

Існує і інший шлях – створення на власному домені інтернет магазину з використанням можливостей швидкого запуску торговельної площадки, які пропонують такі платформи як prom.ua та all.biz. Основні плюси платформи prom.ua: можливість отримання готового сайту за декілька днів без обмежень по кількості товарів та послуг, що розміщуються за 4300 грн./рік [3]; можливість вибору одного з більш ніж 300 варіантів дизайну сайту за додаткову одноразову плату у розмірі 1000 грн.; отримання потоку відвідувачів на сайт з каталогів площадки Пром, в середньому 5-15 відвідувачів в день, можливі вищі або нижчі показники в залежності від тематики інтернет магазину; економія на витратах на оплату сервера, технічної підтримки та розробки інтернет-магазину з нуля; можливість підключення додаткових рекламних інструментів для просування продукції та магазину, які пропонує Пром, зокрема виділення в каталозі (на думку автора – не ефективний інструмент), розміщення реклами у форматі баннерів на сторінках порталу Пром та налаштування контекстної реклами спеціалістами Прому. Недоліки, які приховані в співпраці з Prom.ua: щорічна оплата, яка з високою вірогідністю буде зростати;

обмежений функціонал сайту, хоча і представлені 300 варіантів дизайну на вибір, проте всі вони працюють на одному загальному шаблоні та декількох варіантах його модифікацій у різноманітних візуалізаціях; присутність посилань та вказівок на те, що інтернет магазин створено на платформі Прому з можливістю переходу на материнську площадку навіть у випадку розміщення магазину на власному домені. На думку автора – запропоновані дизайни на сьогоднішній день не відповідають останнім світовим тенденціям в дизайні інтернет магазинів, тобто площадка потребує створення нової більш актуальної структури шаблону та сучасніших варіантів реалізації дизайну. Загалом площадки prom.ua та all.biz будуть досить корисними та ефективними для розширення ринків збуту торгівлі підприємців, котрі вирішили швидко, з обмеженими бюджетами, без допомоги спеціалістів ІТ сфери вийти на всеукраїнський ринок онлайн торгівлі.

Існує третій варіант розвитку власного бізнесу – створення власного сайту, незалежного від зовнішніх контрагентів. Саме цей варіант має найбільші перспективи, котрі зумовлені тим, що кожна гривня вкладень буде інвестована не лише в збільшення продаж, а й в формування іміджу торговельного підприємства, розвиток і популяризацію власного бренду. Створення власного сайту під потреби бізнесу зможе забезпечити покращення рівня комфортності для клієнтів та працівників інтернет магазину, підвищення рівня конверсії та можливостей для подальшого зростання. Створення власного інтернет магазину не можливе без залучення спеціалістів ІТ сфери або досить високого професійного рівня та певних навичок зі створення, організації роботи та розвитку інтернет магазинів. Для створення власного інтернет магазину будуть необхідні: власний домен, досить потужний сервер, ліцензія на використання «двигуна» інтернет магазину – CMS або безкоштовний «двигун», який є у вільному доступі, відверстаний дизайн сайту та якісні спеціалісти, котрі інтегрують всі чотири елементи у готовий працюючий сайт. Тобто можна звернутись в студію по розробці сайтів, таких студій в Україні існує понад 200 штук. Представники студії запропонують доступні варіанти реалізації інтернет магазину в залежності від його специфіки, проведуть оцінку вартості затрат на запуск інтернет магазину: домен, сервер, ліцензія, готовий шаблон дизайну, проведуть оцінку вартості послуг спеціалістів студії. Можливий варіант з розробкою індивідуальної структури та дизайну сайта спеціалістами студії та інтеграція новоствореного дизайну з обраним «двигуном», проте такий підхід в декілька разів збільшить загальну вартість проекту.

Таким чином існує три основних варіанти створення або використання торговельної онлайн площадки для виходу на всеукраїнський ринок онлайн торгівлі. Перший варіант – франчайзинг – швидкий, ефективний спосіб підвищення продаж з мінімальними затратами фінансів, проте вимагає високого рівня конкурентоспроможності та запасу міцності. Другий варіант – розвиток сайту на базі зовнішньої платформи – швидкий спосіб запуску продаж, який потребує відносно невеликого бюджету, проте має ряд обмежень для майбутнього розвитку та показників конверсії. Третій варіант – власний сайт на шаблонному або з розробкою індивідуального дизайну – найбільш перспективний шлях розвитку онлайн бізнесу, який потребує більш високого рівня затрат на запуск торговельної платформи та підтримку її роботоздатності. Слід пам'ятати, що наявність торговельної площадки не забезпечить підвищення продаж без ефективної стратегії розвитку інтернет магазину. Такий розвиток потребує професійної команди ІТ спеціалістів та бюджету на розвиток проекту.

Література:

1. Rozetka. Ліга.Досьє [Електронний ресурс] – 2015. – Режим доступу: <http://file.liga.net/company/31836-rozetka.html>
2. Forbes опублікував доходи крупнейших українских интернет-компаний [Електронний ресурс] // Фокус. – 2012. – Режим доступу: <https://focus.ua/money/243113/>
3. Як замовити. Пакети Prom.ua з просуванням [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://prom.ua/how_to_order

CROSS-BORDER COOPERATION, DECENTRALIZATION AND REGIONAL ECONOMICS

Бугиль С. Я., к.э.н., доцент,
Захидна О. Р., к.э.н., доцент кафедры,
Львовский национальный университет имени Ивана Франко
г. Львов, Украина

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ДОХОДНОЙ БАЗЫ БЮДЖЕТОВ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Межрегиональное сотрудничество имеет исключительно важное значение в экономическом развитии соседних территориальных формирований путем углубленной интеграции в главных сферах их деятельности.

Развитие приграничного сотрудничества с соседними государствами требует особого внимания к бюджету приграничного региона, поскольку именно в нем аккумулируются основные финансовые ресурсы территории, и осуществляется их дальнейшее перераспределение для решения задач экономического и социального развития региона. При этом успешное выполнение поставленных задач зависит от двух основных факторов: наличия у бюджета приграничного региона соответствующей доходной базы; устойчивости этой базы.

По нашему убеждению, эффективная бюджетная политика должна характеризоваться достижением компромисса между региональными интересами государства и интересами самих регионов. Объединяющей целью государственной бюджетной политики и политики самых приграничных регионов должна стать устойчивость и стабильность бюджетных отношений, повышение заинтересованности приграничных территорий Украины в развитии бюджетного потенциала, в том числе за счет интенсивности бюджетных потоков приграничной территории.

Приоритетные направления бюджетной политики по развитию доходной базы бюджетов приграничных регионов и обеспечение их устойчивости требуют выработки государственной бюджетной стратегии. В ее программных целях следует учитывать все факторы, влияющие на формирование доходов бюджетов приграничных территорий Украины, интеграционную и регулирующую функции, которые выполняет бюджет приграничной территории, а также бюджетный потенциал и преимущества геополитического положения данных регионов.

Важным направлением бюджетной политики должна стать разработка методологических и методических подходов к оценке текущей финансовой устойчивости бюджетов приграничных территорий. По нашему мнению, устойчивость бюджета необходимо рассматривать с позиции текущей и долгосрочной устойчивости. В данном контексте текущая устойчивость связана со способностью бюджета адаптироваться к изменениям внутренней и внешней среды, а также с обеспечением выполнения обязательств; долгосрочная устойчивость бюджета ориентирована на формирование бюджетного потенциала в связи со стратегией развития бюджетной системы. На рис. 1 отражены основные этапы проведения диагностики текущей финансовой устойчивости бюджета и эффективности бюджетной политики региона.

Как видно из рисунка анализ текущей устойчивости бюджета региона должен включать оценку законодательной базы бюджетного процесса региона, ее выполнения, а также анализ и оценку качественных характеристик финансовой устойчивости бюджета региона посредством расчета ряда бюджетных показателей.

При этом необходимо использовать специальные показатели, которые учитывают специфику приграничных территорий.

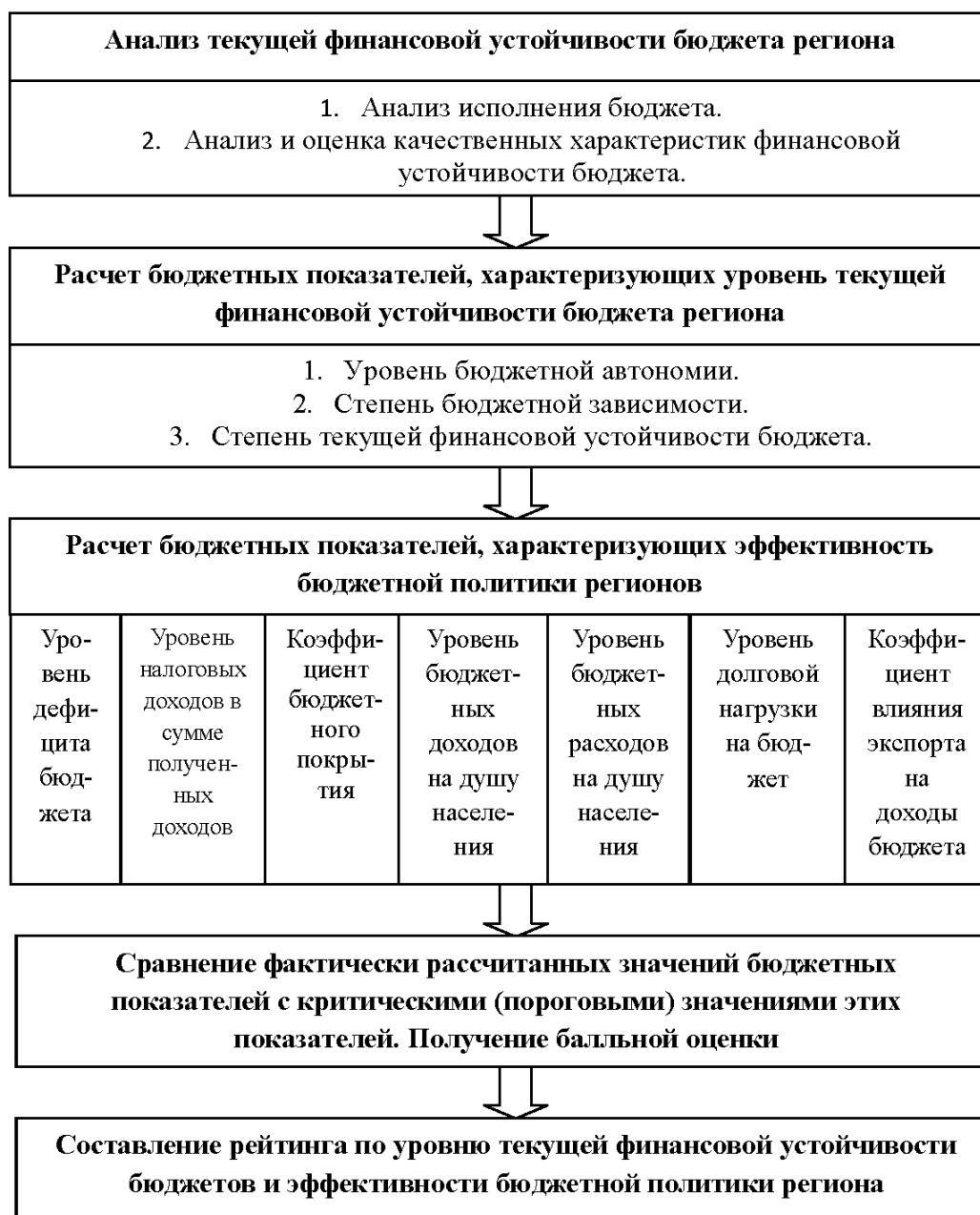


Рис. 1. Алгоритм диагностики текущей финансовой устойчивости бюджета и эффективности бюджетной политики региона с учетом специфики приграничной территории

Источник: построено автором

В целях обеспечения долгосрочной устойчивости бюджета приграничной территории, необходимо использование его бюджетного потенциала. Как правило, под бюджетным потенциалом понимают максимально возможные расходы, которые может позволить себе бюджет, исходя из доходных поступлений.

В ходе исследования сущности бюджетного потенциала, мы пришли к выводу, что бюджетный потенциал приграничного региона следует определять как сумму потенциалов, рассчитанных на основе финансовых ресурсов приграничной территории, с учетом влияния внутренних (уровень доходов населения, уровень развития производства, состояние бюджетной системы приграничной территории и др.) и внешних (характер бюджетного регулирования, геополитические факторы и др.) факторов.

др.) факторов, отражающих специфику приграничного региона. Из понимания бюджетного потенциала вытекают его аддитивные свойства, т.е. общий бюджетный потенциал складывается из отдельных потенциалов доходов и структуры использования бюджетных средств.

Для оценки бюджетного потенциала, в первую очередь, необходимо определить приоритетные показатели, позволяющие наиболее полно и достоверно отразить сущность данного явления. При выборе таких показателей важно учитывать ряд важных методологических положений:

1. Бюджетный потенциал региона представляет собой агрегированное представление системы количественных и качественных показателей, характеризующих настоящее состояние бюджетной системы региона и её перспективы. Соответственно перечень показателей должен быть разработан с применением системного, комплексного и стратегического подходов.

2. Методика оценки регионального бюджетного потенциала должна определяться существующими статистическими базами, которые могут для этого использоваться. Выбранная статистическая база для оценки бюджетного потенциала должна соответствовать следующим требованиям:

- многофункциональности, то есть применением не только для расчёта бюджетного потенциала, но и для решения иных задач управления территориями, так как это относительно снижает затраты на поддержание подобной информационной базы;
- оперативности обновления, так как при изменении социально-экономического состояния объекта меняется и его бюджетный потенциал;
- системности, так как формы проявления бюджетного потенциала многогранны;
- универсальности, чтобы иметь возможность расчета бюджетного потенциала для каждой территории по единой методике и получать сопоставимые результаты.

3. Оценка бюджетного потенциала должна строиться с учётом как статических, так и динамических показателей, позволяющих на основе изменения темпов роста приоритетных показателей определить тенденции развития региона, выделить возможные точки его роста.

Результатом расчета бюджетного потенциала является определение объективных бюджетных потребностей пограничной территории, возможностей их финансирования за счет ресурсов местных властей, а также размеров необходимой финансовой помощи со стороны центрального правительства и органов власти высшего уровня.

Вербовська Л. С., к.е.н., доцент,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна

ОПИТУВАННЯ – ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ ДІЄВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Для формування дієвої стратегії розвитку об'єднаних територіальних громад (ОТГ) використовується досить багато різноманітних дослідницьких інструментів, одним із таких елементів є опитування.

Згідно сайту Вікіпедія [1] – опитування, як один із найпоширеніших методів отримання інформації про суб'єктів, в нашому випадку це ОТГ. Опитування полягає в задаванні людям спеціальних запитань, відповіді на які дозволяють дослідникам отримати необхідні відомості залежно від завдань дослідження. До особливостей опитування можна зарахувати його масовість, що викликане специфікою завдань, які їм вирішуються.

Найбільш розповсюджений на практиці вид опитування – анкетування. Воно може бути груповим або індивідуальним. Групове анкетне опитування широко застосовується за місцем роботи, навчання. При індивідуальному анкетуванні анкети роздаються на робочих місцях, за місцем навчання, проживання, а термін їх повернення заздалегідь обумовлюється. Сьогодні анкетне опитування залишається одним із найбільш оперативних способів збору первинної інформації [2] про теперішній стан соціально-економічного розвитку громади.

Головною метою проведення опитування в громаді, це оцінка поточної ситуації щодо готовності громад до змін, а саме, децентралізації. Проведення опитування дозволяє ідентифікувати основні проблеми, що є характерними для тієї чи іншої територіально-адміністративної одиниці, а також визначити пріоритетні напрями розвитку нових територіально-адміністративних утворень.

Опитування необхідне, для того, щоб почути думку з приводу проблем, які є характерними для кожної ОТГ, ідентифікувати серед них ключові та найбільш нагальні проблеми, що потребують невідкладного і термінового вирішення, актуалізувати основні напрями їх розв'язання, знайти спільні пріоритетні для ОТГ способи вирішення проблем, які шляхом об'єднання зусиль праці та ресурсів на території громад, підготовки відповідних проектів дозволять створити умови та запустять механізм майбутнього розвитку об'єднаної громади.

Для визначення основних проблем і пріоритетів розвитку ОТГ необхідно проводити опитування, як серед мешканців ОТГ, так і групи експертів, депутатів, службовців, державних та недержавних організацій, підприємців.

Для виявлення системних проблем кожної об'єднаної територіально громади (тобто проблем, які найбільшою мірою перешкоджають розвитку даного територіального утворення) та окреслення основних напрямів і шляхів їх вирішення є однією з складових процесу формування об'єктивних і достовірних даних – інформаційного забезпечення для розроблення реалістичної та ефективної стратегії соціально-економічного розвитку ОТГ.

Велика роль у підвищенні якості техніки збору інформації відводиться складанню інструментарію, серед видів якого є анкета. Створенню анкети передують довготривалий етап розробки програми досліджень, оскільки в анкету закладаються основні гіпотези, сформульовані завдання, які необхідно вирішити в ході дослідження.

Анкетування дозволяє сформулювати позитивний чи негативний зв'язок між економічним розвитком та оцінкою мешканців якості їхнього життя, тобто чи розвиток економіки впливає більш значимо на якість життя, ніж розвиток соціальної сфери.

Респонденти мають можливість через «відкриті» і «закриті» питання оцінити якість життя у своїй громаді. Для проведення опитування в громаді краще комбінувати питання. Закриті запитання дозволяють в анкеті наводити варіанти відповідей. Закриті запитання можуть бути альтернативними та неальтернативними. Такого типу запитання дозволяють більш точно інтерпретувати відповідь, а рамки оцінок та суджень опитуваного визначаються набором варіантів відповідей. Перші передбачають вибір респондентом лише одного варіанта відповіді. Неальтернативні питання допускають вибір респондентом кількох варіантів відповідей.

Після опитування анкети необхідно зібрати, систематизувати та проаналізувати одержані дані. Аналіз опитування дозволяє виявити основні тенденції та закономірності в оцінках розвитку своїх громад мешканцями, які необхідно використати в процесі формування стратегії розвитку ОТГ.

Отже, аналіз опитування на основі даних анкетування дозволить ідентифікувати основні пріоритетні напрями розвитку ОТГ у різних сферах економіки.

Література:

1. <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BF%D0%B8%D1%82%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F>

2. Методи збору соціологічної інформації. Електронний ресурс. Режим доступу: http://pidruchniki.com/14940511/sotsiologiya/metodi_zboru_sotsiologichnoyi_informatsiyi

Dubnytskyy V. I., Doctor of Economic Sciences,
Professor,

Gunchenko I. Y., Postgraduate Student,
*Ukrainian State University of Chemical Technology
Dnipro, Ukraine*

ORGANIZATIONAL SUPPORT FOR TERRITORIAL DEVELOPMENT UNDER CONDITIONS OF THE DECENTRALIZATION

In 2014, Ukraine took a course on decentralization that led to the reformation of local government body (LGB) and territorial organization of power. In accordance with the provisions approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine «About conception of reforming the local government and territorial organization of power in Ukraine» (dated April 1, 2014 № 333-r), the main directions of power decentralization in Ukraine, new role of society, district, region are defined. There are standardized ways to improve the effectiveness, efficiency and responsibility of local government in the system of regional development and others. (further – Conception). Conception provides for liquidation of regional and district state administrations, and administrative functions and powers of the liquidated regional state administrations (RSA) and district administrations transmit to the executive committees of local councils, regions and districts.

State control over the activity of LGB should be carried out by introduced in the decentralization process the institute of prefectures (representatives of President in regions – prefects will be appointed by the President). Prefectures (administrations) should execute the function of state supervision of local authorities activity, act as guarantors of the Constitution of Ukraine, provide control over the legality of decisions of LGB, control over the observance of lawfulness, norms and standards of public services and legal entities; to coordinate activities of local executive bodies (including in the process of making decision related to inter-regional, inter-municipal communities cooperation); to coordinate the work of local units of central government (Ministry of Internal Affairs, State Security Service of Ukraine) and the coordination of all the basic issues of national security at the local and regional level.

On June 17, 2014 the Verkhovna Rada of Ukraine adopted the first package of «Decentralization laws» – the Law of Ukraine «About cooperation of territorial communities». Backcountry villages, depressed regions and small cities got a real chance to change themselves and change the country. The communities also got the opportunity to manage finances. Thanks to decentralization reform we finally can get rid of the financial «ladder» in the form of district, oblast and capital. Creating a financially independent community that can independently and at an adequate level to maintain kindergartens and schools, outpatient clinics, houses of culture and clubs, roads, infrastructure – all these are the real way to improve the quality of daily life of the inhabitants of every village, town or city. And the paradox of this process is that the regions were simply not prepared for that in a moment to change routine life.

Unlike some European countries Ukraine enough quickly get through the decentralization process. 159 communities are already formed now, it is 8%. Whereas in Latvia only a decade was formed 5% of the united communities, in Denmark – 4%. There is no eventual date in a formation process of the united communities in Ukraine, but through a delay there can be disproportion, when community association must will be possibility earn and keep themselves and other, that are not united will become on the way of degradation.

At the same time Ukraine is reform of local government, the territorial government and state regional policy. Over the last two years we had fully formed legal framework that allows local communities to unite, cooperate and allocate resources for communities. And, most importantly, fiscal decentralization was conducted. Namely approved the Conception of Reform; Law «About cooperation of territorial communities» and «About voluntary association of communities», the Law «About cornerstone of State Regional Policy», amended a number of laws in the field of urban planning. This means that today the budget system is stimulating. Communities that leave a lot of resources that can be reinvested – growing. In the meantime, communities that did not contribute to the involvement of business in its territory will not be able to catch up to the average Ukrainian level.

World experience of management suggests that the best economic and social development in the field can be realized and reformed by the local government. At the same time, it is the local government can (and must) create favorable conditions for economic growth in the field, use all the levers for investment, enterprise development, small and medium enterprises, to promote job creation and growth in self-employment. All post-socialist countries of Central and Eastern Europe have gone decentralization.

First of all, it should be noted that globalization has increased the tendency of territorial economic concentration. This concentration is primarily in urban areas, some regions within countries, individual countries. Part of gross product of cities is always more than their caliber of the population in general indicators of the country. Economic development usually does not coincide with the boundaries of administrative-territorial units. Attempts to artificially constrain (or activate) the migration of the economically active population or through the state (regional and local) policy to stimulate economic activity in the region or in individual communities – as a rule, are not very promising.

The risk of reduced quality of local government and legitimacy of the accepted decisions. This may contribute to the following factors: – the general low level of competence of local government officials. In particular, it points to their average level of education. Part of employees of local government, which have higher education, traditionally is about two-thirds, and in some predominantly agricultural areas – only slightly more than half.

Imperfect selection system of the deputies to local councils and on the positions of village, town and city heads. Thus, the using of closed electoral lists facilitates the passing to the representative bodies of Deputies without proper preparation for the activities of local authorities, as well as the politicization of the work of deputies. The system of relative majority on elections in single-mandate constituencies promotes the election of deputies and heads of relatively poor results (and consequently, with a low level of trust of citizens). Today there is a problem – the formation of the potential human resource capacity of local government. Technology policy formulation and implementation of local government in the state depends on the efficiency of the administrative staff machinery, equipped with competent and highly qualified personnel that are a strategic resource competitiveness.

Conclusions. For effectively solve local problems need state model, which provides necessary unity government with simultaneous autonomy of local communities. For creation of decentralization process including organizational support for development of the territory, as well as strengthening local government and creating an enabling environment for broad public participation in the planning, implementation and evaluation of development results in Ukraine should create tools of regional development structures.

Organizational reform of economic management of the state and its regions is based primarily on the development and acceptance normatively legal acts that would have provided a significant decentralization of powers and public finances at the level of local communities.

Also, for the decisions of problem of service in the authorities of local government, it should be seen as independent and equilibrium from public service which functions taking into account the basic lines of democratic management on principles of decentralization and deconcentration of power.

References:

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014). Pro skhvalennya Kontseptsiyi reformuvannya mistsevoho samovryaduvannya ta terytorial'noyi orhanizatsiyi vlady v Ukrayini [On approval of the Concept of reforming the local self-government and territorial organization of power in Ukraine]. Disposal on 2014, April 1, 333. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p> [in Ukrainian].
2. Supreme Council of Ukraine (2015). Pro dobrovil'ne ob'yednannya terytorial'nykh hromad [On a voluntary association of communities]: Law of Ukraine, adopted on 2015, February 5, 157-19. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/-laws/show/157-19> [in Ukrainian].
3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2015). Construction and Housing and Communal Services of Ukraine (2015). Pro zatverdzhennya Metodyky formuvannya spromozhnykh terytorial'nykh hromad [Methodology of forming capable local communities]. Disposal on 2015, April 8, 214. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>
4. President of Ukraine (2015). Pro Stratehiyu staloho rozvytku «Ukrayina-2020» [On the Strategy of Sustainable Development «Ukraine-2020»]. Presidential Decree on 2015, January 12, 5/2015. Retrieved from <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
5. Vlasyuk O. S. (2015). Shliakhom detsentralizatsii: vyklyky, ryzyky ta priorityty reformuvannya rehionalnoho rozvytku v Ukraini [Challenges, risks and priorities of the reform of regional development in Ukraine in the conditions of decentralization of power]. *Regional'na ekonomika*, 1, 5-18. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2015_1_3
6. Bersheda Y. R., Romaniuk S. A. (2016, May 27). Detsentralizatsiya: sotsialno-ekonomichni peredumovy ukrainskoho vyboru [Decentralization: socio-economic background of the Ukrainian choice], *Holos Ukrainy*, Kyiv. Retrieved from <http://www.golos.com.ua/article/269716>
7. Tkachuk A. F. (2012). Mistseve samovryaduvannya ta detsentralizatsiya. [Local self-government and decentralization]. Practical guide. – Swiss-Ukrainian project «Support of Decentralization in Ukraine – DESPRO». Kyiv: Sofia-A. [in Ukrainian].
8. Danylyshyn B. M., Pylypiv V. V. (2016). Detsentralizatsiya u krainakh YeS: uroki dlya Ukrainy [Decentralization in the EU countries: lessons for Ukraine]. *Regional'na ekonomika*, 1, 5-11. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2016_1_3 [in Ukrainian].

Деркач Т. В., к.г.н., доцент,
*Міжнародний гуманітарний університет
м. Одеса, Україна*

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Оцінка ресурсів регіону й співвіднесення її результатів із цілями соціально-економічного розвитку дозволяють виявити можливості власного ресурсного потенціалу й необхідність їх залучення з інших регіонів. За інших рівних умов (якість ресурсу, його ціна) значення має рівень розвитку інтеграційних процесів, що протікають між конкретними регіонами.

Показниками, що характеризують рівень інтеграційних процесів на рівні регіону, можуть бути: товарообіг; обсяг і структура інвестицій; обсяг споживаної електроенергії, що надходить із інших регіонів [1; 2].

Товарообіг є одним з основних показників інтенсивності й різноманітності інтеграційних процесів. Розрахунок цього показника здійснюється визначенням питомої ваги товарообігу в обсязі валового регіонального продукту (ВРП). Однак, для нашого дослідження використання даного методу розрахунку не є коректним, оскільки завдання полягає в оцінці рівня розвитку регіональної економічної інтеграції. У цьому зв'язку пропонуємо розраховувати коефіцієнт економічної інтеграції в сфері товарообігу з і-регіоном по формулі:

$$k = (R_i + A_i) / Q_{t(R+A)}, \quad (1)$$

де R_i – вивіз товарів в і-регіон;

A_i – ввіз товарів на територію регіону з i -регіону;

$Q_{t(R+A)}$ – загальний обсяг товарообігу регіону;

k_{oi} – коефіцієнт інтеграції в області товарообігу з i -регіоном.

З позиції можливості активізації інтеграційних міжрегіональних економічних процесів вважаємо за доцільне розраховувати коефіцієнт інвестиційної активності (k) по наступній формулі:

$$k = I_i / I_t, \quad (2)$$

де I_i – обсяг інвестицій з i -регіону;

I_t – обсяг загальних інвестицій в економіку регіону.

Представляється можливим на основі запропонованих показників сформулювати інтегральний показник, котрий дозволить оцінити інтенсивність інтеграційних економічних процесів у регіоні:

$$k_{int} = \sqrt[k_{oi} * k], \quad (3)$$

де k_{oi} – коефіцієнт інтеграції у сфері товарообігу з i -регіоном;

k – коефіцієнт інвестиційної активності;

t – період економічної інтеграції.

Оскільки інтеграційний процес має момент початку, його необхідно розглядати в конкретному періоді, тому $t=1$.

Можливість якісної характеристики результатів надає теорія нечітких множин. Оскільки регіон апіорі може економічно співпрацювати з усіма регіонами України, то граничні значення необхідно знизити. Розрахунок коефіцієнта рівня міжрегіональних інтеграційних економічних процесів досліджуваних регіонів-партнерів представимо в табл. 1.

У випадку, коли частка області в регіональному обміні становить порядку 10%, можна казати, що це досить високий рівень взаємозв'язків, оскільки в середньому на кожен регіон країни припадає по 4,2%. Так, $[0; 0,1]$ – інтервал, що характеризує низький рівень економічних інтеграційних процесів, $[0,1; 0,5]$ – середній рівень, $[0,5; 1]$ – високий рівень.

Таблиця 1

**Розрахунок коефіцієнта рівня інтеграційних економічних процесів
Одеської області з регіонами-партнерами**

Регіон	Коефіцієнт рівня міжрегіональних інтеграційних економічних процесів (k_{int})
Миколаївська область	0,22
Херсонська область	0,10
Вінницька область	0,000006
Кіровоградська область	0,000012

У випадку низького рівня подальша економічна інтеграція буде витратною, рентабельність невисокою, отже, виникає необхідність вибору іншого партнера. Середній рівень відображає положення, близьке до середньо українського, свідчить про бізнес-привабливість регіону для партнерів з інших регіонів, що може поступово привести до інтенсивного економічного росту [3]. Високий рівень інтеграційних процесів демонструє довгострокову взаємну зацікавленість регіонів-партнерів, максимальну вигідність такого співробітництва, взаємодоповнюваність економік регіонів, наявність тенденції до єдиного економічного простору.

Відповідно до представленої шкали нечітких множин, з Херсонською областю рівень інтеграційних зв'язків буде дуже низьким; з Миколаївською областю рівень інтеграційних зв'язків оцінений як «середній», найбільш високий серед регіонів-партнерів.

Перевірити отримані висновки доцільно за допомогою розрахунку амплітуди коливань інтегрованої економічної системи [4].

$$A(t) = \frac{\sum \left(\frac{x_i}{\bar{x}} - 1 \right) \times 100}{N}, \quad (4)$$

де $A(t)$ – амплітуда коливань;

x_i – річне значення x -показника i -підсистеми;

\bar{x} – річне значення x -показника в середньому по системі;

N – кількість підсистем 1 рівня, що входять у дану систему.

Коли два регіони мають різні рівні економічного розвитку, можливі як дуже високі темпи росту, так і серйозні негативні наслідки.

Для розрахунку сумарного регіонального результату від міжрегіональної економічної інтеграції доцільно використати наступну модель:

$$R\varepsilon = \sum_{t=1}^n \frac{\Delta W + \Delta T}{p^n} + \frac{\Delta Pf}{(1+r)^n} - \sum_{t=1}^n \frac{\Delta I}{p^n}, \quad (5)$$

де ΔW – зміна заробітної плати населення у зв'язку із включенням регіону в територіальну економічну інтеграцію;

ΔPf – зміна прибутку підприємств всіх форм власності після початку інтеграційних процесів;

ΔT – зміна податкових надходжень після запуску проектів, пов'язаних з інтеграцією;

p^n – рівень цін за n -період;

ΔI – зміна обсягу інвестицій за n -період з моменту початку інтеграційних процесів;

r – середня ставка по депозитах за n -період.

Сумарний результат від міжрегіональної економічної інтеграції Одеської області із сусідніми регіонами представлений у табл. 2.

Таблиця 2

Результат від міжрегіональної економічної інтеграції Одеської області

Варіант інтеграції	RΣ, млн. грн.
Одеська область	608,9
Одеська область і Вінницька область	1112,3
Одеська область і Миколаївська область	5469,0
Одеська область і Кіровоградська область	356

Найбільш високий сумарний результат одержує економіка Одеської області від економічної інтеграції з Миколаївською областю.

Модель розрахунку ефективності міжрегіональної економічної інтеграції можна представити в наступному виді:

$$Kp = \frac{Kint}{0,01 \times T_p^n}, \quad (6)$$

де $Kint$ – коефіцієнт рівня міжрегіональних інтеграційних економічних процесів регіону;

T_p^n – середній темп економічного росту за n -період.

Ефективність варіантів міжрегіональної економічної інтеграції Одеської області представлена в табл. 3.

З Вінницькою областю він дорівнює 4,8 одиницям, з Миколаївською областю – 11 одиницям (такий високий результат обумовлюється економічною потужністю області).

**Показники ефективності інтеграційних процесів
для економік регіонів-партнерів**

Варіанти міжрегіональної економічної інтеграції	Показники		
	Коефіцієнт сумарного регіонального результату ($k\Sigma$)	Коефіцієнт ефективності міжрегіональної економічної інтеграції (k_p)	Коефіцієнт детермінації (η)
Одеська область і Вінницька область	1,05	0,19	4,8
Одеська область і Миколаївська область	1,102	0,085	11
Одеська область і Кіровоградська область	0,13	0,000005	21666,7

Література:

1. Губа А.В. Вплив процесів економічної інтеграції на соціально-економічний розвиток країн / А.В. Губа // Формування ринкових відносин в Україні, 2012. – № 6. – С. 67-70.
2. Панухник О.В. Інтеграція як економічний процес комплексного розвитку регіону / О.В. Панухник // Формування ринкових відносин в Україні, 2009. – № 1(92). – С. 143-147.
3. Радзівський С.О. Моделювання взаємодії інтеграційних процесів і конкурентоспроможності національної економіки / С.О. Радзівський // Формування ринкових відносин в Україні, 2011. – № 7-8. – С. 16-19 (№ 8).
4. Формування економічного потенціалу південного регіону України [Текст]: монографія / [І.Т. Кіщак, В.В. Лагодієнко, С.П. Шевчук та ін.]; Миколаїв. нац. ун-т ім. В.О. Сухомлинського. – Миколаїв: Ліон, 2014. – 330.

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

Андрощук І. В., к.с.-г.н., доцент,
Вісін О. О., к.і.н., доцент,
Луцький національний технічний університет
м. Луцьк Україна
Дубинчук Л. І., аспірант,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
м. Луцьк Україна

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ ПОВОДЖЕННЯ ТПВ У ВОЛИНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

За теоретичними підрахунками, близько 7% території України (понад 4 млн га) займають відходи. Щорічно утворюється близько 12 млн т твердих побутових відходів (далі – ТПВ), 7% яких утилізується. Решта знаходить пристанище на звалищах, у тому числі несанкціонованих (скидати сміття на них значно дешевше, порівняно з легальними).

У вартісному вираженні обсяг ринку муніципальних відходів у країнах, що розвиваються оцінюється приблизно в 120 млрд дол. Найбільше значення мають ринки США (46,5 млрд дол.), Європи (країни Євросоюзу разом з Норвегією і Швейцарією, близько 36 млрд дол.) і Японії (близько 30,5 млрд дол.). У світовій практиці до цього часу переважна кількість ТПВ все ще продовжують вивозити на звалища (полігони): у СНД на звалища вивозять 97% утворюються ТПВ, у США – 73%, у Великобританії – 90%, у Німеччині – 70%, у Швейцарії – 25%, в Японії – близько 30% [1, с. 27].

Видалення ТПВ на звалища (полігони), що мають глибокі історичні корені, слід розглядати як вимушене, тимчасове рішення проблеми, яке в принципі суперечить екологічним і ресурсним вимогам. Оскільки звалища все далі віддаляються від міст, а нескінченно площа вивезення ТПВ збільшуватися не може, для всіх країн актуальна проблема промислової переробки ТПВ.

В даний час кількість та різноманітність твердих побутових та промислових відходів в Україні стрімко зростає. «Сміттева проблема» є гострою як в Україні, так і зокрема в Волинській області. Тому дуже важливо приймати кардинальні рішення щодо її розв'язання вже сьогодні. Облік, визначення структури ТПВ, пошуки інвестицій на вирішення проблем їх екологічно-безпечної утилізації є досить важливим завданням, яке стоїть як перед владними, бізнесовими структурами, науково-виробничими підрозділами, так і перед населенням в цілому.

Для області актуальною є проблема утилізації твердих побутових відходів. Щороку кількість відходів зростає, значна їх частина доправляється на полігони та сміттєзвалища, які не відповідають санітарно-епідеміологічним вимогам.

Із 11 полігонів – 10 спроможні забезпечити потреби прилеглих населених пунктів від 2 до 8 років. Серед них – місто Камінь-Каширський (полігон заповнений тільки на 6%), Ратне (40%), Нововолинськ (42%), Локачі (44%), Стара Вижва (24%), Торчин (20%), Володимир-Волинський (14%).

Водночас полігон Шацька вже заповнений на 100%. Наразі вже проведена реконструкція ділянки, яка дала можливість додатково розміщувати відходи ще впродовж п'яти років. Власне, у Шацьку проблема із кількістю відходів пов'язана з великою кількістю відпочивальників улітку. Полігон міста Ковеля теж заповнений на

100%. Тут також провели реконструкцію, яка дозволить захоронити 96 тисяч тонн додатково. Тож після реконструкції він заповнений на 79%.

Найскладніша ситуація наразі у селищі Любешів – попри заповнення полігону, проектно-кошторисна документація на другу чергу ще не виготовлена.

Новий полігон твердих побутових відходів запрацював неподалік с. Заброди Ківерцівського району. Мільйон 70 тисяч гривень, необхідні для його облаштування, виділив фонд регіонального розвитку. Цих коштів вистачило на завершення першої черги робіт. Нового ж сміттесховища вистачить на 5 років. Облаштували його згідно будівельних норм та санітарно-гігієнічних вимог: дно вистелили спеціальною плівкою, територію обгородили. Цілодобово об'єкт охоронятимуть сторожі, вдень працюватиме пункт приймання сміття. Щодо старого міського сміттєзвалища, його планують рекультивувати і засадити деревами [2].

Сміттєзвалище міста Луцька заповнене на 45%. Нова черга полігону споруджена за сучасними європейськими технологіями, негативний вплив на навколишнє середовище є мінімізованим. Її особливістю є те, що полігон оснащений сміттесортувальною лінією, яка дасть можливість відбирати значно більше вторинної сировини для переробки, відтак менша кількість сміття буде захоронюватися на полігоні. Пропускна потужність лінії становить 50 тисяч тон твердих побутових відходів за рік. Відбір сміття здійснюватиметься вручну з автоматизованої лінії.

Будівництво нового полігону розпочалось у 2014 році і вартість робіт становила 16 мільйонів гривень. Ці кошти були спрямовані з луцького міського бюджету, а роботи виконувало підприємство ТзОВ «Луцькспецбуд».

ТзОВ «Луцьк ЕКО» займатиметься тільки сміттесортувальною лінією. В перспективі діяльності підприємства є плани про повну переробку твердих побутових відходів на місці [3].

Саме промислова переробка, враховує вимоги екології, ресурсозбереження та економіки, являє собою кардинальний шлях вирішення проблеми ТПВ. Такі технології широко застосовуються для переробки ТПВ. Загалом, Волинь потребує, мінімум, трьох сміттєпереробних заводів, тому проблема полігонів та відходів вивчається місцевими науковцями та розглядається на рівні обласних державних інститутів.

Наразі є пропозиції від інвесторів щодо будівництва на території області сміттєпереробних комбінатів або комплексів. За нашими даними керівники районів і міст готові надати пропозиції про кількість відходів, можливості їх збереження і транспортування до оперативних центрів переробки. На даний час відпрацьовується питання в Нововолинську по центру переробки твердих відходів, активно відпрацьовується питання по Луцьку, і включили в програму регіонального розвитку полігон по збереженню або захороненню відходів у Ківерцях».

Тверді побутові відходи – це паливо, яке за теплою згорання можна порівняти з торфом і деякими марками бурого вугілля; вони утворюються у місцях, де електроенергія найбільш потрібна, тобто у великих містах. Головною перевагою спалювання, як найбільш технічно відпрацьованого методу поводження з твердими побутовими відходами, є знищення сміття з одночасним виробленням енергії. Враховуючи ці чинники і важливість вирішення вказаних завдань, в Україні затверджено Національний проект «Чисте місто», яким передбачається будівництво сучасних екологічно безпечних комплексів з переробки і утилізації відходів. Багаторічний досвід розвинених країн свідчить про те, що екологічні проблеми, пов'язані з утилізацією твердих побутових відходів, вирішуються шляхом використання відходів як сировини для виробництва енергії.

Американська корпорація «Universal Business Ventures» має намір побудувати на Волині комплекс з виробництва автомобільного і авіаційного біопалива та завод з переробки твердих побутових та небезпечних відходів. Наразі Universal Business Ventures разом із партнерами працює над фінансово-інвестиційним, організаційним та техніко-технологічним забезпеченням проекту, а мерія Ковеля визначає можливі місця розташування виробничих комплексів.

В той же час завод із комплексної переробки відходів не тільки звільнить регіон від сміття і зміцнить екологію, а забезпечить альтернативною енергією. За даними українського представництва корпорації Universal Business Ventures, підприємство, яке вироблятиме 20 мегават електроенергії, 25 мегават теплової енергії, а також 15 тисяч тонн будівельних матеріалів, зробить значний внесок у енергетичну безпеку Волині.

З метою визначення пріоритетних напрямків щодо управління відходами в області створити спеціальну ієрархічну систему управління відходами, котра б включала в себе заходи по скороченню відходів, повторне їх використання, переробка на вторинну сировину, енергетична утилізація відходів, розміщення на звалищі з мінімальним впливом на довкілля.

Література:

1. Удосконалення системи управління відходами в Україні в контексті європейського досвіду / В.С. Міщенко, Г.П. Виговська, Ю.М. Маковецька, Т.Л. Омеляненко. – К.: «Лазурит-Поліграф», 2012. – 27 с.
2. Регіональна екологічна програма «Екологія 2011-2015 рр.»// Рішення Волинської обласної ради від 28.12.2010 р. № 2/42.
3. Програма поводження з відходами в м. Луцьку на період 2010-2015 рр. // Рішення Луцької міської ради від 24.02.2010 р. № 53-16.

Андрущенко О. С., аспірант,
Одесский государственный экологический университет
г. Одесса, Украина

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕГО ПОТЕНЦИАЛА ФЬЮЧЕРСОВ

В настоящее время уже стало вполне ясно, что крайне актуальной и жизненно важной проблемой для большинства стран мира является обеспечение энергосбережения во всех сферах экономики. Наиболее распространенными инструментами, которые формируют устойчивую и эффективную систему заинтересованности потребителей к экономному использованию энергоресурсов являются налоги и налоговые льготы; субсидии и гранты; льготные кредиты и займы; стимулирующая ценовая политика; прямое государственное финансирование проектов по энергосбережению и энергоэффективности. Учитывая то, что реализация энергосберегающих мероприятий представляет собой инвестиционный процесс конкретной направленности, его оживлению может способствовать применение ряда инструментов, которые будут влиять на увеличение объемов опережающего инвестирования для достижения целей национальной стратегии энергосбережения, обеспечения модернизации, безопасности и конкурентоспособности энергетического сектора Украины, а также выполнения взятых страной международных обязательств по снижению воздействия энергетики на окружающую среду. Сегодня, учитывая нехватку государственных средств, приоритетом энергетической политики является формирование механизмов привлечения инвестиций, которые сочетают государственное и частное финансирование, а также мобилизацию ресурсов международных финансовых организаций, возможностей международных соглашений и программ развития [1]. Однако определенные перспективы формирования инвестиционного капитала, крайне необходимого для решения актуальных задач по энергосбережению, видятся в использовании биржевых инструментов хеджирования (опционов и фьючерсов).

Целью исследования является определение энергосберегающего потенциала фьючерсов.

В традиционном понимании фьючерс (futures) или фьючерсный контракт представляет собой производный финансовый инструмент, который является стандартным срочным биржевым контрактом, отвечающим за куплю-продажу базового актива. Таким образом, продавец берет на себя обязательство перед покупателем, что продаст активы в назначенное время по договорной цене, а покупатель обязуется произвести покупку. Во время осуществления тематических финансовых действий обе стороны (продавец и покупатель) должны договориться исключительно об уровне цены и сроках осуществления поставки. Остальные критерии базового актива, к числу которых относятся: количество товара, качество продукции, упаковка или тара, а также маркировка, должны быть заранее оговорены и указаны в спецификации данного биржевого контракта. Следует отметить, что торговля фьючерсами не подразумевает реальную покупку товара [2].

Главной целью использования фьючерсов является формирование цены на тот или иной товар и сохранение её в будущем. Как правило, с помощью фьючерсных контрактов те или иные игроки финансового рынка эффективно страхуют себя от различных рисков, связанных с изменением стоимости товара. Цель таких операций – получение экономической прибыли.

Фьючерсный контракт это соглашение между двумя частными лицами (покупателем и продавцом) на доставку определенного товара в заранее оговоренное время по обусловленной цене. Фьючерсам присущи несколько основных черт:

- они стандартизированы с точки зрения контрактной спецификации типа, количества и качества товара, даты поставки товара;
- фьючерсные сделки совершаются на специально предназначенных для этого биржах, ассоциативным членом которых являются клиринговые палаты, предоставляющие обоим сторонам фьючерсной сделки гарантии ее совершения;
- при совершении фьючерсных сделок используется маржа;
- фьючерсный контракт может быть перепродан другому инвестору;
- торговля фьючерсами регулируется специальными органами.

Данные черты делают фьючерс ценной бумагой, сделки с которой могут совершаться непрерывно за время действия фьючерса. В этой связи операции с фьючерсами во многом похожи на сделки с акциями. И те, и другие осуществляются на биржах, клиенты при этом пользуются практически аналогичными видами поручений, операции на самой бирже проводят только ее члены и др. Но имеются и принципиальные отличия:

- покупая фьючерс, его владелец вовсе не становится владельцем основного средства, на которое заключена фьючерсная сделка, вплоть до окончания срока контракта, когда средство будет доставлено продавцом фьючерсного контракта его покупателю;
- фьючерсные контракты требуют более значительных сумм заемных средств. При покупке фьючерсного контракта такая маржа не превышает 20% суммы сделки;
- цены акций могут изменяться вне всяких ограничений. Сделки с фьючерсами обязательно предусматривают лимиты, в пределах которых допускается изменение цен контрактов. Если этот уровень будет превышен, сделки прекращаются.

Фактически, на рынке фьючерсов выделяют 2 категории участников: спекулянты и хеджеры. В качестве хеджеров выступают трейдеры как небольших компаний, так и крупных корпораций. Покупая фьючерсный контракт (длинная позиция), трейдер может в любой момент эту позицию закрыть, продав аналогичный контракт. Большое количество игроков на фьючерсных рынках позволяет не беспокоиться о ликвидности контрактов. Если длинная позиция (покупка) не будет закрыта до момента истечения срока контракта, то владелец контракта получит реальный товар. Продавая фьючерсный контракт (короткая позиция), выйти с рынка можно, купив аналогичный контракт.

Использование фьючерсных контрактов несет в себе две основные цели:

- Хеджирование рисков – страховая защита от возможных дальнейших изменений цены актива в нежелательную сторону.

- Спекулятивний заробок – фьючерси виступають біржевими активами, які можуть багаторазово перепродаватися протягом свого терміну дії, при цьому ціна на них може зрости або знизитися.

Приймаючи до уваги, що зараз достатньо складно отримати кредит, фьючерси можуть стати реальним альтернативним джерелом поповнення оборотних коштів підприємства, оскільки продаючи їх, наприклад, на поставку електроенергії, постачальник отримує гроші, які він може використати вже сьогодні, інвестувати в енергозбереження. Крім того, компанія має право розраховувати на реалізацію власниками фьючерсних контрактів права на придбання базового активу, що можна розглядати як свого роду конкурентну перевагу на ринку. З іншого боку, в умовах кризи та інфляції фіксована ціна активу на момент продажу фьючерсу захищає покупця від можливого зростання ціни на електроенергію і спонукає обмежувати її споживання на рівні, який зафіксовано в фьючерсній угоді. Таким чином, здатність фьючерсного контракту активізувати виконання енергозберігаючих заходів за рахунок наявних йому інвестиційних можливостей, цілеспрямовано вважати енергозберігаючим потенціалом цього фінансового інструменту.

Література:

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 року. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_nauk_an_rozrobku/Energy%20Strategy%202035.pdf
2. Ринки цінних паперів: підручник для бакалаврів / за загальною редакцією Н. І. Берзона. – М.: Видавництво Юрайт, 2011. – 531 с.

Аніщенко В. О., к.т.н., доцент,
Європейський університет
м. Київ, Україна

ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В СУЧАСНІЙ ПРАКТИЦІ ЕКОМЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні промислові підприємства є соціо-еколого-економічними системами, які під час свого функціонування повинні узгоджувати інтереси підприємства, суспільства і навколишнього природного середовища та будувати позитивні відносини між всіма зацікавленими сторонами – стейкхолдерами (керівництво і персонал підприємства, бізнес-партнери, державні органи та громадські організації, природоохоронні організації, населення, суспільство в цілому).

Важливою складовою цих відносин є відповідальність підприємства-природокористувача за рівень екологічного навантаження на довкілля, що є відображенням впливу управлінських рішень керівників підприємства-природокористувача, функціонування в галузі охорони довкілля, раціонального та ефективного використання природних ресурсів, об'єктів природи, природних умов і процесів, а також забезпечення екологічної безпеки прилеглих територій, населення, суспільства та всього живого. Ця відповідальність є віддзеркаленням екологічної діяльності підприємства-природокористувача, рівня та якості його екологічного менеджменту, екологічної культури. За своєю сутністю це екологічна відповідальність, оскільки показує відношення підприємства-природокористувача до природи, відображає екологічну зрілість керівників підприємства, спрямованість управлінських рішень на дотримання вимог екологічного законодавства, в якому на перше місце поставлений принцип гармонізації відносин між суспільством, його всіма видами діяльності і природою. Цей головний принцип закладений не тільки у

вітчизняному законодавстві, він є найважливішим у міжнародному законодавстві в галузі охорони природи, природокористування та забезпечення екобезпеки.

Прозора та етична поведінка підприємства-природокористувача дає можливість суспільству визначити рівень його впливу на довкілля, можливі загрози безпечності оточуючого середовища. Екологічно-орієнтовані підприємства-природокористувачі формують і постійно вдосконалюють власну систему екологічного менеджменту за допомогою застосування різних інструментів управління: екологічного контролю, екологічної експертизи, екологічного страхування, екологічного маркетингу, екологічного аудиту та інших. Екоменеджмент підприємства-природокористувача спрямований на зниження всіх видів забруднення довкілля, розвиток інноваційних ресурсозберігаючих технологій, скорочення викидів парникових газів, зниження об'єму відходів виробництва та інше. Під час розробки та впровадження системи екоменеджменту підприємство-природокористувач повинно враховувати вимоги як вітчизняного, так і міжнародного законодавства (стандарти ISO серії 14000, 14001, які є основою вітчизняного стандарту ДСТУ ISO 14001:2015, та інші). Це дає можливість підприємству-природокористувачу створити дієву екологічну політику, побудувати шляхи свого стійкого екологічного розвитку. Необхідно зауважити, що підприємство-природокористувач повинно здійснювати управління власними екологічними діями на підставі аналізу очікувань і потреб зацікавлених сторін – стейкхолдерів, які можуть визначити не тільки стиль менеджменту в напрямку екологічного розвитку, але й вид екологічної відповідальності за певний рівень екологічного навантаження на довкілля в цілому та окремі його компоненти (рис. 1).

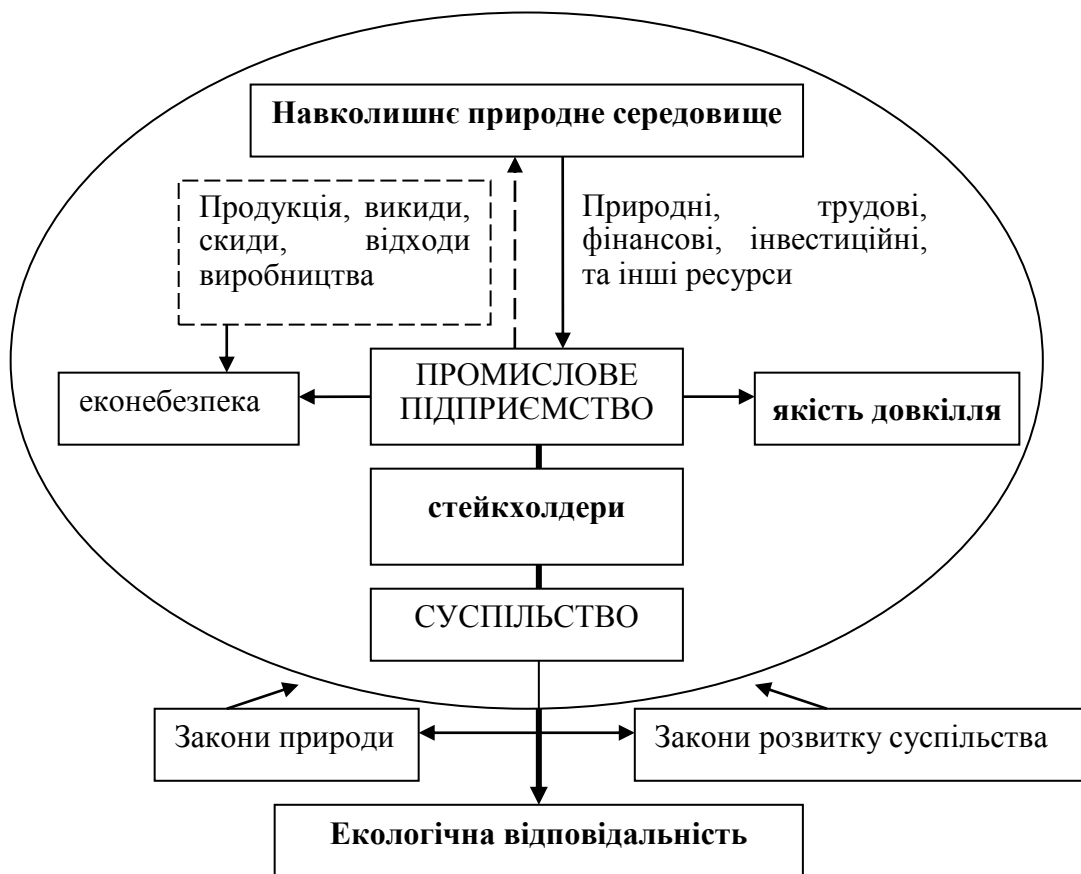


Рис. 1. Екологічна відповідальність в системі «природа – підприємство-природокористувач – суспільство» (автор)

Найбільш популярним інструментом аналізу в даній сфері є, так званий SWOT-аналіз, що дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони «всередині» підприємства, а також загрози і можливості «ззовні». Наприклад, аналіз можливості використання природозахисних проектів для підвищення екоменеджменту підприємства і позиціонування на ринку або

можливі екологічні штрафи, як наслідок недотримання екологічних вимог. Важливо відмітити, що ДСТУ ISO 14001:2015 – це нормативний документ, що містить вимоги до існуючої системи менеджменту підприємства-природокористувача. Він надає підприємству-природокористувачу можливість самостійно формувати і впроваджувати екополітику, її цілі та програми з прийняттям на себе певних зобов'язань в галузі екології, запобігати виникненню екологічних правопорушень.

Всі пункти стандарту пов'язані в єдиний процес, заснований на принципах зобов'язаннях, що відображені в екополітиці підприємства із застосуванням методології покращення циклу Демінга (рис. 2) або циклу PDCA («Plan-Do-Check-Act», тобто «Плануй-Виконуй-Перевірй-Дій»). В кожному циклі існує свій алгоритм виконання функцій екологічного менеджменту, основна ціль якого – досягнення вищого рівня екобезпеки, повного дотримання вимог екозаконодавства, мінімізації еколого-економічного збитку і ризику виникнення екологічної та інших видів відповідальності.

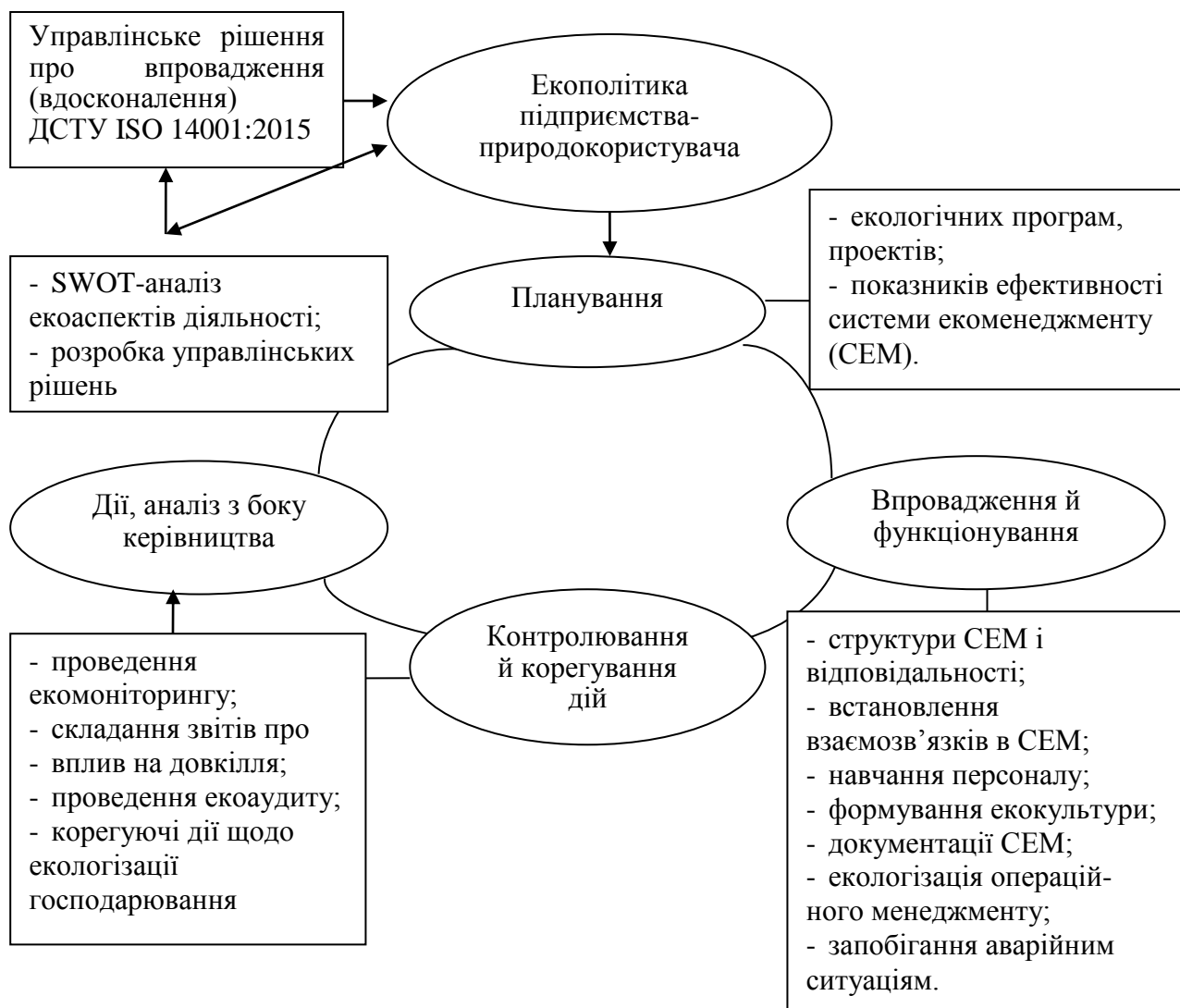


Рис. 2. Структура ДСТУ ISO 14001:2015 і циклу PDCA

Таким чином, відповідно до вимог ДСТУ ISO 14001:2015 кожне підприємство-природокористувач зобов'язано враховувати екологічні аспекти та впливи, що пов'язані з наступним: контролем якості (екологічної «чистоти») сировини, матеріалів, а також дотриманням вимог екозаконодавства під час здійснення всіх видів господарської діяльності; вимірюванням (визначенням) рівня екобезпеки виробничих та інших процесів, що супроводжують весь процес господарювання підприємства та продукції, що виробляється; аналізом впливу продукції підприємства

та відходів після її споживання, застосуванням різних методів їх знешкодження або утилізації; аналізом та оцінкою інформування споживачів продукції підприємства про її якісні та кількісні характеристики, про її відповідність екологічним стандартам, існування екологічних сертифікатів на неї; оприлюдненням на сайті підприємства результатів екоекспертизи, екоаудиту, екостандартизації та екосертифікації щодо операційної, виробничої, в цілому господарської діяльності підприємства та продукції, що ним виробляється.

Отже, розуміння керівництвом можливої екологічної відповідальності за порушення вимог чинного законодавства буде сприяти формуванню екоосвідомості керівного складу та всього персоналу підприємства, розвитку природоохоронної діяльності та розробці стратегічних еколого-орієнтованих проєктів та програм підприємства, екологізації всіх процесів господарювання підприємства, а, головне, вдосконалення системи екологічного менеджменту підприємства.

Література:

1. ДСТУ ISO 14001:2015. Системи екологічного управління. Вимоги та настанови щодо застосовування. – К.: ДП «УкрНДНЦ». – 2016.

Vorobiov M. V., Candidate of Technical Sciences,
Assistant Professor,
Poturai L. O., Student,
*National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»
Kyiv, Ukraine*

ENVIRONMENTAL ASPECT OF NATURAL GAS REPLACING BY ALTERNATIVE GAS FUELS FROM THE POINT OF VIEW OF INCREASING GREENHOUSE EMISSIONS

The problem of natural gas savings is currently very relevant for Ukraine. One of the priority directions of its solution is replacing natural gas by alternative gas fuels of metallurgical plants: coke, blast furnace, converter gas, their mixtures, as well as biogas, gasification products of biomass, coal and other raw materials.

Using of these alternative fuels is associated with the sharp increase of their absolute consumption, because the calorific value of alternative gases is reduced drastically due to the presence of inert ballast components in fuels –carbon dioxide, nitrogen, water vapor, oxygen. Also, because of the ballast decreases sharply theoretical combustion temperature of fuel –a fundamental characteristic of the fuel-oxidant mixture, taking into account reactions of recombination and dissociation for combustion.

The Table 1 shows the compositions of natural gas (NG) [1] and main alternative gas fuels: coke-oven gas (COG) [2], blast-furnace gas (BFG) [3] and biogas (BG) [4], their theoretical combustion temperature T_T (at $\alpha=1,0$ air excess factor), and calorific values of these fuels (lower calorific value Q_l).

As seen from Table 1 the calorific value of blast furnace gas and biogas is less than natural gas in 9.26 and 1.74 times, respectively. Considering, that these fuels contain significant amounts of CO and CO₂, then the proportion of greenhouse emission increases compared with natural gas.

To assess the environmental efficiency of using of gas fuel accepted the ratio of the mass formed by the CO₂ per unit of calorific value [5]. For natural gas it's 55.17 t / TJ, for blast furnace gas this value is 4.05 times higher than for natural gas, and for biogas it's 1.52 times more than the natural gas.

Compositions and characteristics of gas fuels

Type of gas fuel	Gas composition, % об.							T_T , K	Q_i , MJ/nm ³
	CH ₄	C ₂ H ₆	C ₃ H ₈	CO ₂	N ₂	H ₂	CO		
NG	96.6	2.6	0.7	–	0.01	–	–	2223	36.98
BFG	2.2	0.24	–	20.4	52.76	2.0	22.4	1607	3.99
COG	26.7	–	–	4.2	9.1	57.1	2.9	2238	16.10
BG	58.0	–	–	33.0	4.8	4.0	0.2	2113	21.26

Thus, when replacing the natural gas to alternative gas fuels, arises the problem of significant increase of harmful greenhouse gas allocated per unit of used or useful thermal energy emissions, which will inevitably lead to local and global environmental pollution.

To increase the efficiency of using alternative fuels and to reduce emissions in accordance with the theorem of Carnot is necessary to ensure enhancing the capacity of the «hot» source. This can be achieved by increasing the theoretical combustion temperature of gas fuels by means of heat recovery and ensuring the high-temperature preheating of combustion components (air-oxidant and/or fuel).

These events provide an opportunity to improve the efficiency of industrial fuel-using plants (furnace, boilers, steam generators) to achieve additional fuel-saving, and expand the opportunities of using alternative gases for technological high temperature processes.

References:

1. Abbott D.J. The impact of natural gas composition variations on the operation of gas turbines for power generation / D.J. Abbott, J.P. Bowers, S.R. James / The Future of Gas Turbine Technology 6th International Conference 17-18 October 2012, Brussels, Belgium – 9 p.
2. Komori T. Design for blast furnace gas firing gas turbine / T. Komori, N. Yamagami, H. Hara / https://www.mhi.co.jp/power/news/sec1/pdf/2004_nov_04b.pdf (accessed June 20, 2012).
3. Soroka B.S. Natural gas saving by replacement the last for process gases while heating middle and high temperature furnaces. Part 1. Influence of low-calorie gases characteristics on fuel flow rate in furnaces / B.S. Soroka, M.V. Vorobiov, A.I. Bershadskyi / Energy technologies and resource saving, 2016, № 1. – P. 11–22 (in Russian).
4. Taiganides E.P. Pig Waste Management and Recycling: The Singapore Experience / E.P. Taiganides / International Development Research Centre, Ottawa, Hardcover, 1992. – 386 p.
5. Erdgas-Datenblatt. Erdgas – Durchschnittswerte 2011 (E.ON – Ruhrgas). GasWärme Intern. 5, 2012. – S. 110.

Зеліско Н. Б., к.е.н., доцент,
Львівський національний аграрний університет
м. Львів, Україна

ЕКОНОМІЧНА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Визначальною ознакою сучасного світогосподарського розвитку є глобалізація, яка супроводжується наростанням антропогенного навантаження на довкілля, посиленням транскордонного характеру екологічних проблем і наближенням цивілізації до критичної межі в її взаємовідносинах із природою, що втрачає здатність до відтворення, асиміляції та саморегулювання. Глобальна екологічна криза виявляється в безпрецедентному за масштабами й темпами нарощуванні згубних природо трансформційних процесів: кількісному та якісному виснаженні природних ресурсів; скороченні площі родючих земель і лісів, розширенні зони пустель; зменшенні запасів прісної води, забрудненні океанів; інтенсифікації природних

катаклізмів, стихійних лих і катастроф; глобальній зміні клімату, хімічному й радіаційному забрудненні біосфери; руйнуванню озонового шару; парниковому ефекті; зростанні генетичних загроз популяції в результаті збільшення радіоактивних відходів і формування збудників нових хвороб; незворотних втратах у генофонді планети у зв'язку зі зникненням багатьох видів тварин і рослин тощо.

Нині Україна перебуває на вістрі екологічних проблем. Так, за дослідженнями Колумбійського та Єльського університетів (США) у 2015 р. Україна посіла 102 місце в рейтингу за індексом екологічної ефективності EPI (Environmental Performance Index) серед 132 країн світу. Індекс кількісно оцінює екологічний стан країн за 25 критеріями – від якості води й повітря до використання пестицидів і біологічної варіативності.

Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». Метою Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід країни на провідні позиції у світі. Першочерговою є реалізація таких реформ і програм [5]:

- Реформа системи національної безпеки та оборони.
- Оновлення влади та антикорупційна реформа.
- Судова реформа.
- Реформа правоохоронної системи.
- Децентралізація та реформа державного управління.
- Деретуляція та розвиток підприємництва.
- Реформа системи охорони здоров'я.
- Податкова реформа.
- Програма енергонезалежності.
- Програма популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі.

Таким чином, господарське освоєння природних територій призводить до формування нового середовища шляхом проникнення виробничих елементів в природне середовище, що викликає його перебудову. Стратегія сталого розвитку – право на здорове і повноцінне життя людини в гармонії з природою. Забезпечення цього вимагає зміни стереотипів цінностей, гуманізації суспільства, активізації соціальної політики і забезпечення соціальних гарантій населенню, посилення ролі об'єднань громадян, ділових і наукових кіл [3; 8].

На жаль, доводиться констатувати, що взагалі процес упровадження інновацій, у тому числі екологічних, у вітчизняне виробництво відбувається повільно та в незначних масштабах. За даними Держслужби статистики України, кількість упроваджених нових технологічних процесів 2013 року становила 1576, що на 612 менше порівняно з 2012 роком, а 2011-го – 2510, або на 322 більше, ніж попереднього, причому частка маловідходних і ресурсозберігаючих процесів збільшувалась і становила: 2011 р. – 20,6%, 2012 – 25,3, 2013 – 31,9% від загального показника. Інноваційною діяльністю у промисловості займалося: 2011 р. – 16,2% загальної кількості підприємств, 2012 – 17,4, 2013 р. – 16,8% (для порівняння: частка підприємств, що здійснюють еколого-інноваційну діяльність, в розвинених країнах становить близько 70–80%). Крім того, спостерігається й зменшення кількості придбаних нових технологій (технічних досягнень) в Україні та за її межами вітчизняними підприємствами. Так, 2011 року 195 підприємств придбали 872 такі технології, 2012 – 209 і 739 відповідно, 2013 р. – 193 підприємства і 651 нова технологія.

Концепція раціонального природокористування і екологізації економіки України має ґрунтуватись на розвитку екологічного менеджменту, який, в свою чергу, базується на таких принципах:

- пріоритетність ідеї сталого розвитку в контексті поєднання економічної і екологічної безпеки країни та її регіонів;
- системність і комплексність у здійсненні стратегії розвитку системи екологічного менеджменту як якісно нової ідеології управління національним господарством, як головної ідеї екологізації економіки;

- наступність у розвитку екологічного менеджменту духовних екологічних цінностей, системи екологічного виховання й освіти, культурної спадщини. Тільки таким чином Україна зможе інтегруватися в світовий економічний простір, забезпечити гідний рівень економічної та екологічної безпеки та добробуту її населення [1; 3].

При наявності значної кількості екологічних проблем до національних пріоритетів екологізації економіки і раціонального використання природних ресурсів зараховують:

- формування збалансованої системи природокористування і адекватної перебудови виробничого потенціалу національної економіки;
- екологізацію технологій в промисловості, енергетиці, будівництві, сільському господарстві, на транспорті;
- забезпечення біологічного та ландшафтного різноманіття, розвиток природно-заповідної справи [4].

Багато населених пунктів не забезпечені очисними спорудами, а ті що функціонують, належним чином не експлуатуються. Очисні споруди промислових підприємств також знаходяться у занедбаному стані. В Україні більшість басейнів річок можна віднести до забруднених і дуже забруднених, близько 25-30% питної води з природних водойм на 12,5% не відповідають санітарним нормам, високим є витрати при транспортуванні та низька ефективність очистки промислових і стічних вод, що призводить до бактеріологічного та хімічного забруднення головних річок України. Україна має значні запаси мінерально-сировинних ресурсів, які є надзвичайно важливою складовою інвестиційного клімату України, тому її потенціал має розвиватися і більш ефективно працювати над прискоренням соціально – економічного розвитку країни. Отже, сучасна еколого – економічна ситуація в Україні є складною. Необхідна розробка і реалізація дієвої екологічної політики як на державному рівні так і в регіонах, що буде базуватися на світовому досвіді і фінансуватись за рахунок як внутрішніх так і зовнішніх джерел.

Література:

1. Аналітична доповідь «Довкілля України у 2010 році» / За ред. Ю.М. Остапчук. – К.: Держстат України, 2011. – 11 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/ns_rik/analit/dovkillia_10.zip
2. Васюков Д.О. Фінансовий механізм та економічне обґрунтування екологічних програм та заходів з охорони навколишнього середовища / Д.О. Васюков, В.С. Шалугін // Тези наукових доповідей Всеукраїнської науково-технічної конференції молодих учених і спеціалістів «Актуальні проблеми життєдіяльності суспільства». – Кременчук, 2008. – С. 227-229.
3. Дубовіч І.А. Теоретико-методологічні та практичні засади глобальної екологізації економіки. Актуальні проблеми сьогодні / І.А. Дубовіч // Львів: РВВ НЛТУ України. – 2008. – С. 31-35.
4. Прокопенко О.В. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності [монографія] / О.В. Прокопенко // Суми: Вид-во СумДУ. – 2010. – 395 с.
5. Самойлік М. Забезпечення ресурсно-екологічної безпеки у регіоні: теорія та практика / М. Самойлік // Аграрна економіка. – 2014. – № 1-2. – С. 131-138.
6. Сотник І.М. Проблеми та напрямки підвищення енергоефективності економіки України / І.М. Сотник, К.О. Охтеменко, Є.О. Сидоренко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 4. – 318 с.
7. Хлобистов Є.В. Сталий розвиток та екологічна політика у глобальних викликах: від передбачення до прогнозування / Є.В. Хлобистов, Л.В. Жарова, М.В. Ільїна // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2008. – № 1. – С. 33-42.
8. Черевко І. Екологічність і зрівноваженість сільського господарства / І. Черевко // Аграрна економіка. – 2013. – № 3-4. – С. 89-96.
9. Environmental Performance Index – Rankings. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epi.-yale.edu/>
10. Environmental performance Index 2012. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://epi.yale.edu/dataexplorer/countryprofiles>

11. Юхновський І.В. Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування [Текст] / І.В. Юхновський // Український соціум. – 2010. – № 2. – С. 159–171.
12. Юшкевич О.О. Впровадження системи екологічного менеджменту як ефективний інструмент розвитку підприємств [Текст] / О.О. Юшкевич, А.В. Мала // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 93–96.

Купчик О. Ю., к.х.н., доцент,
*Чернігівський національний педагогічний університет
імені Т.Г. Шевченка
м. Чернігів, Україна*

ПОРІВНЯННЯ СТАНУ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ В УКРАЇНІ І ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ПРИРОДООХОРОННИХ ВИТРАТ В РЕГІОНІ

Серед безлічі проблем, що хвилюють сучасне суспільство охорона довкілля займає одне з перших місць. В сучасному світі більше половини населення планети проживає в містах, і доля міського населення неухильно зростає. В процесі діяльності людини відбувається постійне вилучення ресурсів, їх переміщення, переробка і повернення в природу. Не дивлячись на посилення заходів контролю над станом довкілля в містах кількість викидів безперервно збільшується, що свідчить про необхідність і важливість систематичного вивчення забруднення атмосфери урбанізованих територій [1].

Першочергова увага до охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності населення – невід’ємна умова сталого розвитку будь-якої держави, в тому числі України, де довкілля зазнає значного навантаження внаслідок господарської діяльності людини.

Ефективність охорони навколишнього природного середовища неможлива без достатньої кількості інвестицій, які повинні забезпечити оновлення і впровадження природоохоронних засобів у виробництво. Джерелом потенційних інвестицій у сферу навколишнього природного середовища певної території є економічний потенціал регіону, а чинником його розвитку – інвестиційний потенціал.

Аналізу сучасного стану та проблемних аспектів охорони довкілля в Україні та визначенню особливостей формування та реалізації державної екологічної політики присвятили свої публікації такі вчені, як Г. Білявський, О. Лазор, Ю. Саталкін, В. Шевчук та ін. [2; 3]. Однак чимало питань стосовно напрямків підвищення результативності державної екологічної політики в Україні залишаються недостатньо дослідженими.

Метою роботи є аналіз сучасного стану атмосферного повітря в Україні взагалі та Чернігівській області, а також інвестиційний потенціал регіону.

Стан атмосферного повітря залежить насамперед від обсягів викидів забруднюючих речовин від стаціонарних та пересувних джерел. Характерними забруднюючими речовинами є оксиди сірки і азоту, важкі метали, зокрема, свинець, органічні продукти неповного згоряння компонентів палива, наприклад, поліароматичні вуглеводні.

Аналіз динаміки абсолютних та інтегрованих показників техногенного навантаження на навколишнє природне середовище свідчить про те, що екологічна ситуація у природному довкіллі як життєво важливому середовищі для існування людини залишається досить складною. Державною екологічною інспекцією в Україні та Чернігівській області надані дані про масу забруднюючих речовин, які викидалися в атмосферне повітря за останні три роки [4; 5] (табл. 1).

**Обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря в Україні
та Чернігівській області за період 2013-2015 рр.**

№		Обсяг забруднюючих речовин в					
		Україні			Чернігівській області		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015
1.	Від стац. джерел забруднення, тис т	4265,9	3350,0	2857,4	43,678	41,869	33,9
2.	Від стац. джерел забруднення на одну особу, кг	98,9	77,9	66,7	40,5	39,4	32,1
3.	Від пересувних джерел забруднення, тис. т	2303,3	1996,2	1663,9	47,348	45,502	39,405
	від автомобільн. трансп.	2081,5	1796,5	1475,2	41,791	39,879	33,469
	від заліз., авіа., водного трансп. та виробничої техніки	221,8	199,7	188,7	5,557	5,623	5,937
4.	Від пересув. джерел забруднення на одну особу, кг	53,4	46,4	38,8	43,9	42,9	37,3
5.	Діоксид вуглецю, млн.т	227,4	194,7	162,0		2,259	2,031

За останні роки маса викидів від стаціонарних та пересувних джерел забруднення зменшуються як по Україні в цілому, так і по Чернігівській області тощо. Однак, слід зазначити той факт, що по-перше: хоча зменшується загальна кількість викидів автотранспорту і в межах України, і в Чернігівській області, однак неоднозначна картина стосовно викидів залізничного, авіаційного, водного транспорту та виробничої техніки: кількість викидів по Україні – зменшується, а по Чернігівській області – навпаки, збільшується. Такі дані можна пояснити збільшенням транзитних перевезень, однак більш конкретної інформації за 2015 рік служба статистики України не висвітлює. По-друге, якщо 3 роки тому кількість викидів від пересувних джерел забруднення розрахованих на одну особу по Україні і Чернігівській області у 2013 році різнилися, то вже к 2015 року – вони майже рівні.

Розрахований коефіцієнт зниження (рис. 1) обсягів викидів забруднюючих речовин (у відсотках до попереднього року) за 2013-2015 роки від стаціонарних та пересувних джерел по Україні – спочатку виріс, а в 2015 році трохи був знижений, а по Чернігівській області спостерігається стабільне його збільшення [4-6].

Основними забруднювачами повітря Чернігівської області у 2015р. були підприємства – постачальники електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; сільського господарства, мисливства та надання пов'язаних із ними послуг (відповідно 41,0% та 32,6% шкідливих викидів). Більш детально стосовно динаміки викидів конкретних забруднювачів від залізничного, авіаційного, водного транспорту та виробничої техніки можна бачити з рис. 2, де кількість всіх забруднюючих речовин з року в рік зростає.

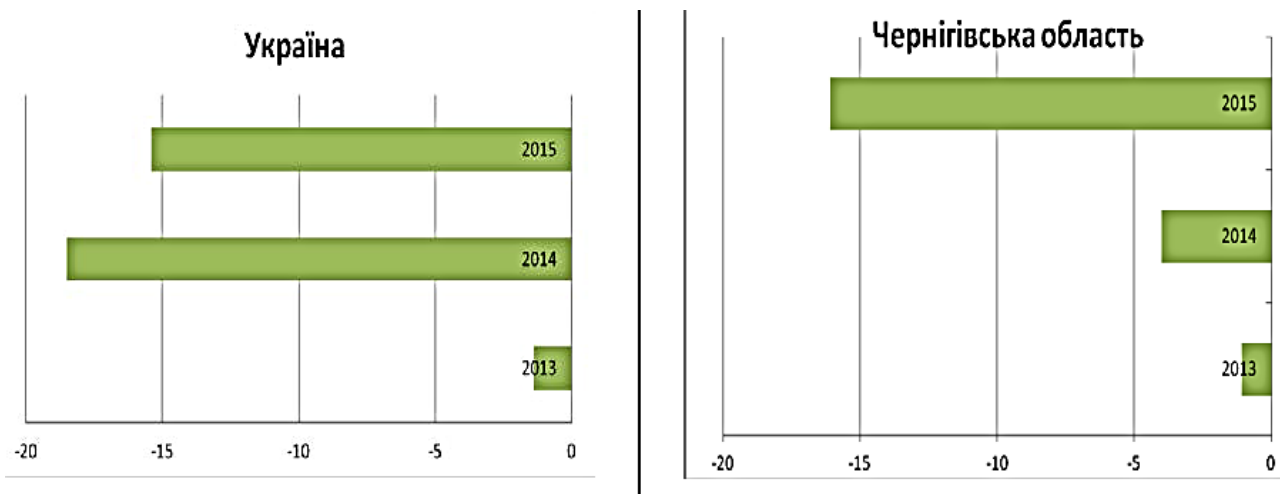


Рис. 1. Зниження обсягів викидів забруднюючих речовин у відсотках за 2013-2015 рр.

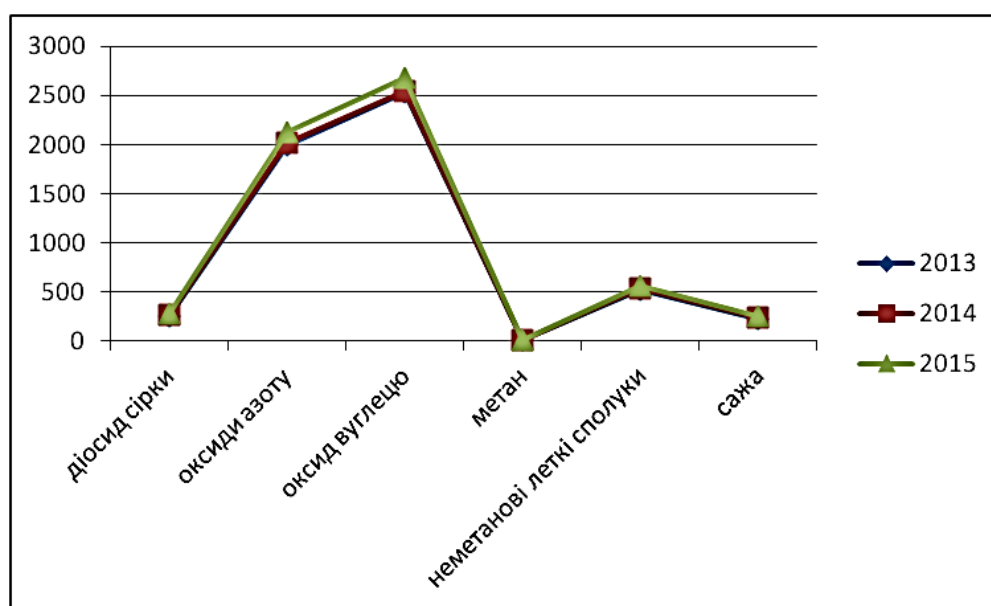


Рис. 2. Кількість забруднюючих речовин, що викидаються в атмосферне повітря від залізничного, авіаційного, водного транспорту та виробничої техніки

Основною причиною негативних тенденцій у природоохоронній сфері регіону є незадовільне фінансування заходів з охорони навколишнього середовища, як за рахунок бюджетів різних рівнів, так і за рахунок інших джерел [7]. Так, протягом 2015 р. на охорону навколишнього природного середовища підприємствами, організаціями та установами Чернігівської області витрачено 250 млн грн., що на 14% більше, порівняно з 2014 р. Із них 219,0 млн грн. становили поточні витрати, пов'язані з експлуатацією і обслуговуванням засобів природоохоронного призначення, і лише 30,9 млн грн. – капітальні інвестиції, направлені на будівництво і реконструкцію природоохоронних об'єктів, придбання обладнання для реалізації заходів екологічного спрямування, капітальний ремонт природоохоронного обладнання. На охорону атмосферного повітря і проблему зміни клімату було витрачено всього 46,3 млн грн., з них поточні витрати – 45,6 млн грн., всього капітальних інвестицій 631,1 тис. грн., з них витрати на капітальний ремонт – не передбачені [5].

Таким чином, головним завданням державної екологічної політики в Чернігівській області в найближчій перспективі має стати мінімізація антропогенного впливу на довкілля на основі модернізації та технічного переоснащення галузей і сфер

економіки, що потребує значних капіталовкладень. Ураховуючи той факт, що в сучасних умовах, у зв'язку з економічною кризою в країні спостерігається несприятливий інвестиційний клімат, як вихід слід розглядати здійснення не тільки капіталомісткої модернізації виробництв, а й активно застосовувати системний екологічний підхід, який має передбачати комплекс управлінських та організаційних рішень (як на державному, так і господарському рівнях), спрямованих на поліпшення екологічних характеристик виробництва та зменшення антропогенного впливу на навколишнє середовище.

Література:

1. Купчик О. Ю. Викиди автомобільного транспорту як джерело забруднення атмосферного повітря міста Чернігова // Молодий вчений. – 2015. – № 2(17). – С. 17-20.
2. Андреева Н. М. Теоретичні основи екологізації інвестиційної діяльності в Україні // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 314-320.
3. Полковниченко С. О. Формування та реалізація інвестиційного потенціалу Чернігівської області у сфері охорони навколишнього природного середовища / С. О. Полковниченко, Д. М. Богдан, Д. О. Лелюк // Науковий вісник ЧДІЕУ – 2014. – № 3(23). – С. 44-51.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Головне управління статистики у Чернігівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chernigivstat.gov.ua>
6. Статистичний збірник. Україна 2015 / [за ред. О. А. Вишнеvsька]. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 27 с.
7. Федчак О. М. Інвестиційна складова організаційно-фінансового механізму раціонального природокористування та охорони навколишнього природного середовища / О. М. Федчак // Економіка природокористування і охорони довкілля. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – С. 209-215.

DEMOGRAPHY, SOCIAL ECONOMY AND SOCIAL POLICY

Afanasieva Iu. V., Candidate of Sciences in Public Administration,
*Kharkiv Regional Institute of Public Administration of the National Academy
of Public Administration under the President of Ukraine
Kharkiv, Ukraine*

CONCEPTUAL APPROACHES TO OVERCOME DEPOPULATION PROCESS IN THE EU COUNTRIES

Finding solutions for demographic problems has been one of the most important issues on the agenda of the EU member states as well as other European developed countries for the last decades. One of the reasons of demographic crisis is civilization tendencies related to changes in lifestyle and reproduction characteristic of most developed countries in Europe which have passed through the main phases of demographic revolution in XX century. One of the factors of the global population decline is the low birth rate. The mortality rate in most counties of Europe is higher than the birth rate.

The birth rate decline which does not ensure population reproduction started in postwar years in all European countries and can be considered the reverse side and the consequence of the demographic transition. This caused great concern among the authorities and general population of the states.

But nevertheless some countries like France, Great Britain, Sweden and others still keep rather high fertility level. The question is thanks to what they are able to do that. The analysis of foreign literature on population policy allowed defining the overall concept of demographic development of European countries. The concept presents relationship, interconnection and interdependence between socio-economic development and demographic behavior and indicates ways to influence public policy on these relationships.

The object of the concept of demographic development in Europe is the structure of the population that is being changed under the influence of demographic processes. The latter may increase (e.g. fertility level or immigration) the total population or reduce it (e.g. mortality level, emigration), affecting its composition.

It should be noted that changes in population structure are largely the result of decisions taken at micro level or at the level of the family or individual. In turn, the macro-level processes influence decision-making at the family or individual level. For example, under unfavorable economic conditions decisions on childbirth are less confident. Another macro reason may be the level of women's emancipation and individualization that impact directly on the decisions taken at the micro level.

It is worth mentioning that population decline itself is not a problem. But this tendency can become a serious obstacle for social protection system availability. The Social Program formulated by the European Commission [1] consists of three components which are economic growth, employment and social cohesion connected with economic welfare of the population. That is why the structure of the population can greatly influence the abovementioned components of the Social Program.

Therefore, identification of factors that lead to such changes could help European countries to prevent or mitigate the possible consequences of their action.

The family as an important demographic decision-making subject at the micro level takes the central position in the concept. Family under various external influences takes certain decisions affecting thus the components of demographic development, which in turn affects the socio-economic indicators of the country. Latest serve as a prerequisite for the emergence of macro factors. Therefore, the state wishing to change certain demographic indicators should keep the results of all activities that affect the environment in which

demographic decisions are taken at the family level. If economic measures may have adverse demographic consequences, they require adjustments or must be replaced by others.

To counter the negative consequences of demographic change European governments introduces different types of policies that are divided into two categories:

- preventive policies – They are intended to influence the demographic behavior so as to reduce the adverse effects of demographic processes;
- ameliorative policies – types of policies trying to directly influence the social and economic consequences of demographic change.

The main preventive policy that directly affects the individual or family decision-making is Family Support Policy. It consists of measures aimed at protecting children, favorable for family employment policy and others.

Scientists name six broad categories of family support policy objectives [2, p. 27]. These goals and their importance vary from country to country depending on the priorities the state sets.

It has been defined that the population policy of most countries of the European Union is aimed at not ensuring direct impact on demographic indicators but at the impact of macro and micro factors which depend on the reduction or increase of these indicators.

Literature review and case studies of some European countries and their population policies allows to state that government policy can have an impact on fertility. For example, France currently has the second highest rate of fertility in Europe and one of the most interventionist set of policies that is aimed at encouraging families to have children. In the middle of the previous century this country was the first witnessed a fertility decline. This fact prompted a deep and ongoing concern about its population and family policy has been high on the political agenda, resulting in relatively high fertility rates.

There is no single policy that can be recommended for affecting fertility. There is a number of different ways to achieve the same objective of showing falls in fertility, whether through direct or indirect policy interventions. For example, the family policy in France has been successful in creating an environment favorable to children and family life. This environment is not created by a single policy that focuses on reconciling work and family life, but results from a wide range of policies that jointly serve this aim. In addition it is important to stress that in France family policies are established in partnership with private sector formulate policies jointly to support families. It is highly likely that this involvement of various stakeholders has contributed to the success of these policies.

The next point is that the political, social, and economic context is important in determining the effectiveness of such a policy. One of the reasons that different policy objectives are achieved through different interventions is due to variations in the political, social, and economic contexts within which they are implemented. For example, the Sweden case study showed that the political, social and economic context is an important determinant of Swedish fertility where levels of women earnings are positively related to levels of childbearing. Hence Sweden is characterized by a pattern of pro-cyclical fertility. Thus, it is worth noting that policies to encourage female labor force participation will reduce fertility unless they are accompanied by family-friendly policies that enable women to combine childbearing and rearing with work.

The last conclusion is that the impact of such policies takes a long time. Implementation of policy is slow. Some policies may have immediate impact, some may not. The last ones require great time. And here there is a significant disconnection between the electoral cycle and the much longer cycle of population policy. This means that there is limited political incentive to advocate such policies that is why politicians tend to focus on ameliorative policies in order to mitigate the adverse effects of population ageing.

In their strive to improve the current demographic situation it is necessary for all EU countries to keep providing family support policy using appropriate instruments taking into consideration political, social and economic conditions, historical and cultural background, and financial capacity of a country. It is worth stressing that the objective of population policy is not to effect a change in population structure for the sake of change. The ultimate

aim is to ensure a sustainable flow of human capital in Europe to take forward the Social Agenda of full employment, economic growth and social cohesion [3, p. 135]. This corresponds to conceptual framework of demographic development of EU countries.

References:

1. An Information Society for All: Action Plan / the European Council and European Commission for the Feira European Council. – Brussels, 2002. – Режим доступу: http://www.europe.eu.int/information_society/eeurope
2. The Costs of Raising Children and the Effectiveness of Policies to Support Parenthood in European Countries: A Literature Review [Електронний ресурс]: (A Report to the European Commission) / M.-T. Letablier, A. Luci, A. Math, O Thévenon: European Commission, 2009. – 164 p. – Режим доступу: http://europa.eu/epic/docs/eu_report_cost_of_children_final_11-05-2009.pdf
3. Low Fertility and Population Ageing. Causes, Consequences and Policy Options / [J. Grant, S. Hoorens, S. Sivadasan et al.]. – Santa Monica: RAND Europe, 2004. – 156 p.

Богуш Л. Г., к.е.н., с.н.с.,
*Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЛЮДИНОЦЕНТРИЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СОЦІУМУ

Сучасний етап розвитку людської цивілізації характеризується транснаціоналізацією господарських систем (їх власне управлінського сегменту, виробничої і сировинної баз), глобалізацією стандартів освіти і підготовки кадрів, споживання і побуту (водночас з індивідуалізацією відповідних споживчих запитів та диверсифікацією механізмів їх задоволення), поступовим зближенням підходів країн світу до організації діяльності із соціального забезпечення населення (зокрема, шляхом виокремлення державних соціальних гарантій і стандартів, інститутів соціального захисту, трипартизму й громадянського суспільства, що, серед іншого, втілюється у функціонуванні взаємодоповнюваних сегментів загальносуспільних, суспільно необхідних та приватних благ, державного, некомерційного та приватного секторів їх виробництва і реалізації).

Фінансово-економічна нестабільність країн в цих умовах (до кризових проявів включно) найбільш узагальнено генерується факторами: суспільно-економічної кон'юнктури, зумовленої позиціонуванням на зовнішніх ринках і в міжнародних структурах світового та макрорегіонального масштабів; незадовільної диверсифікації національного господарства в напрямі становлення замкнених циклів виробництва, кластерів сфери послуг та інноваційної діяльності; недостатнього використання власного людського потенціалу, зокрема, його професійно-кваліфікаційного та креативного компонентів. Останні два чинника є результатом та стимулом низької ефективності національної стратегії забезпечення соціально справедливого розвитку людського потенціалу.

Висвітлені вище загальноцивілізаційні тенденції у відтворенні та використанні людського потенціалу (головної продуктивної сили нео- і постіндустріальних суспільств) послідовно уніфікують підходи до трактовки категорії соціальної справедливості (як гарантування соціумом – в особі його інститутів держави, самоврядування, економіки – прав кожної людини на добробут, всебічний розвиток, професійну, творчу, громадську самореалізацію в межах стандартів рівня і якості життя, що в конкретно-історичному періоді визнаються суспільно необхідними).

Організаційно-економічний механізм дотримання соціальної справедливості в цьому контексті передбачає:

- вирівнювання стартових умов людського розвитку незалежно від місця проживання (передусім за рахунок: забезпечення просторового та економічного доступу до суспільно необхідних благ у законодавчо гарантованому обсязі; диверсифікації механізмів професійної підготовки та підвищення кваліфікації; розширення повноважень і ресурсів територіальних й функціональних спільнот, що спрямовуються на облаштування середовища життєдіяльності);

- створення умов для досягнення добробуту особи працездатного віку та членів її сім'ї власними силами (сприяння продуктивній зайнятості, в тому числі на засадах самозайнятості, інноваційній та підприємницькій активності; регулювання обсягів оплати праці та пенсійного забезпечення з урахуванням соціальних стандартів рівня і якості життя, що базуються обґрунтованому прожитковому мінімумі);

- обґрунтованість системи соціального захисту населення з орієнтацією на адресність допомоги, реалізацію стимулів соціального залучення, а також паритетне посилення ролі регіональних і місцевих органів влади та інститутів громадянського суспільства у підвищенні рівня і якості життя вразливих верств;

- ефективність політики забезпечення соціальної мобільності (соціального залучення – зокрема, реабілітації, інклюзивної освіти, професійної підготовки та працевлаштування – осіб з особливими потребами, вразливих і маргінальних верств; усунення проявів необґрунтованої дискримінації в трудовій сфері за ознаками статі, стану здоров'я, етнокультурної приналежності), у тому числі шляхом активізації факторів територіальної мобільності працездатного населення (гарантування рівня доходу, достатнього для відшкодування вартості проїзду; опрацювання механізмів побутового облаштування й соціального забезпечення трудових мігрантів за місцем зайнятості; організації безбар'єрного доступу для осіб з особливими потребами);

- дієвість механізмів громадського контролю та коригування соціально-економічної політики на рівнях від державного до місцевого.

Основні негативні наслідки економічної кризи в сфері відтворення людського потенціалу, соціального забезпечення і захисту населення України поєднують:

- в контексті параметрів природного і соціокультурного відтворення:

- подальше погіршення процесів природного відтворення внаслідок проблем із матеріальним забезпеченням життєдіяльності та реалізацією національної системи цінностей;

- усталення негативних тенденцій у стані здоров'я популяції (поширення інфекційних, соціально небезпечних захворювань);

- зниження платоспроможного попиту, ускладнення матеріально-побутових умов життєдіяльності спектру верств і територіальних спільнот;

- недоліки відтворення та капіталізації психофізіологічних, освітніх, креативних характеристик трудових ресурсного потенціалу країни та її регіонів;

- прискорення процесів маргіналізації соціально вразливих верств;

- в контексті якості використання трудових ресурсного потенціалу:

- низьку ефективність механізмів продуктивної зайнятості, негативи внутрішньодержавних і міждержавних трудових міграцій у зв'язку із:

- неузгодженістю методик визначення прожиткового мінімуму, рівня оплати праці, пенсій, спектру видів соціальної допомоги;

- неефективністю контролю за виплатою заробітної плати найманим працівникам;

- тінізацією ринку праці;

- недотриманням соціальних гарантій у тіньовому секторі вітчизняної економіки та щодо учасників міждержавних трудових міграцій;

- втратами професійно-кваліфікаційного потенціалу української економіки у загальнодержавному і регіональному вимірах;

- в контексті характеристик інституціональних умов життєдіяльності:

- незадовільну реалізацію чинних нормативно-правових гарантій людського розвитку, необґрунтованість процесів їх звуження з огляду на роль людського потенціалу в економічному прогресі;

- фрагментарність та розбалансованість стратегії реформування організаційно-економічного механізму соціального забезпечення і захисту населення;

- погіршення доступності послуг загальносуспільного, суспільно необхідного, приватного призначення внаслідок:

- недоліків реформування організаційно-економічного механізму їх надання на рівнях системи соціального забезпечення загалом, галузевому, а також в процесі адміністративно-територіальної реформи;

- згортання і зносу інфраструктурних мереж;

- проблем відтворення й ефективного використання кадрового потенціалу соціальної сфери.

Підвищення ефективності розвитку і реалізації людського потенціалу України в рамках стратегії усталення національної економіки ґрунтується на:

- компонентних оцінках різних сфер життєдіяльності індивідів та суспільства в цілому, умов життєзабезпечення та життєздатності (в тому числі інституціональних) з урахуванням системи цінностей, цілей і стандартів [1];

- вивченні факторів-генераторів соціальної нерівності, а також процесів регулювання стартових можливостей та поліпшення добробуту населення різних вікових категорій [2; 3];

- опрацюванні підходів до підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності, економічної безпеки та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання і регіонів, зокрема завдяки реалізації функцій соціальної інфраструктури в диверсифікації сфери зайнятості [4];

- модернізації методології державного управління соціальним розвитком на регіональному і місцевому рівнях [5; 6].

Література:

1. Качество жизни как системная доминанта повышения экономической безопасности региона [Электронный ресурс] / А.И. Татаркин, А.А. Куклин, Е.В. Васильева, Н.Л. Никулина // Вестник Тюменского государственного университета. – 2012. – № 11. – С. 38–49. – Режим доступа: <http://www.utmn.ru/docs/8207.pdf>
2. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: ІДСД НАН України, 2012. – 320 с.
3. Попова Т.Л. Рівень та якість життя населення України як показник дієвості соціальної державної політики [Електронний ресурс] / Т.Л. Попова // Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Popova.pdf>
4. Мельниченко О.А. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки: соціально-економічні та державно-управлінські аспекти [Електронний ресурс] / О.А. Мельниченко // Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/1/03.pdf>
5. Мельничук Л.М. Теоретичні засади формування механізмів державного управління соціальним розвитком регіонів / Л.М. Мельничук // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 18. – С. 98-102.
6. Скриньковський Р.М. Соціально-економічна стратегія держави на засадах гарантування соціальної безпеки: механізм формування та проблеми реалізації [Електронний ресурс] / Р.М. Скриньковський // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3896>

THE BENEFITS OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN HEALTH CARE AND SOCIAL SERVICES

Social enterprises are fairly powerful organizations all over the world. Social entrepreneurship contributes to socio-economic development and the maintenance of a balanced distribution of welfare in society in both developing and developed countries.

The main fields in which social enterprises operate including:

- Work integration – training and integration of people with disabilities and unemployed people.
- Personal social services – health, well-being and medical care, professional training, education, health services, childcare services, services for elderly people, or aid for disadvantaged people.
- Local development of disadvantaged areas – social enterprises in remote rural areas, neighbourhood development/rehabilitation schemes in urban areas, development aid and development cooperation with third countries.
- Other – including recycling, environmental protection, sports, arts, culture or historical preservation, science, research and innovation, consumer protection and amateur sports.

Roy et al. [3] carried out a systematic review of outcomes of social enterprises' involvement in health and social care, and the ability of social enterprises to address health inequalities more widely through action on the social determinants of health. Ferguson in article [4] discovered the positive impact of social enterprises on mental health outcomes (satisfaction with life, family support, peer support and depression).

Healthcare organizations that engage in social entrepreneurship develop health technologies for developing countries, enhance child and maternal health, restore broken health systems, and fight infectious diseases (tuberculosis, malaria, and HIV/AIDS) worldwide using cost-effective tools. The target groups of their activity are the poor and disenfranchised. Leader in healthcare social entrepreneurship in the world is the Institute for OneWorld Health, a nonprofit pharmaceutical company and medical research organization that develops medicines for poor patients in the developing world, a responsibility which most for-profit companies are unwilling to undertake.

The project «SEFORIS» [5; 6] used the 'Statistical Classification of Economic Activities in the European Community' (NACE) to classify business activities across 19 categories for such countries as: Portugal, Spain, Germany, Sweden, UK, Belgium, Hungary, Romania. Unfortunately, in these countries, activities in health and social services don't constitute the dominant form of social enterprise.

In Figure 1 it can be seen that the highest share of social enterprises involved in health and social services in Portugal and the average rate in Sweden, Romania, Hungary.

Childcare services, for example, are the major social enterprise activity in Ireland (one third), in Denmark – 41% of enterprises deliver health and social care and two thirds of Italian social enterprises are active in the field of social services, health and education in 2014 year [6].

The development of new and established social enterprises in health and social care in UK has supported by government and through a variety of forms: the loans and grant schemes (e.g. SEIF, mutuals support programme), business support, and general advice and support. The Department of Health in UK also developed a resource pack in collaboration with the social enterprise network (DH 2007) which was designed to help social enterprises understand and maximise the opportunities in health and social care with information on establishing and financing, commissioning, staff, regulation and technology [p. 10].

In our opinion, international donors should also support the political recognition of social enterprises, especially in those countries, where appropriate legal environment for their establishment and development does not yet exist.

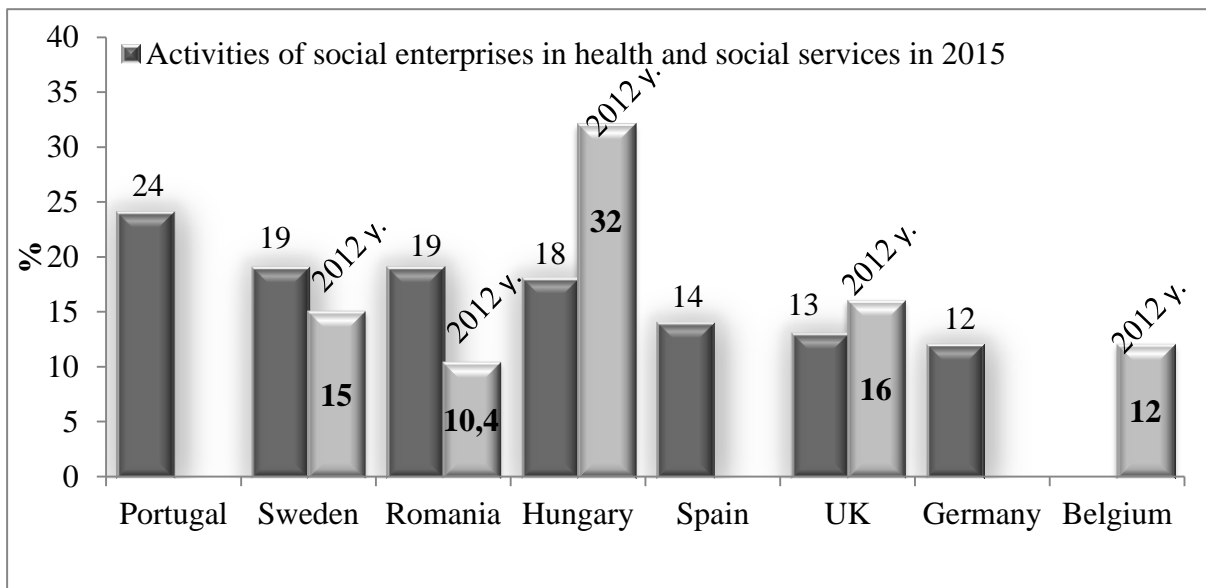


Fig. 1. Activities of social enterprises in sectors of health and social services in European countries covering the years 2012 and 2015

Source: constructed by the author based on [5; 6]

Services with low or negative profitability are social services, health, education, or other personal or public services. In the case of low profitability, the social enterprises will be able to reach break-even point due to attracting additional resources – volunteer work and donations, or through a policy of price discrimination. In the experience of social enterprises, volunteer work and donations are very important at the initial stages of all types of social enterprises, regardless of the direction of their activities.

The advantages of delivering health and social care through social enterprises for patients, communities and staff are:

- stimulate innovation in service delivery;
- the large choice for patients;
- improved services in a cost-effective;
- the increasing ownership by the staff;
- reduce staff turnover;
- increase reinvestment of profit;
- create diversification of income streams beyond the public sector;
- reduction of bureaucracy;
- enhanced working more in partnership.

Social entrepreneurship have a significant positive impact on cutbacks in public sector spending and health care service improvements in communities. Increasing the efficiency of social enterprises in the field of health and social services should be the priority.

References:

1. Grishnova O. A., Mishchuk G. U. (2013) Social innovation in labor sphere: substance, types and features of implementation in Ukraine. *Demography and social economy*, 2(20): 167-178.
2. Millar R., Hall K. & Miller R. (2016) «Increasing the role of social business models in health and social care: an evidence review», available at: <http://ppiwi.org.uk/files/2016/06/Social-Business-Models-in-health-and-social-care.pdf>

3. Roy M.J., Donaldson C., Baker R., Kerr S. (2014) The potential of social enterprise to enhance health and well-being: A model and systematic review, *Social Science & Medicine*, 123: 182-193. doi: 10.1057/jphp.2012.61
4. Ferguson K.M. (2012) Merging the fields of mental health and social enterprise: lessons from Abroad and cumulative findings from research with homeless youths, *Commun. Ment. Health J.*, 48(4): 490–502.
5. The State of Social Entrepreneurship – Key Facts and Figures. Report on Survey by EC Project SEFORIS, 2014, available at: http://www.seforis.eu/upload/reports/1._Key_Facts_and_Figures_of_Social_Entrepreneurship.pdf
6. Cross-country report SEFORIS, 2016, available at: https://static1.squarespace.com/static/56d2eebbb654f9329ddb20e/t/58078c90414fb506d0e5ff33/1476889747238/Cross-country+report_6.pdf
7. Wilkinson C. (2014) «A map of social enterprises and their eco-systems in Europe», ICF International, Forthcoming, available at: <https://www.social-enterprise.nl/wp-content/uploads/2014/11/Cover-and-executive-summary.pdf>

Рубежанська В. О., аспірант,

Гнатенко І. А., к.е.н., доцент,

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
м. Сєвєродонецьк, Луганська область, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ STEERLE-АНАЛІЗУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ДОМІНАНТНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО ОТОЧЕННЯ НА РИНОК ПРАЦІ

Ринок праці як самостійний елемент ринкової структури забезпечує рух товарів та послуг. При цьому саморегуляція попиту та пропозиції праці в ринкових умовах дуже рідко досягає рівноваги. Така нерівновага викликана дією макро- або мікроекономічних факторів, а також інших політико-соціальних або психологічних змін, які відбуваються в державі.

В такій ситуації актуальним є визначення домінантних факторів впливу зовнішнього оточення на ринок праці. Адже саме аналіз цих факторів дозволить розробити програми дій, спрямованих на коригування та поліпшення ситуації на ринку праці.

Дослідженню чинників, які впливають на ринок праці, присвячено праці таких науковців, як: І.М. Буднікевич, Л.С. Лісогор, В.П. Мікловда, В.В. Осокіна, М.І. Пітюлич, Н.В. Руденко, Н.Г. Тафій та інші вчені.

На думку вітчизняних вчених, у тому числі й Л.С. Лісогора, існує низка бар'єрів економічного та позаекономічного характеру, що впливають на ринок праці шляхом уповільнення розвитку конкуренції та приведення до появи квазімонополій на ринку праці. Чинники формування конкурентного середовища на ринку праці на мікро-, мезо-, макрорівні (внутрішні) та метарівні (зовнішні) обумовлюють інтенсивність та ефективність цього процесу. Л.С. Лісогор пропонує класифікувати ці чинники доцільно з визначенням їх пріоритетності, що передбачає, за думкою автора, виділення чинників ендогенного та екзогенного впливу залежно від характеру їх впливу на конкурентне середовище [1, с. 105].

В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич зазначають, що ринок праці характеризується відкритою системою. На таку систему окрім екзо- та ендогенних чинників, суттєвий вплив здійснює ситуація на різних сегментах ринкової економіки – ринку товарів і послуг, інвестицій, фінансів, інновацій і т.п. [2, с. 161]. Автори справедливо позначають, що розуміння наявності кореляційних, причинно-наслідкових зв'язків між різними сегментами ринкової системи вказує на те, що ринок праці є органічним

елементом єдиної взаємозв'язаної і взаємозалежної системи, ефективність функціонування якої залежить від розвинутої інших видів ринків. Автори наголошують на тому, що ринок праці слід розглядати з позицій системного підходу за рахунок взаємозалежності різних ринків. Така взаємозалежність віддзеркалюється у прагненні ринку праці до рівноваги між попитом і пропозицією праці і відповідно досягненні природного рівня безробіття, присутності досконалої конкуренції в сфері соціально-трудова відносин та досягнення такого рівня оплати праці, що забезпечував би відтворення здатності до праці.

Подібної думки додержуються автори В.В. Осокіна, Н.В. Руденко, які для класифікації чинників ендогенного та екзогенного впливу пропонують використовувати PEST-аналіз. Зазначимо, що PEST-аналіз, це маркетинговий інструмент, який включає перелік чотирьох ключових факторів зовнішнього середовища (від англ. political-legal – політико-правові; economic – економічні; sociocultural – соціокультурні; technological forces – технологічні фактори) [3, с. 224]. За нашим поглядом використання PEST-аналізу для дослідження факторів впливу на ринок праці є виправданим, проте за основу дослідження факторів пропонуємо використовувати модифіковану методику «STEEPLE-аналіз».

Бо, як справедливо зауважив І.М. Буднікевич, Н.Г. Тафій «STEEPLE-аналіз» особливо важливий для тих ринків, де: а) правові чинники мають значний вплив; б) екологічні чинники сприяють розробці стратегій їх суб'єктів, в) соціально-демографічні чинники визначають попит на послуги [4]. Отже, STEEPLE-аналіз включає: соціально-демографічні; технологічні; економічні; політичні; правові; географічні та етнічні чинники. Усе зазначене актуалізує використання «STEEPLE-аналізу» для визначення можливого впливу чинників зовнішнього середовища на попит та пропозицію, що формуються на ринку праці (рис. 1).

Таким чином, аналізуючи рис. 1 слід зауважити, що на ринок праці мають вплив значна кількість факторів, проте найбільш змістовна група – це соціально-демографічні та економічні фактори. Значення соціально-демографічних та економічних факторів для ринку праці важко переоцінити. Демографічні фактори (відображені в рівні освіти населення, показниках народжуваності та смертності, міграційних процесах тощо), прямо впливають на ринок праці. Фактори соціальної направленості визначають якість трудового потенціалу, рівень соціальної захищеності робітника, гендерну політику тощо. Економічна політика держави, рівень інфляції, експортно-імпортні відносини, що відображаються в економічних факторах впливу на ринок праці, визначають стратегію поведінки суб'єктів ринку.

Таким чином, сукупний вплив факторів, які відображено на рис. 1, визначає взаємодію попиту та пропозиції і, відповідно, подальшу модель функціонування ринку праці. У зв'язку з чим, аналіз цих чинників грає важливу роль у розробці програм дій, спрямованих на коригування та поліпшення ситуації на ринку праці.

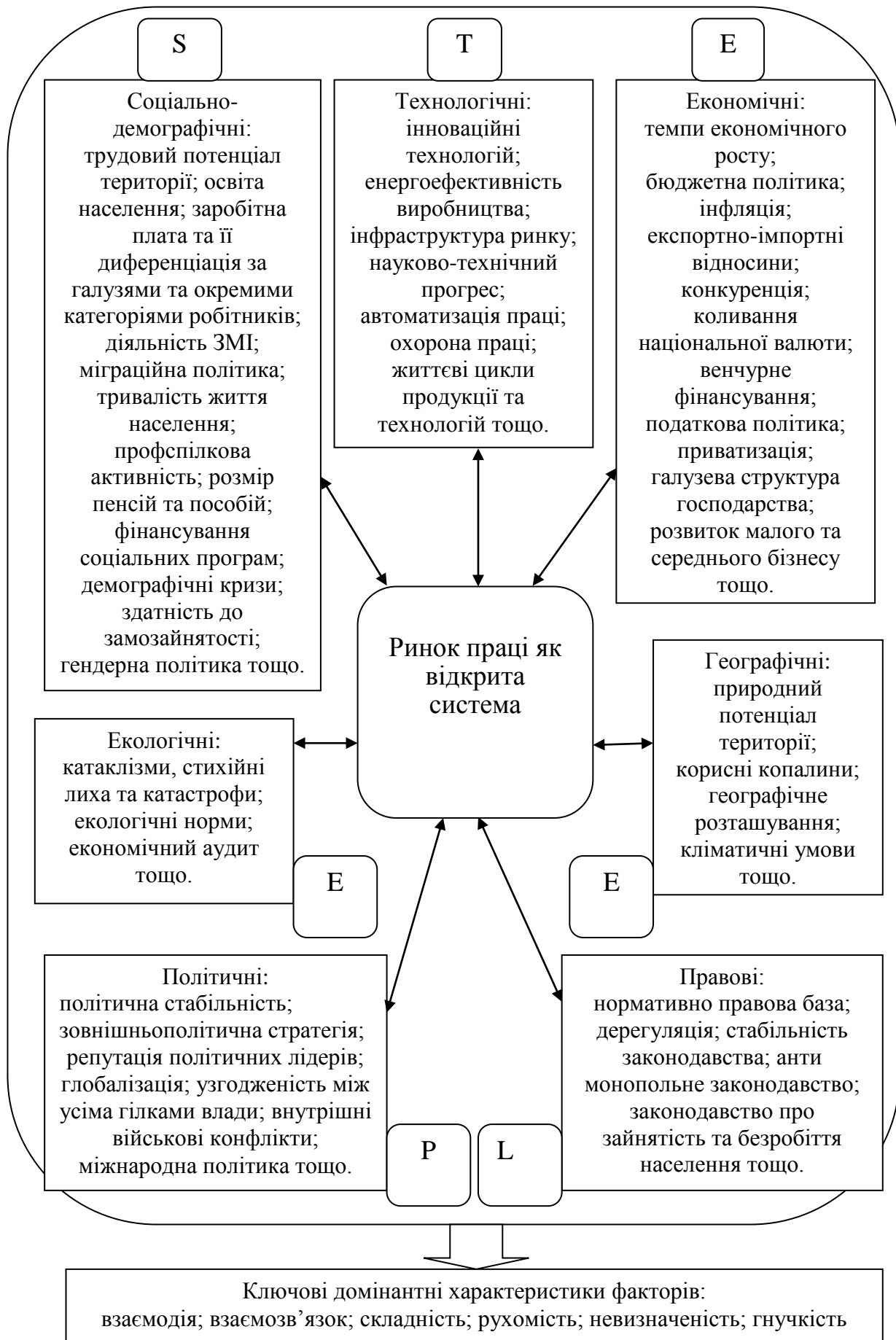


Рис. 1. «STEERPLE-аналіз» впливу факторів на ринок праці

Література:

1. Лісогор Л.С. Чинники формування конкурентного середовища на ринку праці / Л.С. Лісогор // Соціальні аспекти конкурентоспроможності національної економіки. – 2008. – № 12. – С. 104-114.
2. Мікловда В.П., Пітюлич М.І. Ринок праці в системі фундаментальних інститутів ринкової економіки / В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – 2015. – № 1(3). – С. 161-165.
3. Осокіна В.В., Руденко Н.В. Формування конкурентного середовища на ринку праці за умов євроінтеграції / В.В. Осокіна, Н.В. Руденко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2015. – № 1(30). – С. 220-237.
4. Буднікевич І.М. Використання технології pest-аналізу при формуванні стратегій розвитку суб'єктів регіональних ринків (на прикладі ринку юридичних послуг) / І.М. Буднікевич, Н.Г. Тафій // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 225-235.

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL PECULIARITIES AND WORLD TRENDS

Волкова Н. А., к.е.н., доцент,
*Національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

Економічний аналіз ставати сьогодні умовою цивілізованих відносин в бізнесі, основою надійної і всебічної обґрунтованості управлінських рішень на всіх рівнях і у всіх суб'єктах господарювання, включаючи і відносини з органами влади, які представляють державні інтереси. Сьогодні керівник підприємства не може розраховувати тільки на свою інтуїцію – управлінські рішення і дії повинні бути засновані на точних розрахунках, глибокому, всебічному аналізі. Жодне організаційне, технічне та технологічне рішення або захід не має здійснюватися до тих пір, поки не обґрунтована його економічна доцільність.

Фахівцям, які займаються обґрунтуванням різних управлінських рішень, потрібно достовірна деталізована бухгалтерська, статистична і комерційна інформація про виробничі та фінансово-інвестиційних процесах на виробництві.

Однак перешкодою до отримання достовірної оцінки фінансового становища та формуванню обґрунтованих прогнозів розвитку підприємства може стати якість інформаційної бази. Система обліку в Україні з кожним роком вдосконалюється і відповідає Міжнародній Системі Фінансової Звітності.

МСФЗ базується на трьох головних концепціях: справедливої вартості, пріоритету економічного змісту над правовою формою та прозорості. Суть концепції справедливої вартості полягає в тому, щоб дати користувачеві інформацію про фінансовий стан і результати діяльності підприємства виходячи з його реально існуючої ціни.

Згідно з концепцією пріоритету економічного змісту над правовою формою, не настільки важливо, в яку правову форму наділений той чи інший факт господарської діяльності. Важливо, що він представляє з економічної точки зору.

Все сказане свідчить про те, що складання звітності по МСФО дає можливість більш реально бачити фінансовий стан підприємства і виявляти більшу самостійність у прийнятті рішення.

Для всіх суб'єктів ринкової економічної системи об'єктивно характерними рисами є мінливість, нездатність досягти стану повної рівноваги, схильність до постійних переходів від одного стану до іншого, що не може не супроводжуватися певними втратами і кризовими явищами. Саме тому під фінансовою стійкістю розуміється не статичне сталість, а динамічна стійкість, тобто здатність підтримувати оптимальну пропорційність у розвитку свого фінансового стану, можливість адаптуватися в швидко мінливих факторах зовнішнього середовища і використовувати їх з найбільшим ефектом для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Багаторазові дослідження і аналіз діяльності підприємств показали, що з підвищенням частки залучених ресурсів в загальній сумі довгострокових джерел фінансових ресурсів ціна власних ресурсів підвищується зростаючими темпами, а ціна залучених спочатку залишається практично незмінною, потім теж починає зростати. Оскільки ціна залучених фінансових ресурсів в середньому нижче ціни власних фінансових ресурсів, виникає необхідність в їх оптимальну структуру.

У ринковій економіці збільшення частки власних фінансових ресурсів не завжди означає поліпшення становища підприємства, можливості швидкого реагування на

зміну ділового клімату. Навпаки, використання залучених фінансових ресурсів свідчить про гнучкість підприємства, його здатності знаходити кредити і повертати їх, що свідчить про довіру до нього в діловому світі.

При управлінні структурою фінансових ресурсів слід використовувати методи аналізу, що враховують специфічні галузеві особливості підприємства, такі як сезонність виробництва, конкуренції на ринку. Збільшення фінансового потенціалу здійснюється для забезпечення якісних змін у складі інших елементів економічного потенціалу, забезпечує нові можливості для економічного зростання підприємства.

В сучасних умовах позиція підприємства визначається не тільки його поточним фінансовим станом, а й його потенціалом, тобто здатністю розвиватися в нестабільно високою конкурентному середовищі. При грамотному побудові обліку вартість бізнесу збільшується в кілька разів, так як звітність стає зрозумілою інвестору. Більшість компаній, які застосовують при складанні звітності МСФО, вважають, що така звітність дозволяє краще оцінити реальний стан справ на підприємстві і приймати більш виважені управлінські рішення.

Література:

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 623 с.
2. Васильців Т.Г. Фінансів-економічна безпека підприємств України: стратегія і механізми забезпечення: монографія / Валільцев Т.Г., Волошин І., Бойкевич А.Г., Каркавчук В.В., [під ред. Васильцева Т.Г.]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 385 с.

Гордієнко М. І., к.е.н., професор,
*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Поняття організація адміністрування податків в Україні нове та потребує відповідного дослідження, як в історичному аспекті, так і з урахуванням сучасних умов і основ формування та реалізації податкової політики. Потребу в розробці методологічних засад державної політики у сфері адміністрування податків значною мірою зумовлено невизначеністю відповідних понять, принципів і підходів до вивчення зазначеної проблеми, що вказує на необхідність проведення наукових досліджень.

У перекладі з латинської мови «administrate» означає керувати за допомогою наказів, бюрократично, не враховуючи думки про сутність справи. Вітчизняні словники «адміністрування» трактують як: управління, керування, завідування; організаційно-розпорядча діяльність менеджерів й організаторів управління [1; 8].

Існують різні види адміністрування у фінансовій, правовій та економічній сферах. Слушну думку з цього приводу висловили І.П. Житня і В.О. Корецька-Гармаш, які відзначають, що термін «адміністрування» у наш час трактується науковцями переважно з позицій потреб тих галузей, які вони досліджують [2].

Зокрема, Селіванов А.О. розглядає адміністрування податків як «...правовідносини, що складаються у сфері здійснення уповноваженими державними органами заходів з погашення податкового боргу і передбачають застосування методів владно-примусового характеру до платників податків» [3, с. 35]. Таке специфічне розуміння адміністрування податків зумовлено тим, що вчений розглядає тільки юридичний аспект оподаткування.

Тобто науковець обґрунтовує так зване «вузьке» розуміння категорії, яка досліджується (по суті в значенні діяльності з примусового стягнення не своєчасно чи не в повному обсязі сплачених податків і зборів) [4]. Адміністрування податків і зборів у

значенні будь-якої (як позитивної управлінської, так і юрисдикційної) фіскальної діяльності відповідних органів виконавчої влади розглядає професор В. М. Мельник.

Він зазначає, що «адміністрування податків – це управлінська діяльність органів державної виконавчої влади, яка пов'язана з організацією процесу оподаткування, засновується на державних законодавчих і нормативних актах та використовує соціально зумовлені і сприйняті акти» [5, с. 176].

Проскура К. П. дає власне визначення податкового адміністрування, на його думку, це нормативно регламентована організаційно-розпорядча діяльність повноважних державних органів у сфері управління процесами оподаткування з метою забезпечення виконання вимог податкового законодавства учасниками податкових відносин [6].

Окремі вчені вважають, що адміністрування – це наука, яка формулює принципи ефективного управління податковою системою в даних соціально-економічних умовах і суспільно-політичних обставинах, оцінює податкову систему в світлі певних теоретичних критеріїв.

Ми погоджуємося з думкою Савчук В. А., що процес адміністрування податків повинен ґрунтуватись на наукових принципах, повинен мати відповідне обґрунтування, але наука про адміністрування, не повинна бути відірваною від самого адміністрування, як управлінської діяльності, а бути його частиною.

Термін «адміністрування» у різних відмінках досить часто зустрічається у вітчизняних нормативно-правових актах різних видів, але в кожному з них відсутнє визначення його поняття.

В Україні вперше на законодавчому рівні застосована широко вживана в сучасній економічній науці термінологія «адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)», з прийняттям Податкового кодексу України (ПКУ).

Згідно ПКУ, адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – єдиний внесок) та інших платежів відповідно до законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи (далі – податків, зборів, платежів) – це сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом [7].

На сьогодні у наукових працях та публікаціях учених досить часто вживається термін «система адміністрування», який розглядається як управлінська діяльність органів державної фіскальної служби в межах, установлених чинним законодавством. Тобто, держава через відповідні органи вступає у відносини з суб'єктами господарювання з приводу сплати останніми податків і зборів.

Механізм, за допомогою якого здійснюється адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів) включає в себе цілі, функції, принципи, методи управління процесом справляння податків і зборів. Завдяки адмініструванню податків, достатньою мірою забезпечується дієвість та функціонування самої системи адміністрування, яка, у свою чергу є складовою податкової системи держави.

За роки незалежності жодна влада України не змогла побудувати ефективною податкової системи, що погіршує розвиток бізнесу в Україні та позиції нашої держави на глобальному економічному ринку та в економічних рейтингах.

Українська податкова система – одна з найбільш громіздких і найменш ефективних у світі. Щорічно Світовий банк проводить дослідження податкових систем у всьому світі, у якому враховується кількість податкових платежів, час, необхідний на їх сплату, а також загальне податкове навантаження на середнє підприємство, що не користується податковими пільгами. У рейтингу податкового навантаження на бізнес Україна у 2015 р. зайняла 107 місце серед 189 економік, піднявшись за рік лише на одну сходинку.

Під час засідання Національної ради реформ, глава держави висловив думку, що в цілому зміни до податкового законодавства мають відповідати кільком вимогам – стимулювати розвиток економіки, а також сприяти скороченню податкового навантаження на бізнес, спрощенню адміністрування, забезпеченню прозорості, у тому числі і для розкриття «сірих» секторів економіки.

Наукова думка й фінансова практика століттями шукають відповідь на запитання: як управляти процесом адміністрування податків аби забезпечити економічний розвиток держави, не зашкодивши інтересам пересічного громадянина, який сплачує такі податки.

На нашу думку, у сучасних умовах основним напрямком державної макроекономічної політики щодо системи оподаткування, у тому числі адміністрування податків, має стати впровадження заходів, спрямованих на запровадження стимулюючої функції системи оподаткування в Україні, яка дозволить підвищити ділову активність населення, значно збільшити кількість і якість платників податків, дозволить сформувати в короткий термін середній клас – клас власників, створити умови для формування цивілізованих відносин між законотворчими органами та платниками податків і фіскальною службою.

Література:

1. Алексеєнко Л. М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів [українсько-англійсько-російський] / Л. М. Алексеєнко, В. М. Олексієнко. – Тернопіль: Астон, 2003 р. – 672 с.
2. Житня І. П., Корецька-Гармаш В. О. Адміністрування податку на додану вартість в Україні: організаційні напрямки розбудови / І. П. Житня, В. О. Корецька-Гармаш // Наукові вісті Дніпровського університету. – 2010. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals>
3. Селіванов А. О. Адміністрування податків: нові проблеми в адміністративному та фінансовому праві України / А. О. Селіванов // Право України. – 2002. – № 2. – С. 34-38.
4. Адміністрування податків, зборів, платежів: навч. посібник / [В. П. Хомутенко, І. С. Луценко, А. В. Хомутенко]; за заг. ред. В. П. Хомутенко. – Одеса, «Атлант», 2015. – 314 с.
5. Мельник В. М. Домінанти податків і оподаткування та забезпечення повноти їх дії: дис. д.е.н.: 08.00.08 / Мельник Віктор Миколайович. – К., 2007. – 444 с. – С. 176.
6. Проскура К. П. Податкове адміністрування в Україні в посткризовий період: ефективність та напрями модернізації: монографія / К. П. Проскура; Європейський університет. – Київ: ТОВ «Емкон», 2014. – 376 с.
7. Податковий кодекс України. Редакція від 01.08. 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Сучасний словник іншомовних слів / уклад. Л. І. Нечволод. – Х.: Торсінгплюс, 2009. – 768 с.

Данчевська І. Р., аспірант,
Ковалюк О. М., д.е.н., професор,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ В УКРАЇНІ

У період, коли Україна розбудовує ринкові відносини, не можна недооцінювати роль фінансового контролю держави, яка полягає в забезпеченні фінансової дисципліни. Слід пам'ятати, що фінансовий контроль – це один із способів наповнення державного бюджету, що є важливим для такої країни, як наша. Це також

інструмент боротьби зі злочинами у сфері фінансових відносин, спосіб збереження державного майна і коштів, що вкрай актуально останнім часом в Україні. Крім того, ефективність здійснення контрольних функцій є чинником підвищення авторитету держави у світовому співтоваристві.

Зважаючи на те, що кожна країна світу має свої недоліки та проблеми, властиві лише їй, тому і підходи до контролю та аудиту відрізняються. Проте, світова спільнота ставить завдання, одним з яких є запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та аудиту; інтеграція зусиль до виконання заходів міжнародного аудиту; ставлення національних підходів до аудиту та контролю; допомогу всім органам, що виконують контроль та аудит.

Особливе місце в системі фінансового контролю кожної розвинутої держави займає вищий орган фінансового контролю (ВОФК), що виділяється своїм незалежним статусом, найширшим спектром підконтрольних об'єктів, методами перевірки та формою звітності.

В Україні, згідно з Конституцією України, вищим органом контролю державних фінансів є Рахункова палата.

Входження України до міжнародних інституцій з державного фінансового контролю вимагає враховувати їх розробки щодо удосконалення державного фінансового контролю під час розбудови національної системи державного фінансового контролю [3, с. 64]

Україна входить до складу таких міжнародних інституцій з питань фінансового контролю:

- Міжнародна організація вищих контрольних органів – INTOSAI;
- Європейська організація вищих органів контролю державних фінансів – EUROSAI [3, с. 65].

INTOSAI – є міжнародною професійною організацією, що об'єднує вищі органи фінансового контролю країн, які є членами Організації Об'єднаних Націй.

INTOSAI декларує сприяння кращому державному управлінню шляхом заохочення ВОФК до сприяння урядам у вдосконаленні їх діяльності, підвищення прозорості бюджетної сфери, забезпечення підзвітності, боротьби з корупцією, сприяння кваліфікованому та ефективному використанню державних ресурсів на користь народів [3, с. 66].

Європейська організація вищих органів фінансового контролю (EUROSAI) була створена у 1990 році і об'єднує 48 вищих органів фінансового контролю (47 європейських ВОФК і Європейський суд аудиторів).

Відповідно до стандарту EUROSAI, основна мета організації – сприяти розвитку співпраці між національними ВОФК, які входять до неї, а також обміну інформацією і документацією, дослідженням у сфері контролю державних фінансів, створенню університетських кафедр державного аудиту та уніфікації термінології у сфері фінансового контролю [3, с. 74].

Пропонуємо детальніше розглянути державний фінансовий контроль місцевих бюджетів у декількох країнах.

В усіх, без винятку, зарубіжних країнах поширений незалежний аудит, але у кожній з них має свої особливості. Водночас, вивчення особливостей та досвіду здійснення аудиту в зарубіжних країнах важливе, оскільки він тільки починає поширюватись в Україні.

У Нідерландах аудит виконання місцевих бюджетів здійснюють приватні аудитори. Вони в основному перевіряють законність витрачання коштів під час реалізації бюджетних програм, а також правильність виконання поточних операцій. Аудит є вибірконим [1, с. 21].

Поряд із системою урядового фінансового контролю у Франції функціонує потужна система незалежного фінансового контролю, який здійснюється за видатками і доходами місцевих бюджетів – регіональними рахунковими палатами, що створюються місцевими органами самоврядування [2, с. 2].

Протягом останніх років розвиток технологій державного фінансового контролю в європейських країнах відбувається, в першу чергу, в напрямі модернізації процедур перевірки результативності, раціональності й ефективності використання бюджетних ресурсів. Тобто увага концентрується не лише на традиційній перевірці звітності, правильності оформлення документів і встановленні відповідності отримання фінансових ресурсів відповідно до бюджетних призначень, а й на здійсненні всебічного аналізу використання бюджетних коштів.

Крім того, в європейських державах активно використовуються різні форми контролю – не лише поточний і заключний, але й попередній, який дозволяє повноцінно використовувати можливості профілактики фінансових правопорушень. Вважаємо, що Україні доцільно більш прогресивніше поширювати попередній державний фінансовий контроль, оскільки нині механізми оцінювання ефективності використання бюджетних ресурсів та профілактики фінансових правопорушень у нашій державі мало розвинуто [1, с. 15].

Узагальнивши вищенаведене, можемо зробити такі висновки:

- система ДФК кожної країни ЄС побудована на єдиних міжнародних стандартах (нормах, принципах), у тому числі стандартах зовнішнього та внутрішнього контролю;
- високий рівень незалежності посадових осіб органів державного фінансового контролю країн ЄС (контролерів, ревізорів, аудиторів) забезпечується відповідними законодавчими нормами;
- у процесі здійснення контролю та аудиту органи державного фінансового контролю країн ЄС перевіряють не лише дотримання процедур обліку та звітності, а перш за все – обґрунтованість кожної операції, результативність та ефективність витрачання бюджетних ресурсів;
- умови для розвитку систем державного фінансового контролю в країнах ЄС створюються як на рівні держави, так і на рівні діяльності відповідних міжнародних організацій.

Література:

1. Івашова Л. М., Івашов М. Ф. Теорія та історія державного управління: Вісник АМСУ. Серія: «Державне управління», № 2(11), 2014.
2. Стефанюк І. Б. Організація урядового фінансового контролю у Франції / Стефанюк І. Б. // Фінансовий контроль – № 1, 2005.
3. Хмельков А. В. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. / А. В. Хмельков – Харків, 2013, с. 497.

Золотницька Ю. В., к.е.н., доцент,
*Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир, Україна*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Метою здійснення будь-якої підприємницької діяльності є отримання максимального прибутку. Податки є однією зі статей витрат, яка зменшує чистий прибуток підприємства. Тому суб'єкти господарювання, з метою мінімізації витрат, також зацікавлені й у оптимізації податкових платежів. Однак, прагнучі мінімізувати податкове навантаження, платники податків повинні керуватися лише правомірними методами та прийомами.

Одним із базових інструментів ефективності ведення бізнесу є податкове планування, яке стає підґрунтям для встановлення паритетних відносин між суб'єктами господарювання та державою.

Дослідженню теоретичних аспектів податкового навантаження та їх практичної реалізації присвячені праці зарубіжних вчених, таких як Н.Я. Бенч, Дж. Вілсон, О.М. Лімбан, Д. Мітчел та інших. Практичну реалізацію інструментарію розрахунку податкового навантаження за вітчизняною системою оподаткування у своїх працях висвітлювали Т.А. Васильєва, О.М. Десятнюк, В.М. Кміть, П.Т. Колісниченко, Ю.М. Кушнірчук, Н.М. Левченко, А.М. Соколовська та інші.

Питання формування та реалізації облікової політики в частині податкового планування підприємств знайшли відображення в працях українських вчених: М.Т. Білухи, М.В. Кужельного, О.А. Нужної, В.Г. Швеця та інших. Незважаючи на вагомий внесок проведених досліджень щодо оцінки впливу та застосовуваних методів оптимізації податкового навантаження на ефективність господарювання платників податків, питання запровадження відповідного обліково-аналітичного забезпечення податкового планування залишаються відкритими.

Запровадження системи податкового планування на підприємстві не ставить за мету приховувати прибутки. Проте до питання сумлінної сплати всіх податків суб'єкт господарювання повинен підходити зважено та розсудливо. Тому, позитивно, коли здійснення підприємницької діяльності відбувається в умовах отримання якихось податкових пільг або мінімізації податкових платежів. Мінімізація податків повинна розглядатися не з точки зору їх безпосереднього зниження, а за умови збільшення доходів підприємства після сплати податків. Отже, в основу податкового планування з метою мінімізації податків слід покладати їх оптимізацію, як засіб вибору ефективного способу управління фінансовими ресурсами.

Застосування тих чи інших інструментів оптимізації податків слід здійснювати не з метою мінімізації конкретного податку, а з метою збільшення усіх фінансових ресурсів підприємства в цілому. У зв'язку з цим можна виокремити наступні групи податків:

1. Податки, які можуть бути віднесені до витрат (загальнодержавні та місцеві податки). Їх зниження призводить до зниження витрат та збільшення бази для нарахування податку на прибуток. Отже, їх мінімізація частково нівелюється нарахованим податком на прибуток.

2. Податки, які включаються до ціни готової продукції, товару, наданих послуг (акцизний збір, ПДВ). Важливо збільшувати елементи, які призводять до їх зниження (наприклад, податковий кредит з ПДВ).

3. Податки з прибутку (податок на прибуток, єдиний податок III група). Слід зважено підходити до формування бази оподаткування.

Тому ефективність управлінських рішень зростатиме в умовах запровадження системи податкового планування, що реалізовуватиметься в рамках єдиного стратегічного плану розвитку діяльності підприємства. Організація податкового планування повинна охоплювати наступні етапи (рис.).

Для визначення величини податкового навантаження та оцінки ефективності податкової політики суб'єктів господарювання застосовують систему показників, які дозволяють:

- оцінити рівень податкового навантаження;
- проаналізувати вплив окремих заходів податкового планування на величину податкових зобов'язань;
- визначити ефективність податкового планування та податкової політики.

Зазначені показники можуть бути виміряні у абсолютних або відносних величинах та є універсальними для будь-якої галузі економіки (табл.).

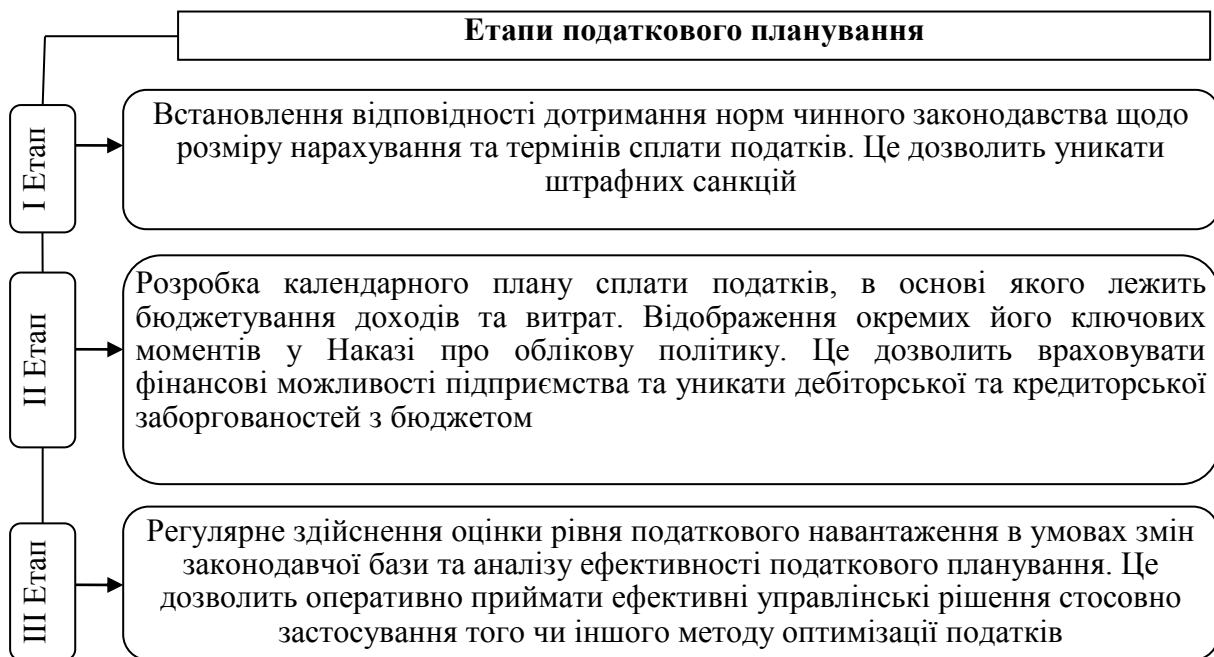


Рис. Організація податкового планування на підприємстві

Таблиця

Основні показники для визначення ефективності податкового планування суб'єктів господарювання

Найменування показника	Формула	Значення
Зміна розміру податкових платежів (абсолютне значення)	$\Pi_a = \Pi_1 - \Pi_0$	де Π_1, Π_0 – загальна сума податків, відповідно у базовому (плановому) та звітному періоді (грн.)
Зміна розміру податкових платежів (відносне значення)	$\Pi_e = \Pi_1 * \frac{O_p}{O_{po}} - \Pi_0$	де O_{po}, O_p - обсяг реалізації відповідно у базовому (плановому) та звітному періоді
Загальний коефіцієнт оподаткування прибутку підприємства	$K_{oz} = \Pi_q / \Pi_{np}$	де Π_q – чистий прибуток підприємства, отриманий від усіх видів діяльності за певний період, Π_{np} – прямі податкові платежі за даний період (грн.)
Коефіцієнт використання податкових пільг	$K_{nn} = 3 / \Pi$	де 3 – сума податкових пільг згідно з чинним законодавством (грн.), Π – загальна сума податкових платежів підприємства (грн.)
Коефіцієнт ефективності податкової політики підприємства	$K_{enn} = E_{n1} / \Pi_0$	де E_{n1} - економія податкових платежів завдяки податковому плануванню в певному періоді (грн.), Π_0 – сума податкових платежів у базовому періоді (грн.)

Джерело: узагальнено за [3]

Застосування показників оцінки рівня ефективності податкової політики та податкового планування повинно бути чітко прописаним у Наказі про облікову політику підприємства. Оскільки облікова політика є інструментом податкового

планування, то підприємством самостійно визначається підхід до практичної реалізації моментів оптимізації податків:

1. У єдиному Наказі про облікову політику питання податкового планування відображуються по кожному податку окремо.

2. Податкове планування щодо сплачуваних податків затверджується у Додатках до Наказу про облікову політику [1].

Основними завданнями облікової політики з метою оптимізації оподаткування є:

- забезпечити на належному рівні організацію податкового обліку;
- розробити систему податкових реєстрів;
- затвердити графік документообігу для інформаційного забезпечення формування показників у податкових реєстрах;
- безперервно проводити моніторинг податкового законодавства, з метою визначення непрямих податків;
- здійснювати контроль за дотриманням чинного законодавства в частині нарахування та сплати податків тощо.

Підсумовуючи викладене, слід визнати вагомість належним чином організованого обліково-аналітичного забезпечення для реалізації ефективної податкової політики суб'єктів господарювання. Формування підприємствами зваженої облікової політики та застосування певних аналітичних підходів щодо оптимізації податків, слід здійснювати в рамках чинного податкового законодавства із врахуванням варіативності у облікових методиках. Це сприятиме підвищенню економічної ефективності діяльності суб'єктів господарювання та, водночас, зростанню податкових надходжень до бюджету.

Література:

1. Нужна О.А. Проблеми формування облікової політики підприємства в цілях оподаткування / О.А. Нужна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?
2. Питель С. Облікова політика як інструмент податкового планування / С. Питель // Економічний аналіз. – 2010 р. – Випуск 6. – С. 138-140.
3. Ткачик Л.П. Методика проведення податкового аналізу суб'єктами підприємництва / Л.П. Ткачик // Потенціал стійкого розвитку та фінансова безпека соціально-економічних систем: матеріали I Всеукр. наук.-практ. конф. – м. Сімферополь – смт. Гурзуф, 17-18 жовтня 2013 р. – С. 81-84.

Кащена Н. Б., к.е.н., професор,
Порсюрова І. П., аспірант,

*Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

ЦІННІ ПАПЕРИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Створення надійної системи фінансування економічного розвитку малого і середнього бізнесу в Україні залежить від повноцінності та ефективності функціонування ринку цінних паперів, і потребує активізації його перерозподільної, стимулюючої та інформаційної функцій. Інформаційним підґрунтям прийняття зацікавленими особами адекватних рішень стосовно розміщення коштів на ринку цінних паперів та оцінки його кон'юнктури є об'єктивні і достовірні дані про наявність, вартість і доходність цінних паперів, що формуються в облікових системах учасників фондового ринку. Необхідність і доцільність формування в інформаційній системі управління суб'єктів підприємницької діяльності релевантного масиву даних щодо цінних паперів актуалізує їх дослідження як об'єкта бухгалтерського обліку.

Питання теоретичного обґрунтування сутності цінних паперів, їх типології та методики бухгалтерського обліку досліджували провідні вітчизняні і зарубіжні науковці, серед яких І. Басова, Дж. Бред, Е. Гордон, Е. Генрі, А. Ісаєва, Я. Крупка, Т. Ловерс, І. Орлов, В. Пантелєєв, С. Рудейчук, К. Стрижиченко та ін. Але, незважаючи на вагомі здобутки існуючих досліджень та постійний розвиток нормативно-правової бази бухгалтерського обліку дотепер залишаються невирішеними ряд проблемних питань обліку операцій з цінними паперами на підприємстві, вирішення яких неможливе без належного обґрунтування сутності, функцій та особливостей цінних паперів в сучасній обліковій практиці.

Критичний аналіз чинного законодавства та сучасної економічної літератури доводить, що цінні папери як категорія ринкової економіки відображає дуже складні економіко-правові взаємовідносини, які постійно видозмінюються і розвиваються, особливо за новітніх умов. З економічної точки зору цінні папери вважаються формою існування фіктивного капіталу, яка полегшує його перерозподіл і забезпечує його обертання на ринку як товар і отримання доходу. В основі цінних паперів як універсального засобу обігу що замінює собою грошові кошти, матеріальні активи (товари, готову продукцію, нерухомість) та різні види реального капіталу лежать певні активи, цінність яких і визначає вартість цінних паперів. Основна користь від володіння цінними паперами для його власника полягає у тих правах, яких він набуває (володіння, користування, розпорядження). Відтак окремі науковці під цінними паперами розуміють особливі фінансові активи або зобов'язання, в основі яких знаходяться майнові і немайнові права на певну цінність активу, що можуть виступати об'єктом ринкового обігу [1].

Доказом правомірності доступу інвесторів до прав, які надаються цінними паперами, є документи у яких фіксуються стандартні умови їх обігу та використання, що забезпечують багаторазовий перехід цінних паперів від одного власника до іншого. Оформлення угод з цінними паперами як речами відбувається за принципом «Право із паперу впливає із права на папери» [2]. Отже, з юридичної точки зору цінні папери як об'єкти цивільного права відображають перехід права власності на папери, а документ, який підтверджує відповідне право, відображає поступку права вимоги виконання боржником засвідчених ним прав перед кредитором, тобто перехід прав із паперу.

Найбільш повну характеристику економічних та юридичних ознак цінних паперів, на наш погляд, віддзеркалює їх дефініція надана у Господарському кодексі України [3]. Незначною її відмінністю відносно поняття представленого у Цивільному кодексі України [4] є легальне закріплення права випуску (видання) цінного паперу за суб'єктом господарювання. Майже тотожне визначення поняття цінних паперів надається і у Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-IV-ВР від 23.02.2006 р., який регулює операції з цінними паперами як документами встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають із цих документів, іншим особам [5].

Виходячи з економіко-правової єдності природи цінних паперів основними їх особливостями вважаємо:

- фіксацію суспільно значимих прав, що мають грошову оцінку;
- можливість приносити разовий чи постійний дохід (дивіденди, відсотки, маржа);
- вільне обертання на ринку цінних паперів (вільно переходять від одного власника до іншого шляхом купівлі-продажу, обміну, дарування, спадкування);
- базування на певному типі активу (товари, гроші, сукупні активи підприємства, цінні папери);
- здійснення прав, що впливають з цінного паперу, лише при його пред'явленні або документу, що підтверджує наявність прав;

– здатність впливати на зміни в структурі активів, зобов'язань та власному капіталі підприємства.

Визначені особливості втілюють економічну і правову природу цінних паперів, і є важливими для розуміння їх сутності як об'єкта бухгалтерського обліку на підприємстві. Як показали проведені дослідження в обліковій практиці цінні папери здебільшого трактуються з позиції їх відношення до капіталу підприємства, способів отримання доходу, відображення на рахунках бухгалтерського обліку та в фінансовій звітності.

Так, А.А. Ісаєва зазначає, що цінні папери відображаються на рахунках бухгалтерського обліку та в фінансовій звітності, і виступають як: фінансовий актив, фінансове зобов'язання, інструмент власного капіталу [6]. Н. Пономарьова стверджує, що цінні папери утримуються підприємством з метою одержання доходу у вигляді відсотків і дивідендів, формування власного і залучення позикового капіталу чи набуття певних прав вимоги або зобов'язання [7]. На нашу думку подібні визначення цінних паперів тісно пов'язані з тим, хто є їх власником: емітент чи інвестор, оскільки для емітента цінні папери є одним з видів капіталу (власним чи залученим), а для інвестора – активами (реальні та фінансові інвестиції). Підприємство також може володіти похідними цінними паперами, за результатами операцій з якими в обліку виникають невизнані активи, зобов'язання або власний капітал, які відображаються на забалансових рахунках з моменту виникнення прав вимоги чи зобов'язання (на дату укладання угоди) до дати виконання контракту або його продажу.

Таким чином, в контексті ефективної організації бухгалтерського обліку на підприємстві цінні папери слід визначати як документ встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошові або інші майнові права, операції з яким призводять до зміни в структурі активів, зобов'язань та власному капіталі підприємства. Їх характерними ознаками як облікової категорії є: можливість визнання у складі інструментів власного капіталу, фінансових активів та фінансових зобов'язань; – оцінка вартості цінних паперів власної емісії та фінансових інвестицій; – відображення на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності підприємства. Сукупність перелічених ознак цінних паперів найбільш повно характеризує їх як об'єкт бухгалтерського обліку, і набуває вагомого значення для забезпечення генерування релевантної інформації про операції з цінними паперами в інформаційній системі управління підприємством.

Література:

1. Перекрест Т.В. Економічний зміст цінного папера як специфічного інвестиційного товару / Т.В. Перекрест // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2. – С. 167-173.
2. Медведева Е. Связь ценной бумаги и обязательства // Юридическая практика. – 2013. – № 52. – С. 26-29.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (зі змінами і доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
4. Цивільний кодекс Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (зі змінами і доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
5. Про цінні папери та фондовий ринок. Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV (зі змінами і доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
6. Ісаєва А. А. Сучасне визначення поняття «цінні папери» / А. А. Ісаєва // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Вип. 212 Т. 1. – Дніпропетровськ: ДНУ – 2015. – С. 74-78.
7. Пономарьова Н. Цінні папери як об'єкт бухгалтерського обліку / Н. Пономарьова // Вісник ТАНГ. – 2014. – № 4. – С. 85-93.

Книшек О. О., старший викладач,
Довгалюк Л. Л., студентка,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

За оцінками експертів, дві третини банкрутств обумовлені внутрішніми проблемами підприємств та тільки одна третина – зовнішніми. Ефективна система внутрішнього контролю експортних операцій є невід'ємною складовою механізму управління діяльністю підприємств-суб'єктів ЗЕД, тому контроль виступає методом для удосконалення управління діяльністю підприємств, який пронизує всі рівні, зокрема і експортні операції. Впровадження ефективної та досконалої системи управління діяльністю на підприємстві, що здійснює зовнішньоекономічні операції, дозволить забезпечити стабільний розвиток такого підприємства.

Питаннями організації та методики внутрішнього контролю експортних операцій займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Ф.Ф. Бутинець, П.О. Куцик, Т.В. Ковтун, Л.Г. Столяр, М.Д. Корінько, Г.М. Дроздова, Д.Г. Лук'яненко, Є. Мних, Нападовська Л.В., Шевчук В.О. та інші.

Метою роботи є виявлення засад здійснення внутрішнього контролю на підприємствах, що здійснюють зовнішньоекономічні операції, а також виявлення шляхів вдосконалення здійснення внутрішнього контролю експортних операцій підприємств – суб'єктів ЗЕД у ринкових умовах.

Основне завдання контролю – забезпечити досягнення цілей і місії організації. Потреба контролю є об'єктивною і визначається зміною законів, політики, структури організації тощо; небезпекою виникнення кризових ситуацій; потребою підтримувати успіх організації; боротьбою за ринки збуту товарів та інше.

Залежно від взаємозв'язку об'єкта контролю, він контроль поділяється на два основні види: внутрішній і зовнішній. При внутрішньому контролі фінансова діяльність підприємства-суб'єкта ЗЕД контролюється ним самим через спеціальні підрозділи підприємства. Метою такого контролю є перевірка доцільності та обґрунтованості експортно-імпортних операцій, їх відповідності фінансовій стратегії і тактиці суб'єкта.

Зовнішній контроль полягає у перевірці фінансової діяльності суб'єкта господарювання відповідними уповноваженими органами контролю. Метою цього контролю є перевірка відповідності фінансової діяльності чинному фінансовому законодавству [1, с. 107].

Внутрішній контроль підприємств суб'єктів ЗЕД забезпечує зворотній зв'язок між суб'єктом та об'єктом управління стосовно оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень. Зворотний зв'язок завдяки функціонуванню підрозділів системи внутрішнього контролю дає змогу уявити стан не лише окремих її елементів, а й усієї системи в цілому.

Враховуючи обсяги виробництва та експортні поставки, підприємство на власний розсуд може створити відділ внутрішнього контролю. Доцільність створення такого відділу може бути доведена тим, що це дозволить керівництву здійснювати ефективний контроль за виробничими цехами, відділом реалізації, виявити резерви виробництва і найбільш перспективні напрямки розвитку, а також надавати рекомендації бухгалтерії стосовно покращення результатів її роботи. На підприємстві має бути гарантія того, що внутрішній контроль належним чином контролюється.

Контроль за реалізацією ефективної експортної діяльності дає змогу розгорнути стратегічне планування, сконцентрувати увагу на найбільш перспективних пропозиціях.

Для підвищення ефективності функцію контролю поточної господарської діяльності щодо виробництва продукції, яка буде експортована, доцільно здійснювати комплексно, і цим повинні займатися спеціалісти, які знають технологію виробництва та можливості підприємства.

Для підвищення оперативності контролю на підприємстві важливе значення мають правильна організація кількісно-сумового обліку цінностей у місцях зберігання продукції, раціональне здійснення операцій під час реалізації продукції [2, с. 69].

Відповідальність за щоденне здійснення контролю повинна бути покладена на працівника експортного контролю підприємства. Основними завданнями такого контролю є:

- розробка та адміністрування програми контролю за продажами закордон;
- підготовка та передача до підрозділів підприємства, керівництва вказівок та інструкцій щодо виконання конкретними підрозділами вимог експортного контролю;
- визначення характеру операцій, пов'язаних з міжнародними передачами товарів, які здійснюють підрозділи підприємства та потрібних для їх виконання дозвільних документів;
- ідентифікація товарів, що передбачає встановлення відповідності конкретних товарів, які є об'єктами міжнародних передач, найменуванню та опису товарів;
- підготовка та подання до державної інспекції з карантину рослин заяви щодо отримання фітосанітарного сертифікату;
- участь у здійсненні фізичного контролю доставки товарів до кінцевого споживача;
- ведення документації, пов'язаної з отриманням та використанням дозвільних документів та документів про гарантії;
- розробка процедури страхування вантажу;
- контроль за упакуванням і транспортуванням експортних вантажів;
- проведення ревізій експортних документів.

Одним із основних питань механізму забезпечення правил експортного контролю по товарах та країнах є з'ясування системи здійснення ідентифікації товарів на підприємстві та перевірка наявності нормативно-правових актів в галузі експортного контролю. Ідентифікацію можна проводити на основі попередньо розробленого Довідкового матеріалу щодо ідентифікації товарів, міжнародні передачі яких планує здійснювати підприємство. Такий документ скоротить час для контролера на підготовку відповідних специфікацій (додатків) до контракту [3, с. 210].

Особа, уповноважена здійснювати контроль за поставками закордон, повинна брати участь у процесі відвантаження і відправлення товару. Необхідно визначити, що метою такого контролю є встановлення відповідності товару, що відвантажується, такому, що зазначений в товаросупровідних документах та в дозвільних документах. Перед відвантаженням товарів також здійснюється контроль за їх упакуванням. Виконання цієї функції дасть змогу попередити можливі правопорушення на цьому етапі виконання експортної операції.

Узагальнити процес контролю експортних операцій слід в акті за результатами проведення перевірки експортних операцій. Даний документ узагальнює відомості про виконання договірної процедури, відображення в обліку складових експортної діяльності, результатів зовнішньої торгівлі.

Внутрішній контроль експортних операцій є інструментом, який застосовується керівництвом для цілковитої впевненості в тому, що його експортна діяльність здійснюється чесно, законно, ресурси належно захищені від втрат і використовуються економно й ефективно, а інформація щодо результатів діяльності достовірна і може бути використана при прийнятті управлінських рішень.

У подальшому необхідним є розробка методологічних та організаційних положень щодо здійснення внутрішнього контролю експортних операцій на підприємствах-суб'єктах ЗЕД і запровадження підходу до визначення ефективності такого виду контролю.

Література:

1. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економічна інтеграція [Електронний ресурс]: навч. посіб. / Д. Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2006. – 219 с. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/614/45/>
2. Мних Є. Концепція побудови комп'ютерної інформаційної системи обліку діяльності корпорацій [Електронний ресурс] / Є. Мних, О. Брадул // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 41–45. – Режим доступу: http://library.kpi.ua:8991/F?func=find-b&request=000218576&find_code=SYS
3. Євдокимов В. В. Адаптивна модель інтеграції системи бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]: навч. посіб. / В. В. Євдокимов. – Ж.: ЖДТУ, 2010. – 516 с. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/1566552/>

Коваль Н. І., к.е.н., доцент,
Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗГІДНО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ

Основні засоби формують матеріально-технічну базу підприємства. Від правильного та раціонального обліку та їх амортизації залежить процес їх відтворення, поповнення, оновлення та в кінцевому рахунку – забезпеченість підприємства конкурентоспроможними, сучасними засобами праці. В зв'язку з цим, зростає роль і значення обліку основних засобів як найважливіших функцій управління підприємствами.

З погляду економічної категорії, основні засоби – це частина постійного виробничого капіталу, яка виступає у формі засобів праці та поступово, протягом багатьох виробничих циклів, переносить свою вартість на виготовлений продукт.

На теренах України діють підприємства різних галузей та форм власності, розмірів та обсягів діяльності, але їх бухгалтерів об'єднує спільний факт – наявність основних засобів, що потребують грамотного обліку, тому необхідно адаптувати національну систему обліку до міжнародних вимог [2].

Організація будь-якої підприємницької діяльності потребує наявності засобів праці, вагому частину яких складають саме основні засоби. Вони є основною складовою балансу і значно впливають на фінансовий результат діяльності підприємства, являють собою одні із найважливіших об'єктів бухгалтерського обліку, які вимагають контролю за своїм рухом, організацією синтетичного і аналітичного обліку, процесом документування, визначенням амортизації, проведенням ремонту, модернізації, оновлення застарілих і технічно недосконалих об'єктів.

Незважаючи на те, що основні засоби як економічна категорія використовуються досить часто, питання щодо розкриття їх обліку та амортизації в сучасних умовах господарювання набуває все більшого значення та розглядається в працях таких вчених, як: Г. Аніщенко, Ю.А. Бабаєв, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, М.Я. Дем'яненко, Г. Кірейцев, С.В. Мочерний, В.Я. Савченко, С.К. Черненко та інші.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» основними засобами визначаються – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [3].

Відповідно до МСБО 16 основні засоби – це матеріальні об'єкти, які утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для

надання в оренду іншим або для адміністративних цілей, а також використовуватимуться протягом більше одного періоду [1].

На сучасному етапі розвитку економіки зростає значення амортизаційного джерела відновлення основних засобів, що зумовлено впливом науково-технічного прогресу, змінами у формуванні структури капітальних вкладень, прискоренням морального зношення, переглядом норм амортизаційних відрахувань, розширенням прав підприємств у розрахунку сум амортизації [5].

Також, як відомо, амортизація активу починається з моменту, коли актив можна використати за призначенням. Відповідно до МСБО 16 ремонт або ж будь-яке технічне обслуговування активу не відмінює необхідності амортизації такого основного засобу. Національні ж стандарти, на відміну від міжнародних, не припиняють амортизації подібних активів на період реконструкції, ремонту чи модернізації [4].

Існують неоднозначні питання порядку нарахування амортизації, що визначені в П(С)БО 7 «Основні засоби». У пункті 29 вказано, що амортизація розпочинається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання. Однак, у цьому твердженні було б доцільніше визначити необхідність її нарахування після місяця, в якому об'єкт основних засобів було введено в експлуатацію, що документально підтверджується Актом приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів. Тобто виникає неоднозначність трактування початку нарахування амортизації, якщо об'єкт основних засобів не потребує монтажу [3].

Також в П(С)БО 7 не вказується про можливість нарахування амортизації окремих частин об'єктів основних засобів, якщо вони мають різний термін експлуатації. Доцільно було б зробити реальною таку можливість, особливо якщо термін використання окремих суттєвих частин об'єкта відрізняється від терміну експлуатації основного засобу.

Як показує практика, суб'єкти господарювання не приділяють належної уваги оцінці основних засобів. Аналіз даних обліку сільськогосподарських підприємств, опитування керівників і бухгалтерів свідчать, що переоцінка основних засобів здійснюється лише у двох випадках: при створенні підприємства та на вимогу банків при передачі майна під заставу. Але входження України до світового економічного простору, необхідність залучення в сільське господарство іноземних інвестицій та інвестицій з інших галузей національної економіки зумовлюють необхідність постійної переоцінки основних засобів [5].

Для обліку витрат на ремонт об'єктів основних засобів при складанні кореспонденції в дебеті використовують рахунки дев'ятого класу, залежно від призначення основних засобів (чи то основні засоби загальнопромислового призначення, чи то адміністративного). Доцільним було б ввести до Плану рахунків окремих синтетичний рахунок для відображення даних витрат із субрахунками поточного та капітального ремонтів. Цей рахунок повинен бути активним і калькуляційним, де по дебету слід відображати всі витрати на ремонт основних засобів, а з кредиту рахунка списувати витрати закінчених ремонтів на витрати звітного періоду. Залишком на рахунку будуть суми по незавершеним поточним та капітальним ремонтам [2].

Отже, провівши дослідження можемо стверджувати, що між вітчизняними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку існують ряд спільних ознак. Але у питаннях оцінки, переоцінки основних засобів, визнання їх первісної вартості, амортизації та вибуття є вагомим відмінності. Відмінні риси між П(С)БО 7 та МСБО 16 можна пояснити тим, що міжнародний обліковий стандарт носить загальний рекомендаційний характер та не враховує національних особливостей ведення бухгалтерського обліку. Тому необхідно узгодити критерії визнання основних засобів та склад їх об'єктів у П(С)БО 7 з МСБО 16, передбачити в П(С)БО 7 такі методи нарахування амортизації основних засобів, які включено в МСБО 16 та чітко

сформулювати в П(С)БО 7 дії при списанні суми дооцінки об'єкта на нерозподілений прибуток.

Запропоновані шляхи дозволять гармонізувати вітчизняний облік основних засобів відповідно до міжнародних стандартів та зменшити невідповідності та проблемні питання з бухгалтерського обліку основних засобів.

Література:

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]/ Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014
2. Пирець Н.М. Порівняльний аналіз національних стандартів обліку основних засобів / Н.М. Пирець, Ю.А. Псюк // [Електронний ресурс]: режим доступу – http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 зі змінами та доповненнями.
4. Попович В.І. Облік основних засобів: порівняльний аналіз МСБО та П(С)БО / Попович В.І. // [Електронний ресурс]: режим доступу – <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream>
5. Прохорова В.О. Основні проблемні питання обліку основних засобів та шляхи їх вирішення / В.О. Прохорова // [Електронний ресурс]: режим доступу – <http://vsau.vin.ua/repository>

Костишин Н. С., к.е.н., доцент,

Яковець Т. А., к.е.н., старший викладач,

*Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
м. Чортків, Тернопільська область, Україна*

ЕКОЛОГІЧНІ ВИТРАТИ, ЇХ ОБЛІК ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Конкурентоспроможним сьогодні є те підприємство, керівники якого дбають не тільки про збільшення прибутків, а й зосереджують свою увагу на поліпшення ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Для підприємств аграрної сфери одним із вагомих факторів конкурентного виробництва є екологічна безпека. Досягнути її можна лише в результаті взаємодії самого підприємства із навколишнім природним середовищем.

На перший погляд, діяльність аграріїв безумовно є екологічно збалансованою, оскільки їх доходи прямо залежать від безпечного, якісного стану природи – чистоти повітря, води, землі. Та нажаль, у Тернопільській області, саме підприємства сільського господарства, лісництва і рибальства займають друге місце серед підприємств інших видів діяльності щодо викидів забруднених речовин у атмосферне повітря, тобто у 2015 році ними викинено 2680,6 т. речовин, що становить 16,9% (рис. 1) [1, с. 397].

Вважаємо, що аграріям області першочергово необхідно змінити вектор своєї діяльності у сторону збереження природного середовища, зокрема слід виконувати певні заходи та роботи, які забезпечать баланс інтересів людей, підприємств та довкілля.

Отже, керівникам доцільно проявити зацікавленість у веденні екологічної політики, добровільного впровадження системи екологічного управління. Це допоможе розвивати підприємства сільського господарства у площині екоефективності – зниження дії підприємства на навколишнє природне середовище при одночасному зростанні прибутковості. Реалізувати такі дії можна за допомогою отримання точної інформації про природоохоронні витрати, заощадження, доходи,

яка є результатом ведення екологічного обліку. Як зазначає Л. М. Пелинь, екологічний облік на підприємстві – це система виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, оброблення та підготовки релевантної інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувача для прийняття оптимальних рішень [2]. А виділення екологічних витрат із загальної суми виробничих витрат допоможе сформувати справедливую собівартість конкурентних продуктів та, як результат, встановити їх справедливую ціну.

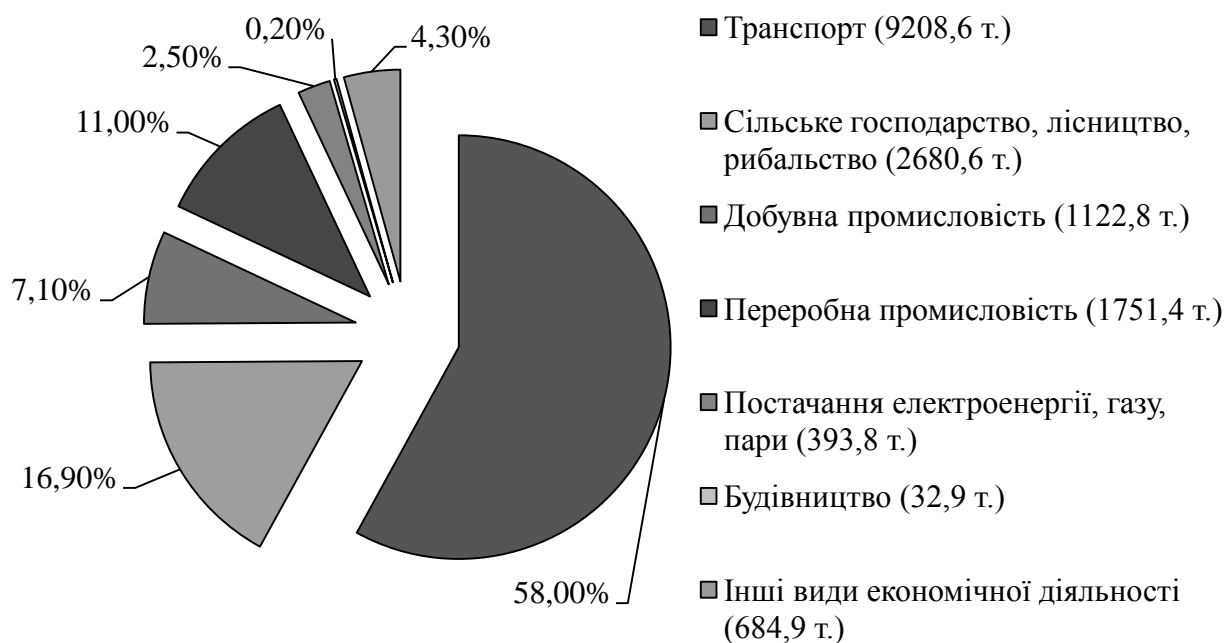


Рис. 1. Викиди забруднених речовин в атмосферне повітря підприємствами Тернопільської області у 2015 році

Сьогодні немає єдиної методики виокремлення та відображення в обліку й звітності екологічних витрат. Існує й чимало різних тлумачень щодо самого поняття. Зокрема В. А. Дерій, підтримуючи думку В. Лень та О. Колівешко, виділяє і пояснює наступні поняття «екологічні витрати», «екологічні втрати» та «екологічні збитки» [3, с. 195]. На їх думку під екологічними витратами доречно розуміти сукупність витрат за користування надрами та іншими природними ресурсами, плату за видобування корисних копалин, екологічний податок та витрати на природоохоронні заходи. Законодавчо в Україні визначено лише «витрат на охорону навколишнього природного середовища» Інструкцією щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-екологічні витрати. До цього поняття у п. 1.4. документу відносять всі види витрат, спрямовані на запобігання, скорочення чи ліквідацію забруднення, інших видів шкідливого впливу господарської та іншої діяльності на навколишнє природне середовище, при наданні послуг чи використанні продукції, а також на збереження біорізноманіття та середовища існування [4].

Для відображення екологічних витрат в обліку аграрного підприємства їх слід чітко розподілити на певні групи. В науковій літературі та законодавчих документах спостерігаємо поділ витрат на дві групи, враховуючи види діяльності підприємства – поточні (операційні) та капітальні (інвестиційні) [4; 5; 6]. Однак І. В. Замула та М. М. Шигун пропонують поділяти витрати ще й за характером впливу на навколишнє природне середовище на експлуатаційні, які пов'язані із забезпеченням процесу виробництва природними ресурсами, та природоохоронні, що пов'язані із заходами щодо охорони довкілля від забруднення [6, с. 339].

На нашу думку, окрім визначених класифікаційних груп, аграріям слід виокремлювати:

– прямі екологічні витрати, які становлять частину собівартості продукції, зокрема: витрати сировини; витрати на утримання основних засобів природоохоронного призначення; витрати, які понесені для покращення якості продукції через удосконалення технології виробництва;

– непрямі екологічні витрати: витрати на оплату праці працівникам, які займаються екологічною діяльністю, витрати на охорону праці, податки, збори та платежі, що пов'язані з використанням ресурсів та забрудненням довкілля.

При цьому в робочому плані рахунків для накопичення екологічних витрат передбачити належні аналітичні рахунки, які будуть відкриті до синтетичного рахунку 23 «Виробництво» та відповідних рахунків 9-го класу. Ряд авторів пропонують для обліку екологічних витрат узагалі впровадити додатковий рахунок 86 «Екологічні витрати» [3].

Ми погоджуємось, що для відображення витрат на охорону природного середовища особливо малими підприємствами такий рахунок не буде зайвим, однак для цього потрібно здійснити ряд змін законодавцю. А тим часом, управлінському персоналу сільськогосподарських підприємств слід відображати екологічних витрат в обліковій політиці, при цьому здійснювати їх раціональний облік та розподіл враховувати особливості господарювання.

Таким чином, особливою рисою розвитку управління екологічною діяльністю аграрних підприємств, у тому числі й розвитку екологічного управлінського обліку, є регулювання останнього, де пріоритет віддається внутрішнім потребам підприємства. Основна увага при цьому повинна бути зосереджена на вдосконаленні системи розподілу витрат, пов'язаних з охороною навколишнього природного середовища. Однак, проблема формування оптимальної системи витрат на довкілля, яка дозволить калькулювати та аналізувати такі витрати, й надалі залишається досить актуальною.

Література:

1. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2015 рік / За ред. В. Г. Кирича. – Тернопіль, 2016. – 580 с.
2. Пелиньо Л. М. Місце екологічного обліку в сучасній системі бухгалтерського обліку та його важливе значення в сфері охорони довкілля / Л. М. Пелтньо // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: Зб. наук.-техн. пр. – Львів: НЛТУУ, 2008. – Вип. 18,2. – С. 70-75.
3. Дерій В. А. Облік, аудит і аналіз екологічної діяльності підприємств: поняття, стан та напрямки розвитку / В. А. Дерій // Економічний аналіз. – 2015. – № 2. – Том 19. – С. 193-200.
4. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-екологічні витрати «Звіт про витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі» / Затвердженої наказом Державного комітету статистики України від 24.10.2006, № 494, зі змінами та доповненнями: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1194-06>
5. Жук В. М. Екологічні аспекти бухгалтерського обліку в агропромисловому виробництві / В. М. Жук // Агроекономічний журнал. – 2012. – № 2. – С. 18-23.
6. Замула В. І. Аналітична модель бухгалтерського обліку екологічної діяльності / В. І. Замула, М. М. Шигун // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – 337-343.

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА

Для функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання важливого значення має управління й аналіз дебіторської заборгованості. Аналізуючи фінансовий стан підприємства доцільно вивчати динаміку, склад, структуру, а також причини, строки існування і давності створення дебіторської заборгованості. При її дослідженні необхідно керуватися Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», в якому визначено методологічні засади формування бухгалтерського обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про дебіторську заборгованість. Вона виникає внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, фінорганам, замовниками, працівниками.

Одним з найбільш складних і суперечливих питань сьогодні, є методика і організація аналізу дебіторської заборгованості, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів. Багато вчених приділяли увагу дебіторській заборгованості. Зокрема, проблемні аспекти сутності поняття «дебіторської заборгованості» у своїх працях розглядають М.Д. Білик, Є.В. Дубровська [1; 2]. Проблемам управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання приділяють увагу фахівці-економісти В.П. Савчук і Т. Мамонт. Науковці О.Г. Лищенко та О. Ніколаєнко висловлюють свої думки щодо аналізу дебіторської заборгованості підприємства [3; 4]. Питання обліку і аналізу розрахунків, зобов'язань та заборгованості висвітлювали у своїх працях як вітчизняні так і зарубіжні вчені, зокрема: Ф.Ф. Бутинець, О.М. Головащенко, М.Ю. Медведєв, М.С. Пушкар, Ю.Д. Чацкіс, В.О. Шевчук, Д. Стоун, Дж. Ван Хорн, Боді Зві, Мертон, К. Роберт та інші [5]. Водночас ці питання потребують подальшого дослідження.

Мета аналізу дебіторської заборгованості – оцінювання рівня, структури дебіторської заборгованості, ефективності інвестування в дебіторську заборгованість фінансових засобів, визначення фактично непогашеної заборгованості за попередні періоди [3].

Аналіз дебіторської заборгованості починають з розгляду її абсолютної і відносної величини, тобто використовують горизонтальний і вертикальний аналіз, також аналіз фінансових коефіцієнтів, порівняння, побудова аналітичних таблиць, метод середніх величин, групування, тощо.

На величину дебіторської заборгованості підприємства впливає стан договірної та розрахункової дисципліни. Недотримання договірної і розрахункової дисципліни, несвоєчасне пред'явлення претензій за борги, які виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, створення фінансових труднощів, нестачі ресурсів.

Різке збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців.

Причинами збільшення статей дебіторської заборгованості можуть бути:

- необачна кредитна політика підприємства щодо покупців;
- неплатоспроможність, або банкрутство деяких споживачів;
- занадто високі темпи нарощування обсягу продажів;
- труднощі в реалізації продукції.

Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська

заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства.

Отже, зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження позитивно. Необхідно розрізнити нормальну і прострочену заборгованість. Наявність простроченої створює фінансові труднощі, тому, що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплат заробітної плати. Крім того, заморожування коштів у дебіторській заборгованості призводить до уповільнення оборотності капіталу. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Тому кожен суб'єкт господарювання зацікавлений у скороченні термінів погашення належних йому платежів.

Важливе значення має давність утворення дебіторської заборгованості, необхідно встановити, чи немає в її складі сум не реальних для стягнення, або таких, за якими минають строки позовної давності. Якщо такі виявлені, то необхідно терміново вжити заходів для їх стягнення. (оформлення векселів, звернення в господарський суд, тощо).

Аналітик, який займається управлінням дебіторською заборгованістю, повинен зосередити увагу на найдавніших боргах і приділити більше уваги великим сумам заборгованості. З цією метою доцільно скласти аналітичну таблицю з допомогою якої можна простежувати динаміку, склад і структуру дебіторської заборгованості. Важливим є здійснення заходів щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості (рис. 1).

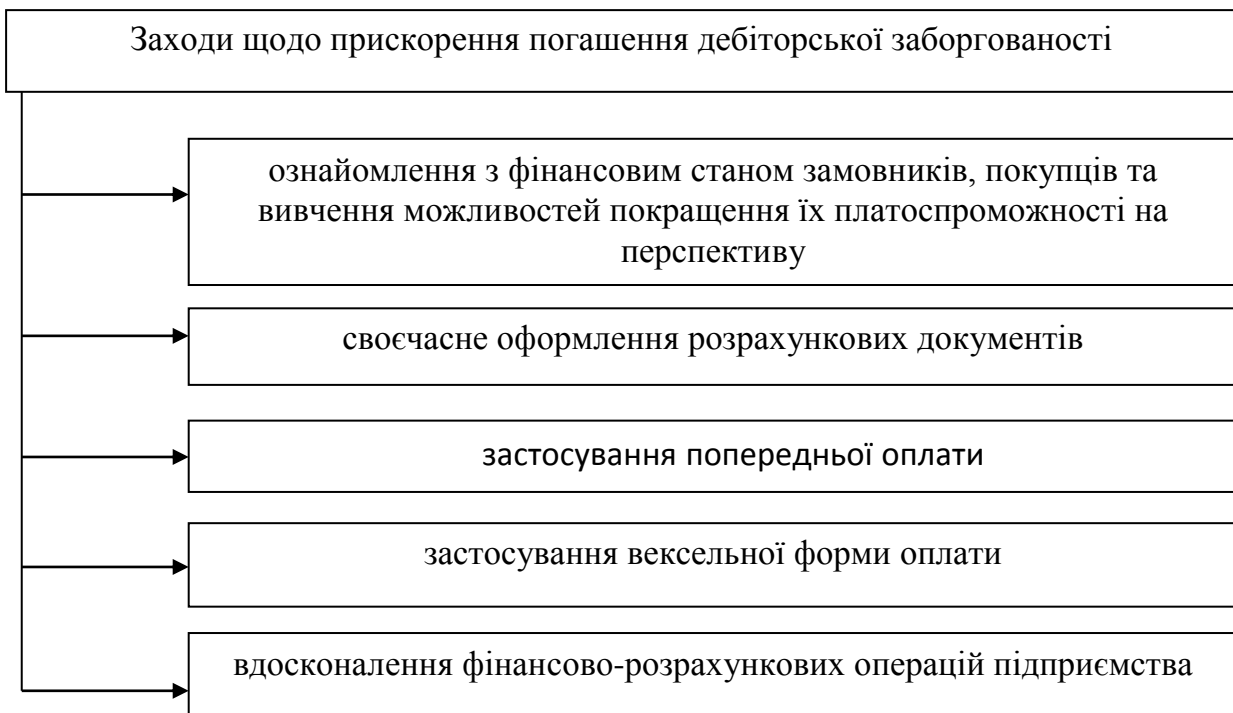


Рис. 1. Заходи щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості

Актуальне питання є про порівняння дебіторської і кредиторської заборгованості. У світовій практиці таке порівняння поширене і є одне з етапів аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості.

У процесі аналізу доцільно зіставити суми дебіторської та кредиторської заборгованості. В результаті може бути виявлено:

- збільшення або зменшення дебіторської заборгованості;
- збільшення або зменшення кредиторської заборгованості.

Позитивно оцінюється покриття дебіторської заборгованості кредиторською. Результати такого аналізу можуть свідчити про те, що:

- збільшення або зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства;
- зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покупців продукції;
- збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути результатом неплатоспроможності покупців.

Деяке перевищення кредиторської заборгованості проти дебіторської позитивно впливатиме на фінансовий стан підприємства. Водночас підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості. На думку аналітиків, якщо кредиторська заборгованість перевищує дебіторську, то підприємство раціонально використовує засоби, тобто тимчасово залучає в оборот засобів більше, ніж відволікає з обороту. Бухгалтери вважають, що кредиторську заборгованість підприємство зобов'язане погашати незалежно від стану дебіторської заборгованості.

Отже аналізуючи дебіторську і кредиторську заборгованість, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, враховуючи конкретну виробничу ситуацію на підприємстві.

Література:

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – Міністерство фінансів України, 12/2003. – № 12. – С. 24-36.
2. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість» / Є.В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка. – Суми: СумДУ, 2009. – № 2. – С. 202-205.
3. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескота // Держава і регіон: журнал. Запоріжжя: Гуманіст, 2009. – № 1. – С. 114-117.
4. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання / О.Ніколаєнко // Підприємство, господарство і право. – К: ТОВ «Гарантія», 2004. – № 7. – С. 141-145.
5. Боді Зві, Мертон, Роберт. Фінанси: Пер. з англ.: навч. посіб. / Зві Боді, Роберт Мертон. – М.: Видання: Дім «Вільямс», 2000. – 592 с.

Лисюк А. В., к.е.н.,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна

ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ РЕКЛАМНИХ АГЕНТСТВ ВІДПОВІДНО ДО ПОЛОЖЕНЬ МСФЗ

Інтенсивний розвиток ринку реклами здійснює вплив на діяльність рекламних агентств та вимагає удосконалення системи управління відповідно до галузевих особливостей таких підприємств. Зокрема, процес виконання рекламного замовлення та отримання доходу, пов'язаного з наданням рекламних послуг, відповідно до дії та умов договору, може здійснюватися протягом кількох звітних періодів, що актуалізує проблему відображення таких операцій в бухгалтерському обліку та затвердження відповідних положень в обліковій політиці рекламного агентства.

При реалізації рекламних продуктів дохід визнається відповідно до П(С)БО 15 «Дохід», згідно з п. 10 дохід, пов'язаний із наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції.

Ключову проблему бухгалтерського обліку доходів Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» (далі – МСФЗ 18) формулює так: «питанням номер один в обліку доходу є визначення того, коли має визнаватися дохід» [1]. Так, відповідно до вказаного документу, «дохід визнається, коли існує надходження до суб'єкта господарювання економічних вигід і ці вигоди можна достовірно оцінити» [1]. Зокрема, сферою застосування даного стандарту є облік доходу, який виникає, зокрема в результаті надання послуг, до яких можна віднести і рекламні послуги.

Зважаючи на особливості діяльності рекламних агентств як спеціалізованих підприємств, зауважимо, що надання рекламних послуг передбачає виконання рекламним агентством технічного завдання на виготовлення рекламного продукту, зумовленого в договорі, та протягом узгодженого сторонами періоду. Таким чином, вивчення практики діяльності рекламних агентств дало змогу виявити, що рекламні послуги можуть надаватися протягом одного або кількох звітних періодів.

Виходячи з положень п. 20 МСФЗ 18, «якщо результат операції, яка передбачає надання послуг, може бути попередньо оцінений достовірно, дохід, пов'язаний з операцією, має визнаватися шляхом посилання на той етап завершеності операції, який існує на кінець звітного періоду». Крім того, МСФЗ 18 передбачає низку умов, за яких результат операції може бути попередньо оцінений достовірно. Розглянемо їх детальніше із урахуванням галузевих особливостей діяльності рекламних агентств.

Перш за все, результат операції може бути визначений достовірно, якщо можна достовірно оцінити суму доходу. Зауважимо, що такий дохід може бути визначений за проміжними актами виконаних робіт, якщо їхнє виставлення передбачається договором надання рекламних послуг. Як правило, це характерне для рекламних продуктів, розміщення яких триває протягом певного строку.

Іншою умовою є ймовірність надходження до суб'єкта господарювання економічних вигід, пов'язаних з операцією. Аналогічно до попередньої умови, слід наголосити на виключній важливості в цьому контексті положень договору на надання рекламних послуг. Зокрема, ним можуть передбачатися виставлення проміжних рахунків, про що йшлося вище, а також пропорційна або рівномірна оплата таких послуг. Такий підхід застосовується при довгостроковому рекламному обслуговуванні рекламодавця та виконанні кількох видів робіт зі створення різних рекламних продуктів.

З точки зору практичної реалізації найбільш достовірною та найбільш проблематичною є оцінка ступеню завершеності операції з надання рекламних послуг на кінець звітного періоду. «Ступінь завершеності операції, – визначається у МСФЗ 18, – можна визначити різними способами. Суб'єкт господарювання використовує метод, який достовірно вимірює надані послуги. Залежно від суті операції такі методи можуть включати: а) огляд виконаної роботи; б) послуги, надані на певну дату як відсоток до загального обсягу послуг, які мають бути надані; в) визначення питомої ваги витрат, здійснених до певної дати, в загальній сумі попередньо оцінених витрат операції» [1]. Це пов'язано, по-перше, з різноманітністю рекламних послуг, нестандартністю процесу створення відповідних рекламних продуктів. По-друге, креативність такого процесу робить ступінь його завершеності в окремих випадках величиною, визначити яку достовірно неможливо. Крім того, коли рекламні послуги зі створення та розміщення рекламного продукту надаються шляхом невизначеної кількості дій за визначений у договорі період часу, відповідно до МСФЗ 18, «дохід визнається на основі методу рівномірного нарахування за визначений період, окрім випадків, коли є свідчення на користь іншого методу, який краще відображає етап завершеності» [1].

Згідно з п. 26 МСФЗ 18, «якщо неможливо достовірно оцінити результат операції, яка передбачає надання послуг, дохід має визнаватися тільки в обсязі, що не перевищує визнані витрати які підлягають відшкодуванню». Тому остання умова є більш доцільною для використання – оцінка витрат, здійснених у зв'язку з операцією, та витрат, необхідних для її завершення. Оскільки рекламні продукти створюються за

попередньою домовленістю сторін із погодженням відповідних бюджетів витрат, визначити співвідношення фактично здійснених витрат та загального їх обсягу можливо за даними планової та бухгалтерської документації. Так, п. 24 МСФЗ 18 передбачає наступне: «Сума витрат, понесених до певної дати, включає тільки ті витрати, які відображають фактично надані послуги на цю саму дату. Тільки витрати, які відображають фактично надані послуги (або послуги, які будуть надані), включаються до загальної суми попередньо оцінених витрат операції» [1].

Радою з МСФЗ у травні 2014 року було опубліковано новий стандарт МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами», який стане обов'язковим для звітних періодів, починаючи з 1-го січня 2017 року.

Основним принципом МСФЗ 15 є те, що компанія визнає виручку від реалізації, щоб відобразити передачу обіцяних товарів чи послуг у сумі, що відображає справедливу винагороду, яку, як очікує компанія, вона буде мати змогу отримати в обмін на товари чи послуги. Компанія визнає виручку від реалізації відповідно з цим принципом, застосовуючи такі кроки: 1) визначити контракт з покупцем; 2) визначити зобов'язання, які підлягають виконанню; 3) визначити ціну операції; 4) розподілити ціну угоди; 5) визнати виручку від реалізації [2].

Згідно з МСФЗ 15 компанії сектору ЗМІ часто пропонують своїм клієнтам пакети товарів і послуг. Наприклад, мультимедійна рекламна кампанія може охоплювати кілька видів розміщення реклами, зокрема друковані видання, мережу Інтернет і телебачення. Підприємствам потрібно визначити, чи рекламні послуги є окремими зобов'язаннями із виконання умов договору, на які потрібно належним чином встановити ціну, чи такі послуги слід обліковувати як одне зобов'язання [3].

Таким чином, для удосконалення процесу облікового відображення доходів рекламних агентств від надання послуг зі створення та розміщення рекламних продуктів вважаємо за доцільне затвердження в підприємстві-суб'єкті рекламної діяльності Положення щодо його облікової політики, зокрема, в частині таких елементів:

1) формування переліку доходів, пов'язаних з наданням послуг зі створення та розміщення рекламних продуктів. Розмежувати договори з покупцями з метою ідентифікації зобов'язань, що підлягають виконанню, для визначення підходу до їх облікового відображення. Це дасть змогу ідентифікувати об'єкти бухгалтерського обліку і створити комплексне документальне забезпечення операцій, пов'язаних з наданням таких послуг для більш достовірного визначення їх величини;

2) розробки та затвердження системи первинних документів за окремими замовленнями рекламодавцями послуг зі створення і розміщення рекламних продуктів. На їх підставі станом на кінець звітного періоду можна буде визначати ступінь завершеності надання послуг за кожним замовленням та достовірно визначення відповідного доходу;

3) встановлення ступеня завершеності робіт (надання послуг) відповідно до видів договорів (визначених зобов'язань) для ідентифікації доходів рекламного агентства;

4) обґрунтування змісту на напрямків використання внутрішньої звітності підприємства-суб'єкта рекламної діяльності щодо послуг зі створення та розміщення рекламних продуктів для ухвалення управлінських рішень щодо управління рентабельністю окремих напрямків діяльності і рекламного агентства загалом.

Література:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_025
2. Шпортень Н. Нові МСФЗ: чого очікувати і як це вплине на бізнес? / Н. Шпортень // Аудитор України. – № 1-2(230-231). – 2015. – С. 73-75.
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Доходи від реалізації за договорами з клієнтами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/audit/articles/clearly-ifs-guides.html>

FINANCES, INSURANCE AND STOCK MARKET: DIVERSIFICATION OF STRATEGIC PORTFOLIO

Aleksandrova H. M., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
*Donetsk Mikhail Tugan-Baranovsky
National University of Economics and Trade
Kryvyi Rih, Ukraine*

THE PROBLEMS OF MANAGEMENT OF UKRAINIAN PUBLIC DEBT AT THE TIME OF SOCIAL AND POLITICAL CHANGES

On this stage of development of Ukraine the economic transformations are taking place through the reforms and measures of stabilizing the economic situation as well as foreign-policy. While the deficit of state budget continues to grow and significant amounts of loans are directed to its reduction, the government of Ukraine carries out massive internal and external borrowings with the purpose of balancing the budget, financial support of the production sector and the development of social sphere.

Great contribution to the issue concerning management of public debt was made by western economists, such as: D. Rikardo, A. Smith, M. Braunrig, H. Johnson, D. Keyns, A. Laffer, A. Lerner and others. Among the Russian scientists it is worth pointing out M.B. Bogachevskiy, B.G. Boldirev, L.O. Drobozina, L.M. Krasavina, I.M. Osadcha and other. Theoretical basis of public debt management were covered by such Ukrainian scientists as: O.D. Vasilik, A.S. Gal'chinskiy, G.V. Kucher, V.V. Korneev, O.V. Plotnikov, T.G. Bondaruk, V.M. Sutormina, V.O. Stepanenko and other. However, the state policy of Ukraine in the sphere of public debt management has already changed. It is connected with the choice of European way of development. Therefore, it is necessary to investigate current situation of the external public borrowings, to find out the problematic aspects and disadvantages of public debt policy and also to elaborate the ways of its improvement.

Taking into account the basic changes that took place in the sphere of budgetary policy, the purpose of this article is to analyze the current situation with public debt and to find out new methods of its overcoming.

The problem of public debt became relevant not only in our country but also abroad. It can be confirmed by some statistic information. For example, 240 countries exist in the whole world. But only from 8 to 10 of them have a self-supporting budget (see – table 1). As we can see in 12 from these 15 countries the level of budgetary deficit is catastrophically high.

Table 1

Level of budgetary deficit in different countries in 2014

№	The name of the country	Budgetary deficit in% to GDP
1.	Russia	6,4
2.	Kazakhstan	3,4
3.	Lithuania	6,6
4.	Latvia	7,1
5.	Belarus	1
6.	Georgia	8
7.	Moldova	9
8.	Italy	5,3
9.	Portugal	8
10.	France	8,2

11.	Spain	10,1
12.	The United Kingdom	11,5
13.	Greece	12,2
14.	Germany	5
15.	Ireland	14,7

At the beginning of the 90th tough economic situation in Ukraine became the reason of growing the budgetary deficit. On the one hand, the national production was declined that led to decreasing the possibility to receive an appropriate amount of tax fees. On the other hand, the amount of transfer payments and subsidies has grown.

There are a few methods of reduction the budgetary deficit. Budgetary deficit influences on the development of inflation, but this influence depends on the methods of its reduction. The method of loans to reduce the budgetary deficit has been applied in Ukraine since 1995. By now, the budgetary deficit was financed due to the emission money of NBU that led to the disbalance of economy and hyperinflation [1, p. 25]. On the modern stage of the development public debt policy of Ukraine became directed on non-admission of uncontrolled growth of public debt.

Consequently, budgetary deficit is a negative phenomenon in the economy that provokes inflation, influences on diminishing of rates of GDP growth and causes the growth of public debt (table 2).

Table 2

A dynamics of the combined public debt and GDP of Ukraine from 2010 to 2015

Year	Public debt (total)	GDP	Correlation (Public debt / GDP)
2010	316885	913345	34,7%
2011	432235	1082569	39,9%
2012	473122	1316600	35,9%
2013	515511	1408889	36,6%
2014	584114	1454931	40,1%
2015	1100564	1566728	70,2%

From these data we can see that in 2015 in comparison with 2014 the correlation between the public debt and GDP of the country was increased almost twice.

If earlier the budgetary deficit arose up rarely and was connected with extraordinary circumstances, above all things with wars, today even in a peace-time the budgetary deficit became really typical phenomenon for many countries of market economy. Almost all countries in the world started to use outsourcings of financing with the purpose of balancing the state budget and conducting economic transformations. Rational use of foreign loans, credits and help are the instruments of acceleration of the economic development, of the resolving of social and economic problems.

Taking into account that the main reason of appearance of the public debt is a budgetary deficit or imbalance of the budget, it would be reasonable to examine the dynamics of the budgetary deficit in Ukraine for the last 5 years (Chart 1).

Analyzing data from the Ministry of Finance of Ukraine it is necessary to mention that in our country the budgetary deficit always existed and only in 2011 it reduced to 23.5 billion UAH. This is due to economic growth and GDP increase. Starting from 2011 until now a clear tendency to increase the budgetary deficit has been observed. It reached the highest value in 2014 and amounted to 78 billion UAH. Primarily it was due to the extremely difficult political situation in Ukraine.

The issue of management and service of public debt is especially important in the context of those economic difficulties, which Ukraine is experiencing during recent years. Solving the problem of public debt service is a key factor of economic stability in the country. Fiscal capacity of the state, the stability of the national currency depends largely on the nature of the

settlement of the debt problem, and therefore the financial support of international financial institutions depends on it. The necessity of resolving of these issues needs finding some ways to improve the mechanism of management and service of the public debt in Ukraine.

Consequently, the problem of permanent growth of public debt is relevant not only for our economy but for the world economy as well. In Ukraine it is an extremely burning problem now and needs an immediate solution as the public debt is directly related to the economic security of Ukraine. In order to improve public debt management of Ukraine the Government has a lot of problems to solve. The main purpose is to gain control over public debt and guaranteed public debt, to refuse external sources of borrowing to minimum, to develop a loan policy, to calculate the risks of each loan and to find new sources of repayment budgetary deficit. The implementation of all these steps will help Ukraine to get out of the long economic recession and to reduce public debt and guaranteed public debt.

References:

1. Verkholyaz V.V. Forming of modern mechanisms of public debt management: Dis. thesis of PhD. – Moscow, 2009. – 25 p.
2. Budgetary Code of Ukraine (Data of Verkhovna Rada of Ukraine (DVR), 2010, № № 50-51, p. 572).
3. Kudelyuk E.V. Problems of public debt management in Ukraine – 2014.
4. Department of information and communications with public of the Secretariat of KМУ – «Ukraine has agreed with the Committee of creditors the conditions of restructuration and partial cancellation of debts – statement of Arseniy Yatsenyuk» 2015.
5. «Russian Federation refused from restructuration of «Yanukovych Eurobonds» – Ukrainian week – 2015.
6. «Creditors of Ukraine refuse to cancel a part of debt» – Economic true – 2015.

Болдуєва О. В., д.е.н, професор,
*Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна*

РИНОК ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі важливе значення для успішного розвитку підприємництва в Україні має підвищення конкурентоспроможності та ефективності управління усіма видами ресурсів. У зв'язку зі світовою економічно кризою, яка значною мірою вплинула і на економіку України, досить гострою вважається проблема неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить питома вага дебіторської і кредиторської заборгованостей в структурі балансу. Одним з напрямів розв'язання зазначеної проблеми є застосування сучасної форми рефінансування – факторингу, як запоруки ефективного управління дебіторською заборгованістю [1].

Факторинг дебіторської заборгованості – це популярна альтернатива традиційним джерелам фінансування, яка надає можливість підприємствам швидко і зручно отримати необхідне їм фінансування під відступлення грошової вимоги і закрити касові розриви, які виникають у результаті надання комерційного кредиту покупцям.

Фінансовий факторинг – це комплекс послуг, спрямованих на активне зростання підприємства. Крім отримання фінансування під відступлення грошової вимоги, ключовою особливістю факторингу є адміністративне управління дебіторською заборгованістю компанії. Процес управління дебіторською заборгованістю включає в себе комплекс заходів, спрямованих на підвищення її якості та ймовірності надходження оплати у визначений термін. Послуги факторингу дозволяють за короткий термін в декілька разів збільшити обсяг продажів і надають можливість компанії розвиватися більш ефективно, ніж при кредитуванні та мікрофінансуванні.

Факторинг – це унікальний комплекс рішень, який дає змогу максимально підвищити ефективність ведення бізнесу й отримати додаткові переваги від обслуговування дебіторської заборгованості банком [2].

На початок 2016 року в Україні на ринку банківського факторингу з новими підприємствами малого і середнього бізнесу працювало лише чотири банки з числа 25 лідерів ринку фінансових послуг – Укресімбанк, Райффайзен Банк Аваль, UniCredit Bank і Південний.

При цьому, три найбільших банків-факторів (крім АТ «Укресімбанк») здійснюють фінансування тільки за умови повного обслуговування клієнта або, принаймні, при відкритті ним рахунку щодо факторингового фінансування. У свою чергу, великі компанії на ринку небанківського факторингу звужують коло можливих дебіторів.

З нетарифних особливостей банківського факторингу вимоги до одержувачів фінансування залишаються суворими – термін роботи постачальника 1-3 роки, успішні (щодо своєчасності оплати) поставки даними дебіторами протягом 3-6 місяців, прибутковість діяльності протягом останніх 3-6 місяців.

У банках, які виконують роль факторів (Укресімбанк, Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк і Південний) мінімальна річна ставка коливається від 26% до 38%. Комісія за встановлення факторингового ліміту (% від суми ліміту) становить від 0,5% до 1%. У таких банках, як Укресімбанк та UniCredit Bank комісія відсутня. Мінімальна річна ставка у факторингових компаній досягає 35% [3]. Це не тільки не нижче, а навіть вище, ніж середній рівень реальних ставок кредитування малого бізнесу в даний момент. Пояснюється це короткостроковістю факторингового фінансування, а також тим, що банки-фактори в умовах кризи змушені більш уважно здійснювати моніторинг фінансової діяльності своїх постачальників та дебіторів.

Незважаючи на високі відсоткові ставки, факторинг дозволяє підприємствам в складних економічних умовах істотно знизити ризики і прискорити отримання більшої частини платежів. При цьому, обсяги факторингових послуг в Україні залишаються незначними порівняно з зарубіжною практикою. Подальший розвиток даної форми взаємодії фінансово-кредитних організацій і підприємств потребує подальшого дослідження зарубіжного досвіду використання факторингу з адаптацією його до потреб внутрішнього ринку.

Література:

1. Говорушко Т. А. Факторинг як форма рефінансування дебіторської заборгованості / Т. А. Говорушко, І. П. Ситник, К. М. Степаненко // Облік і фінанси. – 2012. – № 4. – С. 35-40.
2. Момот Л. В. Розвиток факторингу в Україні / Л. В. Момот // Наукові праці НУХТ. – 2015. – № 2 (Том 21) – С. 100-107.
3. Где получит факторинговое финансирование под 25% годовых: обзор условий банковского и небанковского факторинга на начало 2016 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/stati/gde_poluchit_faktoringovoe_finansirovanie_pod_25_godovyh_obzor_usloviy_bankovskogo_i_nebankovskogo_faktoringa_na_nachalo_2016_goda

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ КРЕДИТНИМИ СПІЛКАМИ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день резервування коштів в системі кредитної кооперації здійснюється лише на рівні кредитних спілок, шляхом формування останніми фондів спеціального призначення – резервного фонду, страхового фонду у складі резерву забезпечення покриття втрат від неповернених позичок та резерву сумнівних боргів (табл. 1).

Таблиця 1

Резерви кредитної спілки України

№ п/п	Назва резерву	Цільове призначення	Джерела формування	Розмір
1.	Резервний капітал	<ul style="list-style-type: none"> - відшкодування збитків, які не можуть бути покритими за рахунок надходжень поточного року, - забезпечення платоспроможності спілки; - захист заощаджень членів спілки 	<ul style="list-style-type: none"> - вступні внески; - частина доходів спілки; - членські внески до резервного капіталу - інші джерела, передбачені статутом спілки 	не менш 15% від суми активів, зважених на ризик Мінімальний нормативний розмір: =3% від зобов'язань (у разі відсутності депозитних вкладів); =5% від зобов'язань (для членів ОКС за наявності депозитних вкладів); =10% від зобов'язань (для не членів ОКС за наявності депозитних вкладів)
2.	Страховий резерв у складі:	<ul style="list-style-type: none"> -покриття передбачуваних збитків від неповернення кредитів; -відшкодування можливих втрат за іншими (крім кредитних) операціями 	кошти резерву забезпечення покриття втрат від неповернених позичок та резерву сумнівних боргів	дорівнює резерву забезпечення покриття втрат від неповернених позичок та резерву сумнівних боргів
2.1	Резерв забезпечення покриття втрат від неповернених позичок	<ul style="list-style-type: none"> - покриття передбачуваних збитків від неповернення кредитів, у тому числі прострочену заборгованість за нарахованими процентами 	<ul style="list-style-type: none"> - частина доходу спілки (незалежно від фінансового результату для 1 та 2 рівня проблемних кредитів); - частина наявного доходу спілки (для 3 	добуток залишку заборгованості за простроченим кредитом та нормативу резервування для забезпечення покриття втрат від неповернених позичок

			рівня проблемних кредитів та безнадійних кредитів)	
2.2	Резерв сумнівних боргів	відшкодування можливих втрат за іншими (крім кредитних) операціями, за якими виникає інша дебіторська заборгованість, включаючи нараховані за всіма цими операціями проценти	- дебіторська заборгованість (крім заборгованості за кредитами)	визначається відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, але не більше загальної суми іншої дебіторської заборгованості

Джерело. Таблицю складено за даними [1§ 2]

Відмітимо, що 17.12.2015 року внесено зміни до Положення про фінансові нормативи, якими суттєво змінено порядок формування резервного капіталу: встановлені вимоги щодо видів активів у яких має бути сформовано резервний капітал, визначено мінімальний нормативний розмір резервного капіталу (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика вимог до резервного капіталу кредитних спілок України

Критерій	Попередня редакція (До 17. 12.2015р.)	Чинна редакція (З 17. 12.2015р.)
Розмір резервного капіталу	формується за графіком не менше як 15% від суми активів, зважених на ризик кредитної спілки.	формується за графіком не менше як 15% від суми активів, зважених на ризик кредитної спілки.
Мінімальний нормативний розмір резервного капіталу	Відсутні	Мінімальний нормативний розмір: =3% від зобов'язань (у разі відсутності депозитних вкладів); =5% від зобов'язань (для членів ОКС за наявності депозитних вкладів); =10% від зобов'язань (для не членів ОКС за наявності депозитних вкладів)
Вимоги до форми резервного капіталу	Відсутні	Мінімальний нормативний розмір резервного капіталу має бути розміщений:- у грошових коштах на поточних рахунках у банківських установах (не більше 70% мінімального нормативного розміру резервного капіталу);- у грошових коштах на депозитних рахунках у банківських установах (не більше 70% мінімального нормативного розміру резервного капіталу); - у грошових коштах у вигляді додаткових пайових внесків та на депозитних рахунках в об'єднаній кредитній спілці (не більше 70% мінімального нормативного розміру

		резервного капіталу); - у державних цінних паперах (не більше 70% мінімального нормативного розміру резервного капіталу).
--	--	--

Джерело. Таблицю складено за даними [2]

Слід зазначити, що встановлення нормативного мінімального розміру резервного капіталу на рівні 5% та 10% від зобов'язань кредитних спілок (в залежності від членства в об'єднаній кредитній спілці) не є достатнім для ефективного гарантування повернення депозитних вкладів з огляду на ступень його покриття цих вкладів. Вбачається за доцільним є розраховувати резервний капітал не від активів зважених за ступенем ризику, а від обсягів зобов'язань спілки.

На відміну від резервного капіталу, який призначений для відшкодування збитків як за активними, так і за пасивними операціями спілок, страховий резерв у складі резерву забезпечення покриття втрат від неповернених позичок та резерву сумнівних боргів, має відшкодувати втрати за активними операціями: кредитними та іншими активними операціями, за якими виникає дебіторська заборгованість.

Формування резерву забезпечення покриття втрат від неповернених позичок передбачає класифікацію кредитів залежно від строку їх прострочення: прострочені 1-го рівня: від 31 до 90 днів включно; прострочені 2-го рівня: від 91 до 180 днів; прострочені 3-го рівня: від 181 до 365 днів включно; неповернені: понад 12 місяців. Отже, в основі вищенаведеного способу розрахунку резерву забезпечення покриття втрат від неповернених позичок покладено виключно термін прострочення кредиту. Спосіб забезпеченості кредитів: страхування, порука, застава, іпотека при розрахунку розміру цього резерву не враховується.

Резерв забезпечення покриття втрат від неповернених позичок формується за рахунок доходу спілок за правилами Міжнародних стандартів фінансової звітності та впливає на визначення об'єкту оподаткування за податком на прибуток підприємств. Це є справедливим й для резерву сумнівних боргів, за рахунок якого списується безнадійна дебіторська заборгованість (крім кредитної заборгованості).

Дослідження цільового призначення та порядку формування резервного капіталу та страхового фонду дозволяє окреслити їх головну відмінність: резервний капітал є резервом, за рахунок якого можуть кредитні спілки можуть виконати свої фінансові зобов'язання. В той же час, страховий резерв не є фондом, за рахунок якого можуть бути здійсненні виплати для покриття втрат від проблемних активних операцій. Цей вид резерву є інструментом регулювання розміру об'єкту оподаткування з податку на прибуток підприємств: «створення страхового резерву – визнання витрат для відображення реального результату діяльності кредитної спілки з урахуванням погіршення якості її активів або підвищення ризику кредитних операцій» [2].

Не припинюючи значення резервних фондів кредитних спілок, слід зазначити, що в умовах кризових явищ на системному рівні, забезпечення платоспроможності спілок лише за рахунок їх резервних фондів, є недостатнім. Резервні фонди спілок здатні відшкодувати збитки за результатами звичайної діяльності в умовах стабільності зовнішнього середовища. Для забезпечення фінансової стійкості кредитних спілок, вони мають бути інтегровані в банківську систему через створення кооперативних банків, а також мати доступ до централізованого фонду фінансових ресурсів в рамках системи кредитної кооперації [3, с. 27].

Література:

1. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. № 2909-III. Офіційна Інтернет-сторінка Верховної Ради України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Положення про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок, затвердженого Розпорядженням

Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 7 від 16.01.2004 р. (із змінами та доповненнями) Офіційна Інтернет-сторінка Верховної Ради України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

3. Луцишин О. Прагматизм формування системи кредитної кооперації в Україні / О. Луцишин // Вісник НБУ. – 2014. – № 9. – С. 22-27.

Волкова О. В., к.е.н., доцент,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна

ОЦІНКА ВИКОНАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ МИТНИМИ ОРГАНАМИ

З набранням Податковим кодексом України чинності у 2011 р. та прийняттям оновленого Митного кодексу України у 2012 р., змінилося та перейшло на якісно новий рівень регулювання щодо стягнення митних платежів. В свою чергу, державна політика у сфері митної справи узагальнила та визначила основні напрямки покращення діяльності митних органів Державної фіскальної служби України (далі ДФС) відповідно до реформ, яких очікують від України як повноправного учасника зовнішньоекономічних відносин.

Відповідно до ст. 9 Податкового кодексу України (далі ПКУ) мито, податок на додану вартість, акцизний податок відносяться до системи загальнодержавних податків та зборів [1], що обумовлює взаємозв'язок митних правовідносин з податковими. У зв'язку з цим можна констатувати, що дані платежі займають специфічне місце в системі доходів бюджетної системи.

Для розгляду основних показників діяльності митних органів ДФС у сфері справляння податків і зборів необхідно визначити основні фактори, які впливають на рівень митних платежів, тобто податків, що відповідно до Податкового кодексу України або митного законодавства справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на митні органи. Показники ефективності діяльності митних органів необхідно визначати на базі основних завдань, які вони покликані виконувати. Пріоритетним напрямом діяльності митних органів ДФС протягом останніх років визначалося забезпечення реалізації фіскальної політики, підвищення ефективності регулювання зовнішньої торгівлі, безумовне виконання показників надходжень до Державного бюджету України.

Оцінка структури податкових надходжень, що справляються митними органами ДФС у розрізі років, дозволяє виявити найбільш фіскально-ефективні податки та збори серед непрямих податків (табл. 1).

Таблиця 1

Структура податкових надходжень, справляння яких забезпечено митними органами до Державного бюджету України у 2012–2015 рр.*

Показник	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	млрд. грн.	Питома вага, %	млрд. грн.	Питома вага, %	млрд. грн.	Питома вага, %	млрд. грн.	Питома вага, %
ПДВ із ввезених на територію України товарів	101,60	81,57	96,54	81,24	107,29	78,46	138,76	68,23
Акцизний податок з ввезених товарів	9,77	7,84	8,95	7,53	16,86	12,33	24,32	11,96

Ввізне мито	12,99	10,43	13,27	11,17	12,38	9,05	39,88	19,61
Вивізне мито	0,20	0,16	0,07	0,06	0,22	0,16	0,42	0,21
Всього	124,56	100,00	118,83	100,00	136,75	100,00	203,38	100,00

**Примітка. Складено автором за даними джерел [2]*

Аналіз даних табл. 1 дозволяє зробити висновок про провідне місце ПДВ у структурі непрямих податків. У 2013 р. можемо простежити зменшення питомої ваги ПДВ з 81,57% до 81,24%. Такі зміни по питомій вазі відбулися за рахунок зміни питомої ваги інших непрямих податків. У 2014 р. спостерігається зменшення питомої ваги ПДВ з 81,24% до 78,46%, але не зважаючи на те що по питомій вазі проходить зменшення, в абсолютному значенні надходження від податку на додану вартість суттєво зростають з 96,54 млрд. грн. до 107,29 млрд. грн. Такі зміни по питомій вазі відбулися за рахунок зміни питомої ваги інших платежів, а саме: частка вивізного мита збільшилася з 0,07% у 2013 р. до 0,16% у 2014 р., цьому сприяла лібералізація митно-тарифної політики України у зв'язку з набуттям членства в СОТ та зменшення ставок вивізного мита; частка акцизного податку із ввезених товарів збільшилась із 7,53% у 2013 р. до 12,33% у 2014 р. У 2015 р. продовжує зменшуватись частка ПДВ в загальній структурі податкових надходжень забезпечених митними органами до Державного бюджету України. Простежується різке надходжень по ввізному миту на 27,5 млрд. грн., це пов'язано з введенням тимчасово у 2015 р. додаткового збору відповідно до статті XII Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 року та Домовленості про положення ГАТТ-1994 щодо платіжного балансу. Додатковий імпорتنний збір стягувався з товарів, які ввозяться на митну територію України у митному режимі імпорту, незалежно від країни їх походження за ставками: 5-10%.

Виявлені диспропорції щодо ПДВ в структурі непрямих податків дозволяє зробити наступні висновки: поступове коливання ставок мита та акцизного податку протягом аналізованого періоду, забезпечили ПДВ провідне місце серед податкових надходжень, що мобілізуються митними органами до Державного бюджету України, однак, якщо взяти до уваги кількість та розміри існуючих пільг по ПДВ, абсолютна ефективність адміністрування даного податку буде значно нижчою, чого не спостерігається в питаннях адміністрування мита.

Для оцінки ефективності виконання фіскальної функції митними органами доцільним буде провести порівняльний аналіз забезпечення справляння податкових надходжень до Державного бюджету України у 2012-2015 рр. в розрізі адміністраторів (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, податкові та митні органи Державної фіскальної служби України є повноцінними учасниками бюджетного процесу і забезпечують основну частку доходів державного бюджету за допомогою справляння податків та зборів. У 2013 р. до Державного бюджету України надійшло на 6,10 млрд. грн. менше надходжень мобілізованих податковими органами ДФСУ ніж у 2012 р., митні органи мобілізували на 5,73 млрд. грн. менше ніж в попередньому році.

У 2014 р. податкові та митні органи ДФСУ мобілізували податкових надходжень майже порівну. В загальному підсумку податкові надходження зросли на 17,42 млрд. грн. або на 6,63%, це відбулось за рахунок ефективної діяльності митних органів, які збільшили надходження до бюджету на 17,92 млрд. грн. або на 15,08%. У 2015 р. податкові та митні органи мобілізували податкових надходжень майже однаково. В загальному підсумку податкові надходження зросли на 129,23 млрд. грн. або на 46,11%, це відбулось за рахунок ефективної діяльності митних та податкових органів разом.

На сьогоднішній день, головним фактором, який впливає на надходження податків і зборів від митних органів, є обсяги імпорту товарів, на збільшення якого, митні органи впливати об'єктивно не можуть. Саме тому принциповим є перехід від практики планування митних платежів до їх прогнозування. Крім того, функції та

завдання митних органів ДФСУ значно ширші, вони не обмежуються справлянням податків і зборів. Але на жаль, фіскальна спрямованість діяльності контролюючих органів в Україні на сьогодні обумовлена перш за все станом економіки, який визначає відповідні показники діяльності Державної фіскальної служби України. Тому принципова зміна правового поля діяльності контролюючих органів ДФСУ та їх завдань можлива лише за відповідної зміни економічної ситуації в країні.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз забезпечення справляння податкових надходжень до Державного бюджету України у 2012-2015 рр. в розрізі адміністраторів*

Показник	Роки				Відхилення, (+/-)					
	2012, млрд. грн.	2013, млрд. грн.	2014, млрд. грн.	2015, млрд. грн.	2013/2012		2014/2013		2015/2014	
					млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Адміністратори, що забезпечують формування та реалізують державну податкову політику	150,10	144,00	143,50	206,1	-6,10	-4,06	-0,50	-0,35	+62,6	+43,62
Адміністратори, що забезпечують формування та реалізують державну митну політику	124,56	118,83	136,75	203,38	-5,73	-4,60	+17,92	+15,08	+66,63	+48,72
Разом	274,66	262,83	280,25	409,48	-11,83	-4,31	+17,42	+6,63	+129,23	+46,11

*Примітка. Складено автором за даними джерел [2]

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
2. Річні звіти про виконання Державного бюджету України за 2012-2015 роки [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної казначейської служби України – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
3. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

ESTIMATION OF FINANCIAL SAFETY OF THE ENTERPRISES POULTRY FARMING INDUSTRY

The problem of the evaluation of the financial safety of the poultry industry has been burning nowadays.

The analysis of the methodological approaches to evaluate the level of the financial safety of the enterprise states that their inherent shortcomings, like: the financial safety level estimation on the basis of the analysis of the dynamics of one or several indicators may be inefficient as it does not include the systematic character of the financial safety [1, p. 17],

Let us look in to the formula of the integral estimation of the financial safety of the enterprise which was calculated by experimental way and looks the following [2, p. 1-22]:

$$S_{FSE} = 0,42S_R + 0,49 S_P + 0,8 S_{BA} + 0,43 S_{FS} + 0,38S_{PS}, \text{ where} \quad (1)$$

S_{FS} – integral indicator of the financial safety (insafety) of the enterprise;

S_R – combined indicator of the profitableness (unprofitableness) estimation;

S_P – combined indicator of the solvency (insolvency) estimation;

S_{BA} – combined indicator of the estimation of the business activity (fading);

S_{FS} – combined indicator of the estimation of the financial steadiness (unsteadiness);

By means of the expert estimation there have been established norm meanings of the integral indicator of the financial safety of the enterprise, as the following:

[-5 до 0] – the dangerous financial state of the enterprise;

[from 0 to 1] – provision of the low level of the financial safety of the enterprise;

[from 1 to 5] – provision of the middle level of the financial safety of the enterprise;

[5 and higher] – provision of the high level of the financial safety of the financial safety of the enterprise.

Let us look into integral indicator of the enterprises: «JSC «Vasylkivska Poultry Farm», JSC «Kyivska Poultry Farm», JSC «Krushinskiy poultry complex».

Table 1

Integral indicator of the financial safety of the JSC of the Vasylkivska Poultry Farmin 2007-2015

<i>Indicator</i>	<i>Years</i>								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
0,38S _{ps}	0,045	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,05	0,04	0,05
0,8S _{BA}	0,31	0,12	0,04	0,05	5,36	10,34	0,31	1,65	1,32
0,42S _R	-0,12	-0,08	-0,03	0,05	0,01	-0,02	0,01	0,01	-0,01
0,49S _P	0,01	0,01	0,01	0,01	0,03	0,03	0,02	0,04	0,03
0,43S _{FS}	-5,21	-4,34	-2,06	-2,11	-0,27	-0,30	-0,13	-0,55	-2,85
S_{FSE}	-4,97	-4,26	-2,01	-1,97	5,17	10,09	0,26	1,19	-1,46

The source: calculated by the author on the basis of the National commission of the Securities and Stock Market data [3]

Having considered tables 5 and 7, it is clear to see that the ‘Vasylkivska Poultry Farm’ in the years from 2007 till 2010 and in 2015 was financially insecure and the negative meanings in the given table testifies about a dangerous financial situation. In the period from 2011 till 2014 the enterprise was financially insecure.- the level of being insecure was more than so it made up 5.17 and 10.09 accordingly. There was a slight rise up in 2012 in comparison to 2011 and the indicator was 4.92, which testifies the fact of a positive dynamics in providing financial safety

of the enterprise. In 2013 the enterprise had the low level of the financial safety that is higher than 1 and it made up 0.26, and in 2014 1.19 the middle level of the financial safety. In 2011 and in 2012 the indicator was much higher than 5.

Table 2

**Integral indicator of the financial safety on the example
of the JSC ‘Kyivska Poultry Farm’ in the years of 2007-2015**

<i>Indicator</i>	<i>Years</i>								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
0,38S _{ps}	0,04	0,04	0,04	0,06	0,05	0,02	0,04	0,04	0,04
0,8S _{BA}	2,06	2,02	0,58	3,04	0,51	0,58	0,52	0,25	-0,02
0,42S _R	-0,01	0,02	-0,01	0,04	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02
0,49S _P	0,02	0,01	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
0,43S _{FS}	0,34	0,32	0,35	0,66	0,69	-0,40	0,10	0,03	-0,03
S_{FSE}	2,45	2,41	0,99	3,83	1,27	0,23	0,69	0,36	0,03

The source: calculated by the author on the basis of the National commission of the Securities and Stock Market data [3]

Having considered table 5 data it is clear to see that JSC ‘Kyivska Poultry Farm’ was financially insecure in the years 2007-2015. It was defined the low level of financial safety in 2009, 2006-2015, that is lower than 1 and it made up 0.99; 0.23; 0.69; 0.36; 0.03 respectively. The middle level of safety was traced in 2007-2008 and 2010-2011 and it made up 2.45; 2.41; 3.83; 1.27 – that is more than 1.

Table 3

**Integral indicator of the financial safety
of the JSC ‘Krushynsky Paultry Complex’ in the years of 2007-2015**

<i>Indicator</i>	<i>Years</i>								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
0,38S _{ps}	-0,26	0,02	0,05	0,09	0,14	0,24	0,55	1,05	0,93
0,8S _{BA}	3,04	1,5	1,01	2,05	0,14	0,37	0,77	0,04	1,11
0,42S _R	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02	0,04	-0,01	-0,01	-0,01
0,49S _P	1,80	2,76	0,04	0,08	0,08	0,75	0,29	0,09	0,08
0,43S _{FS}	5,41	0,14	8,01	4,65	0,53	3,46	2,83	0,39	0,29
S_{FSE}	10,01	4,43	9,12	6,88	0,91	4,86	4,43	1,56	2,40

The source: calculated by the author on the basis of the National commission of the Securities and Stock Market data [3]

Having considered table 6 data it is clear to see that JSC ‘Krushynsky Paultry Complex’ in the years 2007-2015 was a financially secure enterprise accordingly to integral indicators of the financial safety enterprise. This indicator was higher in 2007, in 2009-2010 and it made up 10.01; 9.12; 6.88 accordingly and that fact testified a high level of financial safety. The middle level of the financial safety was in 2008 (4.43), in 2012 (4.86), in 2013-2015 (4.43, 1.56, 2.40), that is in the range from 1 to 5. The low level of the financial safety was in 2011 with the meaning 0.91 which is lower than 1.

Conclusions and the outlook of the following development. The scientific results of the given research allow the author to solve the scientific task, which lies in investigation the task and working out necessary provision and giving better methodological and practical steps to the mechanism of the estimation of the financial safety of the enterprise. The research of the estimation of the financial safety of the enterprise has proved that the analysis of the financial safety by the scientists is done from the position of the effective enterprise performance. But it is not taken into account the dangers, which are escorted by

financial managerial performance, production fading, non-effective property status, unsteadiness.

References:

1. Goryacheva K.S. Financial safety of the enterprise. Its place and significance in the system of economical safety // Economist. – Issue 8. – 2003. – P. 65-67.
2. Ganushchak T.V. The provision mechanism of the financial safety in poultry industry. Thesis: 21.04.02. – K, 2012. – 22 p.
3. Ukrainian enterprise reports. [Electronic resource] // Access to the source: <http://smida.gov.ua/> (date of revision 06/07/2016).

Гаприндашвілі Б. В., аспірант,
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ З ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ЕКОЛОГІЧНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ В ПРОМИСЛОВОСТІ

Сучасний рівень розвитку альтернативних видів енергії у світі та можливостей раціонального, а головне ощадливого використання енергії в процесі діяльності підприємств є одним з найактуальніших питань яке постало в Україні так і поза її межами. Висока енергоємність продукції вітчизняних промислових підприємств забезпечена імпортованими паливно-енергетичними ресурсами та носіями унеможливорює її конкурентоспроможність як на національному так і на глобальному рівні.

Необхідність вивчення та дослідження проблематики залучення кредитних ресурсів для забезпечення енергозбереження та використання альтернативних джерел палива та енергії зумовлена, з одного боку, гострою потребою модернізації вітчизняних промислових підприємств для підвищення їх енергоефективності, а з другого боку – відсутністю в Україні дієвих механізмів фінансування заходів з енергозбереження, зокрема й банківського кредитування.

Доцільність використання підприємствами кредиту зумовлена тим, що надходження коштів і платежі не збігаються як за часом і за сумою. Тому банк повинен будувати кредитні відносини з підприємствами таким чином, щоб через кредит сприяти досягненню високої прибутковості діяльності, впровадженню у виробництво науково-технічного прогресу, розширенню асортименту товарів і послуг, але банк та підприємство не повинні переслідувати кардинально різні, а інколи й взаємовиключні цілі.

Враховуючи той факт, що існує досить широкий перелік можливих джерел та методів фінансування можливості залучення коштів з різних джерел в Україні достатньо обмежені. Потреби у фінансуванні є високими, а фактичні об'єми набагато менші, що в першу чергу залежить від рівня розвитку ринкових відносин та структурою фінансової системи.

Саме тому кредитні ресурси є важливим джерелом фінансування, адже кредит забезпечує трансформацію грошового капіталу в позичковий капітал і виражає відносини між кредиторами й позичальниками. За його допомогою вільні грошові капітали та доходи підприємств, громадян та держави акумулюються, перетворюючись у позичковий капітал, що передається за плату в тимчасове користування.

Звісно кредитні ресурси зазвичай вимушена міра, але необхідна так як в Україні, підприємства в більшості своїй збиткові, тому прибуток, як джерело фінансування, не

може бути спрямований на інвестування за простої причини його недостатності або відсутності, а зовнішні інвестиції не є панацеєю, так як вони є недостатніми та зазвичай інвестори намагаються реалізувати власні соціально-економічні інтереси.

В Україні кредитні ресурси залучають в основному лише для удосконалення існуючих систем для досягнення енергозбереження: модернізація будинків, переобладнання котелень, впровадження альтернативних джерел палива та енергії. Але особливу увагу слід приділити використанню енергоефективних технологій, методик при створенні нового виробництва та удосконалення виробничих процесів, що дозволять у кінцевому результаті зменшити споживання енергії та використовувати її раціонально.

Перш ніж залучати будь які ресурси потрібно визначитись з обсягами і джерелами на яких будуть базуватись майбутні проекти з енергозбереження. Доцільним буде залучення кредитних ресурсів з декількох різних джерел. Наприклад один кредитор на початку створення та розробки проекту, а інший на реалізацію проекту. Крім того, промисловим підприємствам слід вирішити для себе наскільки ефективні для них ті чи інші заходи, оскільки масштаби деяких припускають значні витрати і більш тривалі терміни окупності.

Постачальники кредитних ресурсів на вітчизняному ринку в енергозберігаючі проекти є та залишаються міжнародні фінансові інститути та банки з іноземним капіталом: організації, що входять до групи Всесвітнього банку, а також Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), Агентство Сполучених Штатів Америки з міжнародного розвитку, Північна екологічна фінансова корпорація (NEFCO), Німецький державний банк розвитку KfW, який працює в рамках фінансової співпраці між Берліном та Києвом через українські банки, Фонд Східноєвропейського партнерства у сфері енергоефективності та екології, Фонд чистих технологій.

Проте процесі отримання кредитних ресурсів з метою фінансування проектів з енергоефективності в Україні існує багато фінансових, юридичних і інституційних перешкод. Наприклад Німецький державний банк розвитку KfW співпрацює лише виключно з підприємствами, які є підконтрольними державі, за проектами, які визначені як пріоритетні на урядовому рівні, а кредитні ресурси виділяють ся за ставкою, одна частина якої є умовою виділення кредитних ресурсів від уряду Німеччини (0,75% річних на 40 років з 10-річним пільговим періодом на оплату тіла кредиту), друга – комерційний відсоток KfW. У середньому ставка становить близько 10–12% річних. Власний внесок підприємств повинен бути на рівні не менше 20% вартості проекту. Мінімальна сума позики – 50 млн. євро за позиками державного сектору і близько 20–30 млн. євро – для міст. Пріоритетними напрями фінансування проектів – це реформування інфраструктури житлово-комунального господарства, розвиток міського електротранспорту, а також підтримка ініціатив з енергозбереження. Кредити на енергозберігаючі заходи надаються такими банками, як ПроКредит Банк, Укрексімбанк, ОTR. Держава в свою чергу для заохочення політики енергоефективності та впровадження альтернативних джерел енергії занижує процентні ставки. Кредитування у енергозберігаючі заходи передбачає скорочення фінансових витрат у майбутньому, а також формують відповідальність в процесі сумлінного використання.

Саме тому стратегічним питанням є подолання структури паливно-енергетичного комплексу, диферсифікація джерел енергії та інші. При залученні кредитних ресурсів у проекти, потрібно пам'ятати, що будь-яке залучення повинне бути узгодженим у технологічному чи методологічному планах.

Загалом банківське кредитування проектів з енергозбереження та екологічних джерел енергії в промисловості є потужним каналом залучення і використання ресурсів на цілі модернізації вітчизняної промисловості. Проте повномасштабний розвиток кредитування стримується низкою проблем та перешкод, що стане предметом подальших досліджень.

Література:

1. Закону України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 № 74/94-ВР.
2. Гордієнко О.С. Енергозбереження транспортних підприємств Технологический аудит и резервы производства. – Выпуск № 1(7) / том 5 / 2012. – С. 13-14.
3. Мазур В., Голубченко А. Морфологія і генезис гірничо-металургійного комплексу України // Дзеркало тижня – 2007, 24 березня. – № 111(640). – С. 10.
4. Франк Майсснер, Дмитро Науменко, Йорг Радеке Підвищення енергоефективності в Україні: зменшення регулювання стимулювання енергозбереження – Серія консультативних робіт [PP/01/2012] – Берлін/Київ, січень 2012 року – 30 с.

Герасименко А. В., аспірант,
Університет банківської справи
м. Київ, Україна

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ

Сучасні умови економіки України характеризуються посиленням фінансових дисбалансів, які створюють сприятливе середовище для інтенсифікації диспропорцій між темпами розвитку окремих галузей економіки, в тому числі – умов превалювання розвитку фінансового сектору над реальним. Ці явища несуть за собою негативні соціально-економічні наслідки для країни. Виступити ключем до вирішення зазначених проблем може банківський інвестиційний кредит, якому належить визначальна роль у процесах конвергенції фінансового та реального секторів економіки. Проте, рівень проникнення банківського інвестиційного кредитування в ці процеси на сьогоднішній день є критично низьким. Про це свідчить постійне збільшення ступеня зносу основних фондів підприємств України, який у 2014 р. сягнув 83,5% [1], незначна частка інвестиційних кредитів суб'єктів господарювання у питомій вазі кредитного портфелю банківського сектору України в останні п'ять років (що в 2015 р. навіть не перевищила 1,5% [2]) тощо. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність пошуку ефективних напрямів активізації банківського інвестиційного кредитування в Україні в умовах сучасних фінансових дисбалансів.

Мета роботи – пошук напрямів активізації банківського інвестиційного кредитування в Україні в умовах сучасних фінансових дисбалансів.

Схематичну модель алгоритму процесу активізації банківського інвестиційного кредитування в умовах фінансових дисбалансів можна відобразити так як це показано на рис. 1.

Відповідно до вищенаведеної схематичної моделі, на нашу думку, доцільно виділити наступні основні напрями активізації банківського інвестиційного кредитування:

- усунення або мінімізація впливу існуючих проблем, недоліків і невирішених питань;
- вжиття стимулюючих заходів;
- вдосконалення діючих механізмів банківського інвестиційного кредитування, а також впровадження нових, зважаючи на кращу світову банківську практику.

Хоча запропонований алгоритм процесу активізації банківського інвестиційного кредитування в Україні в умовах фінансових дисбалансів економіки містить небагато кроків, забезпечення їх виконання вимагає серйозних зусиль.

Отже, можна констатувати, що дослідження шляхів реалізації означених напрямів активізації банківського інвестиційного кредитування в Україні в умовах фінансових дисбалансів економіки є перспективним напрямом подальших досліджень як з практичної, так і наукової точки зору.

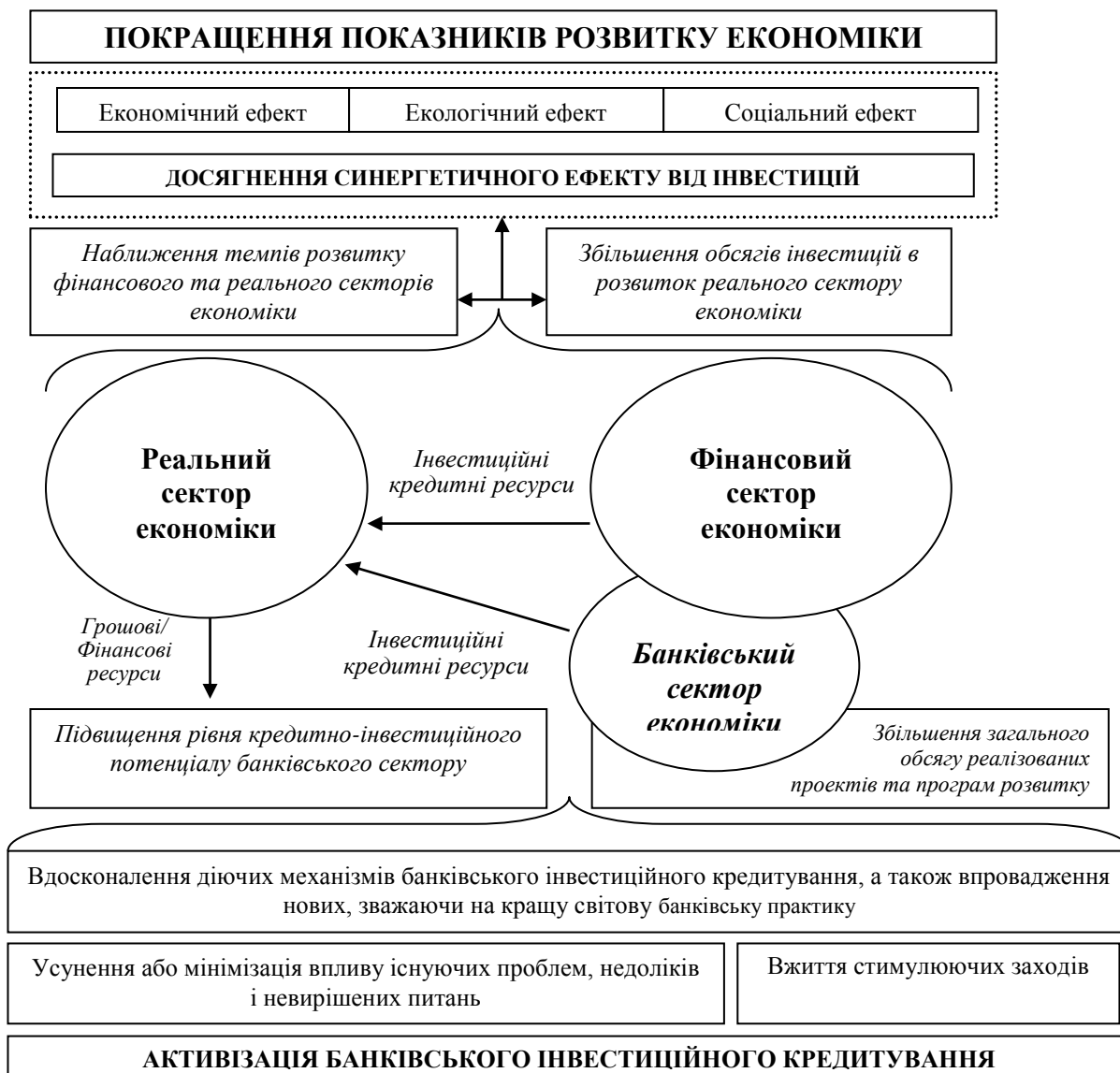


Рис. 1. Схематична модель алгоритму процесу активізації банківського інвестиційного кредитування в умовах фінансових дисбалансів

Джерело: власна розробка

Література:

1. Вартість основних засобів у 200-2014 роках. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Основні показники діяльності банків України (2011-2016 рр.). Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

Hontar D. D., Candidate of Economic Sciences, lecturer,
Opeshko N. S., Candidate of Economic Sciences, lecturer,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Kharkiv, Ukraine

CHOICE OF THE PRIORITY METHOD OF BANKS' CREDIT RISK ASSESSMENT

Management of the bank provides an objective assessment of its financial condition, implementation of coordinated management, adoption of administrative decisions that will help to increase the banks profit according to the acceptable level of credit risk. It is necessary to adjust the management of bank lending process to the specific economic conditions in which the bank operates. There is a need to improve monitoring of banking activities, including credit risk of the bank, according to the deterioration of the main indicators of Ukrainian banks. Thus, the loan portfolio has the largest share in the assets of the bank, so credit risk monitoring is one of the most important components of risk management at the bank. It is necessary to update the appropriate methodological basis to monitor credit risk in banking. This leads necessity of the improvement of appropriate organizational and methodological approaches, including techniques for assessing credit risk.

The problems of analysis, evaluation and choice of methods of monitoring of banking credit process are studied by V. Buriak [1], O. Vasyurenko [2], V. Vitlinskyy [3] etc. However, the current theoretical and methodological framework for monitoring of the banks' credit risk is not investigated, which determines the relevance and choice of research topic.

Monitoring of credit risk is a component of bank risk management and an important element in the whole process of lending. Systematic observation of the dynamics of changes in the borrower or the quality of the bank' loan portfolio allows to timely intervention and effective management of credit process in case of adverse events for the bank. To prevent the possibility of bad debts in the future management of banking institutions advisable to arrange on-site monitoring of the credit process and ability to perform customer contractual obligations to the creditor.

The main objectives of the financial monitoring of bank credit process are: collection and accumulation of information that characterizes the current dynamics of the economy in the context of the actual situation in the banking sector; create a database that reflects the credit risk of separate banks; professional analysis and forecasting of the dynamics of the credit risk of the banking system as a whole; comprehensive study of banking sector credit risk; identification and evaluation of the impact of key factors that form the basis of stable development of the banking system; evaluation of the effectiveness of preventive measures, which take place within the system of state regulation of the banking sector.

Choice of the priority technique of bank' credit risk assessment is an important step in monitoring credit risk of the bank. Methods of assessing credit risk of the bank [4, p. 354-355; 5; 6, p. 160-165] are shown in the table 1.

As shown in the table 1, there are a sufficient number of methods for assessing credit risk, each of which has certain advantages and disadvantages. Thus, expert methods involve studying the estimates made by experts, summarizing and drawing up expert assessments. Statistical methods are based on analysis of statistical data related to the borrowers' financial condition over time. Analytical method is an estimate of possible losses from shock situations.

Methods of assessing banks' credit risk are difficult to compare to each other, because each method uses different indicators, which do not coincide with others and can have different units. It is necessary to choose the method of hierarchy analysis (MHA) by T. Saaty for justification the choice of preferred method for assessing banks' credit risk. This method allows considering different views and coming to their agreement. MHA includes several stages [7, p. 20-43]: construction of the hierarchy, formation the matrix of

pair wise comparisons, receiving vectors of priorities, assessment of consistency. Scale of scores for T. Saaty [7, p. 53] method is determined by an odd numbers from 1 to 9 inclusive.

Table 1

Methods of banks' credit risk assessment

Method	Essence of the method	Indicators for assessment
1. Expert methods	Processing and analysis of interviews with experts, specialists in banking regarding of the potential credit risk	Judgments of experts
2. Statistical methods	Processing and analysis of statistical information	Indicators of the borrower, the bank
3. Analytical methods – of stress-testing	Evaluation of the impact of adverse events on the financial condition	Indicators of risk of the loan portfolio

Justification of the choice preferred method for assessing the credit risk of the bank proposed to make by next criteria: 1) simplicity of the method; 2) necessity of using special software; 3) completeness of the obtained results; 4) universality of use; 5) sufficiency of information necessary for calculations. These criteria define main advantages one of methods compared to other. Evaluation of the components of priority vector of comparison criteria is shown in the table 2.

Table 2

Evaluation the components of priority vector of comparison criteria

Criteria	1	2	3	4	5	The share of criterion
1	1,00	5,00	0,20	3,00	0,20	0,14
2	0,20	1,00	0,33	0,33	0,20	0,05
3	5,00	3,00	1,00	3,00	1,00	0,33
4	0,33	3,00	0,33	1,00	0,33	0,10
5	5,00	5,00	1,00	3,00	1,00	0,37

As shown in the table 2, the fifth criterion (sufficiency of information necessary for calculations) has the greatest significance to justify the selection of priority method for assessing the banks' credit risk (37% of the significance). Less importance is the criterion of completeness of the obtained results (33% of the significance), the lowest – the criterion of universality of use (10% of the significance).

Calculation of the vectors of local priorities for the analyzed methods for assessing credit risk of the bank is shown in the table 3.

Table 3

Definition of the vectors of local priorities for the analyzed methods for assessing credit risk of the bank

Method	Expert methods	Statistical methods	Analytical methods	Vector of priorities
1. Simplicity of the method				
Expert methods	1,00	0,33	5,00	0,30
Statistical methods	3,00	1,00	5,00	0,62
Analytical methods	0,20	0,20	1,00	0,09
2. Necessity of using special software				
Expert methods	1,00	5,00	7,00	0,73

Statistical methods	0,20	1,00	3,00	0,19
Analytical methods	0,14	0,33	1,00	0,08
3. Completeness of the obtained results				
Expert methods	1,00	0,33	0,33	0,14
Statistical methods	3,00	1,00	3,00	0,58
Analytical methods	3,00	0,33	1,00	0,28
4. Universality of use				
Expert methods	1,00	5,00	3,00	0,65
Statistical methods	0,20	1,00	3,00	0,22
Analytical methods	0,33	0,33	1,00	0,13
5. Sufficiency of information necessary for calculations				
Expert methods	1,00	0,33	3,00	0,28
Statistical methods	3,00	1,00	3,00	0,58
Analytical methods	0,33	0,33	1,00	0,14

As shown in the table 3, statistical methods are most appropriate to apply for assessment the credit risk of the bank for the first, third and fifth criteria.

Calculation of the weight of each of the analyzed methods for assessing credit risk of the bank is shown in the table 4.

Table 4

Identification of the most preferred method for assessing the credit risk of the bank

Method	Criteria					Priority of method
	1	2	3	4	5	
	0,14	0,05	0,33	0,10	0,37	
Expert methods	0,30	0,73	0,14	0,65	0,28	0,30
Statistical methods	0,62	0,19	0,58	0,22	0,58	0,53
Analytical methods	0,09	0,08	0,28	0,13	0,14	0,17

Results in the table 4 demonstrate that statistical methods are most appropriate to apply for assessment the credit risk of the bank for the analyzed criteria. Using of these methods will allow timely management decisions, provide a more stable, and secure functioning of the banking system of Ukraine.

References:

1. Буряк В. Економічні межі кредиту в забезпеченні ефективності кредитної діяльності банку / В. Буряк, В. Волохов // Банківська справа. – 2002. – № 6. – С. 50–56.
2. Васюренко О. Современные методы управления банковскими ресурсами / О. Васюренко. – Х.: Гриф, 1997. – 392 с.
3. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
4. Косова Т. Д. Аналіз банківської діяльності: навч. посіб. / Т. Д. Косова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 486 с.
5. Тисячна Ю. С. Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку / Ю. С. Тисячна // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 278–283.
6. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія / за ред. В. В. Коваленко. – Одеса: Атлант, 2015. – 217 с.
7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. – М.: Радио и связь, 2004. – 278 с.

BEZPIECZEŃSTWO INWESTYCYJNE UKRAINY W WARUNKACH NIESTABILNOŚCI ŚRODOWISKA FINANSOWEGO A INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Na dzisiejszym etapie rozwoju gospodarki Ukrainy, pytania bezpieczeństwa inwestycyjnego zajmuje główne miejsce, ponieważ z 1 stycznia 2016 roku wstąpiła w siłę składowa ekonomiczna umowy o asocjacji Ukrainy z Unią Europejską. Ta umowa przewiduje integrację gospodarki Ukrainy do ogólnoeuropejskiego obszaru ekonomicznego.

Dla nadejścia inwestycji do gospodarki Ukrainy koniecznym jest stworzenie klimatu inwestycyjnego, który by ubezpieczył warunki pewności inwestorów w opłacalności kapitału przy jego dopuszczalnej normie rentowności i ubezpieczeniu praw własności.

W warunkach światowego kryzysu finansowego 2008-2010 rr. i warunkach postkryzysowych, priorytetem działań państwa ma być przeprowadzenie skoordynowanej polityki i wyrobienie strategii obniżenia wpływu kryzysowych zjawisk w sektorze finansowym na stan bezpieczeństwa inwestycyjnego gospodarki. Ze względu na wielkość, głębokość i trwałość zjawisk kryzysowych we wskazanym sektorze, a także stopień ich wpływu negatywnego na procesy, co odbywają się w gospodarce ukraińskiej, należy wypracować nowe podejścia do budowy systemu bezpieczeństwa inwestycyjnego państwa, uwzględniając również skutki wojny Rosji przeciwko Ukrainy.

Pojęcie «bezpieczeństwo inwestycyjne» oznacza proces zapewnienia takiego stanu sfery inwestycyjnej, w którym gospodarka może zachować i utrzymywać poziom środków inwestycyjnych w warunkach zagrożeń wewnętrznych i zewnętrznych, co jest niezbędne dla zabezpieczenia trwałego rozwoju i stabilności społeczno-gospodarczej kraju, zwiększenie konkurencyjności gospodarki narodowej a dobrobytu populacji.

Bezpieczeństwo inwestycyjne odbywa się na następujących poziomach: państwowym, branżowym, na poziomie przedsiębiorstwa i na poziomie gospodarstw domowych.

Na podstawie sytuacji w gospodarce ukraińskiej, jak również tendencji, które obserwujemy w procesie jej reform, należy identyfikować wewnętrzne i zewnętrzne zagrożenia dla inwestycyjnego bezpieczeństwa Ukrainy.

Głównymi zagrożeniami inwestycyjnego bezpieczeństwa Ukrainy są wysoki stopień zużycia materialno-technicznej bazy wielu branż; nadmierna dyferencjacja w dochodach i konsumpcji ludności, wzrost nieoficjalnego stopnia ubóstwa, wysoki stopień bezrobocia; niedoskonałość prawodawstwa w dziedzinie stosunków gospodarczych i mechanizmów polityki gospodarczej; brak mechanizmów legalizacji kapitału i efektywnego systemu ubezpieczenia ryzyków inwestycyjnych; brak motywacji do pracy na Ukrainie wśród wielu młodych ludzi.

Zewnętrznymi zagrożeniami inwestycyjnego bezpieczeństwa są odpływ inwestycji; skup przedsiębiorstw Ukrainy przez firmy zagraniczne w celu wyeliminowania ich z rynków zbytu zewnętrznych i wewnętrznych; negatywny wpływ na gospodarkę kraju światowych rynków funduszowych, finansowych i walutowych; szybki wzrost zadłużenia zewnętrznego, wojskowo-polityczna presja naszego kraju przez Rosję; nadmierna zależność Ukrainy od pożyczek UE i innych organizacji międzynarodowych; błędne uchylanie kierownictwa Narodowego Banku Ukrainy od regulacji hrywny w stosunku do walut obcych w warunkach wojny z Rosją itd.

Działaniem przeliczonych czynników wynika odpływ legalny i nielegalny kapitałów z Ukrainy, objętość którego za dziesięć ostatnich lat, za ocenami ekspertów, skłania ponad 220 miliardów dolarów. Corocznie z kraju nielegalnie wywożone są 3-5 miliardów dolarów, najpierw do offshore, a również do Cypru, który zgodnie z prawem ukraińskim nie jestoną offshore.

Refleksją warunków negatywnych dla inwestycji w ukraińską gospodarkę jest niski poziom inwestycji zagranicznych, które tylko na 30-40% kompensują odpływ kapitału, i kryzys inwestycji wewnętrznych. Ten proces jest przyczyną najbardziej destruktywnych tendencji w gospodarce ukraińskiej – jej dekapitalizacji. Ostatnia sprawa depresję rynku wewnętrznego Ukrainy na tle rosnącej objętości handlu zagranicznego. Inwestycje zagraniczne są skierowane przede wszystkim w zakresie szybkiego obrotu. Ponad połowa bezpośrednich inwestycji zagranicznych koncentruje się w czterech branżach – spożywczej, przemyśle paliw, handlu, finansów. Więc, przez repatriację dochodów odbywa się wymywanie źródeł kapitałów dla reszty branż gospodarki narodowej i pieniędzy budżetu.

Poziom bezpieczeństwa inwestycyjnego determinuje się stopniem znajomości inwestorów. W Ukrainie inwestorzy zderzają się z nie dosyć efektywnym rynkiem który, z jednej strony, daje możliwość otrzymywać zyski dodatkowe dla insaiderów, a z innej strony, czyni niemożliwym mniej-więcej poprawne prognozowanie. Większość handlarzy na wewnętrznym rynku funduszowym nie w stanie wyznaczyć inwestycyjny koszt akcji albo wskutek nieobecności koniecznej informacji, albo wskutek nieprzygotowania się personelu do podobnej analizy.

Bezpieczeństwo inwestycyjne także zależy od tego, jakim sposobem inwestorzy indywidualni chcą otrzymywać dochód inwestycyjny: w postaci dywidendów gotówkowych lub dochodów skapitalizowanych. Przy czym zwolennicy pierwszego wariantu zmniejszają płynność rynku kapitałowego, robią jego mniej atrakcyjnym dla inwestorów międzynarodowych.

Szczególne miejsce w bezpieczeństwie inwestycyjnym kraju należy ubezpieczeniu ryzyko inwestycyjnego. Kapitał zagraniczny gorzej reaguje na najmniejszą destabilizację w Ukrainie, niżeli narodowy. Cudzoziemskie struktury ubezpieczeniowe rozpatrują Ukrainę jak kraj z bardzo wysokim stopniem ryzyko inwestycyjnego, który podniósł się w latach 2014-2015 w związku z politycznym kryzysem i wojskowymi działaniami na Wschodzie Ukrainy.

Na poziom bezpieczeństwa inwestycyjnego wpływa reżim kursu walutowego i polityka procentowa w kraju. Obecność korytarza walutowego obok pozytywnych realnych stawek procentowych jest decydującym czynnikiem dołączenia inwestycji w aktywa finansowe, co są denominowane w walucie narodowej. W 2015 roku Bank Narodowy Ukrainy udał się do wolnego tworzenia kursu, co doprowadziło do znacznego obniżania ceny hrywni i wstrzymania inwestowania wewnętrznego.

Więc, zagrożenia bezpieczeństwu inwestycyjnemu państwa wywołują ryzyki strategiczne i narodowe. Ilościowy wymiar różnych rodzajów zagrożeń daje możliwość porównywać te rodzaje zagrożeń między sobą i, odpowiednio, wyznaczyć poziom bezpieczeństwa.

Główną wadą działalności inwestycyjnej Ukrainy jest to że inwestycje są kierowane w rozwinięte branże gospodarki oraz rozwinięte regiony państwa. Do ośmiu regionów Ukrainy (Dnipropetrowski, Doniecki, Harkowski, Kijowski, Lwowski, Odeski, Zaporizki, Krym oraz miasto Kijow) było zaangażowano 90% wszystkich zagranicznych inwestycji. To nie przyczynia się do równomiernego rozwoju wszystkich regionów państwa [2, c. 254].

Tabela 1

Prognozowane wskaźniki rozwoju gospodarki Ukrainy w 2015-2018 latach [1]

Prognozowanie rozwoju gospodarki Ukrainy od Banku Światowego				
Wskaźniki	2015	2016	2017	2018
PKB	-12%	+1%	+2%	+3%
PKB nominalny	1 bilion 957,8 miliard UAH	2 bilion 372,8 miliard UAH	2 bilion 662,3 miliard UAH	2 bilion 961,6 miliard UAH
Inflacja	50,8%	12,2%	8%	5%
Deficyt na rachunku bieżącym bilansu płatniczego	1,1% PKB	1,4% PKB	1,4% PKB	1,6% PKB
Rezerwy państwowe	18,3 bilion	22,3 bilion	28,5 bilion	35,8 bilion

	doll. USA	doll. USA	doll. USA	doll. USA
Prognozowanie rozwoju gospodarki Ukrainy agencją Standard & Poor's Ratings Services				
Inflacja	55%	20%	14%	9%
PKB	-15%	+2%	+3,5%	+4%

Więc, główną przyczyną niedostatecznych inwestycji do gospodarki ukraińskiej jest brak strategii do zaangażowania inwestycji zagranicznych, niska aktywność inwestycyjna kapitału krajowego, która jest niewystarczającą dla reprodukcji gospodarki narodowej, usunięcie dysproporcji strukturalnych i wzrostu gospodarczego Ukrainy.

Literatura:

1. Українські банки визнали найменш надійними у світі: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.gazeta.ua/articles/_ukrainski-banki-viznali-naimens-nadijnimi-u-sviti/672882
2. Івашко О. Чинники впливу на регулювання фінансового ринку України в умовах посилення нестабільності світового фінансового середовища / Олена Івашко, Микола Карлін // Науковий журнал «Економічний форум» – Луцьк, Луцький національний технічний університет, 2016. – № 2. – С. 247–256.

Кифяк В. І., к.е.н.,
Губчак В. С., студент,
*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

КОТИРУВАННЯ ЦІН НА БІРЖАХ

Сучасні біржі беруть участь у формуванні ринкових цін та курсів. Попит і пропозиція на біржах стримують цінові коливання та перепади цін на різні товари та сировину, що стабілізує економіку країни та дозволяє мінімізувати державне регулювання цін в країні. Орієнтація в складному та динамічному біржовому світі зумовлює необхідність розгляду механізму котирування цін.

Котирування цін на біржі – це формування біржових цін та їх донесення до споживачів, яке відбувається на основі всієї кількості підписаних договорів і контрактів, динаміки зміни цін на товари, визначення кон'юнктури ринку у час проведення торгів або протягом всього дня.

Публікація цін на біржові товари служить орієнтиром для продавців і покупців, допомагає їм виробити свою стратегію поведінки на чергових біржових торгах.

Котирування цін здійснюють на основі тієї інформації, яка є у заявках на укладання угод та контрактів. Здійснюється котирування на весь товарний асортимент, який продається на даній біржі. Коли біржа розширює свій асортимент продукції, якою вона торгує, то у складі Котирувальної комісії створюють потоварні секції для котирування цін.

Котирувальна комісія виконує такі функції:

- формує бюлетень цін на ті товари, що котируються на біржі;
- спостерігає за своєчасним наданням брокерами, членами і відвідувачами біржі інформації про укладені з їх участю угоди;
- установлює списки тих товарів, що будуть котируватись (база біржового бюлетеня);
- встановлює обсяг партії, починаючи з якого товар підлягає котируванню, та типовий обсяг партії;

- визначає котирувальні ціни на підставі аналізу цін біржових угод у відповідності до норм чинного законодавства України;
- надає інформаційному відділу інформацію про ціни, рівень попиту і пропозиції на товари, які котируються на біржі;
- висуває Біржовому комітету різні пропозиції про зміну та доповнення до методики котирування;

• встановлює спільно з Біржовим арбітражем ціни у випадках спірних питань [1].

Всю інформацію про ціни, які котируються можна знайти у бюлетені біржі. У біржовому бюлетені повинна міститись така обов'язкова інформація:

- умови реалізації продукції;
- ціна продавця;
- ціна покупця;
- ціна біржової угоди, яка є останньою з тих, які були названі покупцем або продавцем товару під час торгів на певний товар, і яку зафіксував біржовий маклер;
- довідкова ціна – це така, яка переважає в реалізації певних товарів.

На біржах котируються ціни на такі товари:

- товари, які об'єднані в товарні групи, згідно стандартів щодо їх загальних та споживчих характеристик. Якщо стандарт відсутній, то такий товар виділяється в окрему групу і окремо котирується;
- товари, які перебувають в постійному обігу на біржі та біржовому ринку взагалі;
- товари, що не відображають основні спрямування ринку даного періоду, виключають з котирування.;
- котирування передбачає визначення у розрахунку цін всіх продавців, покупців та цін угод за даний біржовий день.

Кабінет Міністрів України затвердив перелік товарів, що мають біржове котирування, та перелік світових товарних бірж для встановлення відповідності умов контрольованих операцій принципу «втягнутої руки».

До таких бірж належать біржі США (Чиказька, Нью-Йоркська товарні біржі), Великобританії (Лондонська біржа металів), Японії (Токійська товарна біржа), Індії (Мультитоварна біржа Індії), Китаю (Товарна біржа Даляня), ОАЕ (Дубайська біржа золота та товарів), Малайзійська біржа, Державна товарно-сировинна біржа Туркменістану і ще багато інших відомих бірж світу.

Щодо кожної групи товарів Кабмін пропонує застосовувати ціни з конкретно визначеної товарної біржі або декількох товарних бірж. Серед переліку товарів наведені сільськогосподарські товари, у тому числі зерно, харчові продукти, нафтопродукти, бавовна та каучуковий латекс, метали тощо [2].

Котирування цін здійснюється двома способами:

- Реєстрація фактичних цін. Такий спосіб найбільш прийнятний для сформованого стійкого ринку того чи іншого товару, якому притаманна стійка тенденція у формуванні цін, а самі ціни відповідають співвідношенню попиту і пропозиції.
- Розрахунок типової (довідкової) ціни. Такий спосіб котирування цін придатний би умовах нестабільного ринку, тобто при несталому співвідношенні попиту і пропозиції і значному коливанні цін на продукцію.

В умовах формування ринкових відносин, коли ринок продукції нестабільний і характеризується значними коливаннями попиту та пропозиції, сезонними коливаннями, при котируванні цін найбільш прийнятним є розрахунок довідкової ціни догод.

Методика визначення довідкової ціни залежить від кількості укладених догод на даній біржовій сесії за певним виглядом товару.

На сучасних товарних біржах ціна на торгах відповідає справжній ситуації на ринку, оскільки існує досить велика кількість угод купівлі-продажу, отже, немає необхідності у спеціальній комісії. Достатньо фіксувати фактичні ціни угод. Основні види котирування цін на сучасних біржах:

- відображення меж коливання цін на кожний товар чи контракт на нього;
- фіксування цін першої та останньої угоди біржового дня на даний товар;
- фіксування «переломів», тобто максимальних та мінімальних цін, які мають місце протягом біржового дня;
- комбіноване сполучення попередніх видів котирування [3].

Можна навести декілька прикладів, як котируються біржові ціни на відомих товарних біржах:

1. Чиказька товарна біржа (CBOT). Котирування проводиться по кожній товарній позиції окремо. У розрахунок котирування включаються всі ціни заявок на купівлю, заявок на продаж і всі ціни угод протягом часу від моменту початку торгів і до тридцяти хвилин після закриття торгів. Угоди, укладені за ціною вище максимальних цін заявок на продаж і нижче мінімальних цін заявок на покупку не включаються в процес котирування і стають предметом розгляду спеціального біржового комітету.

2. Нью-йоркська товарна біржа (NYMEX). Котирувальна ціна усереднюється на основі цін всіх угод, укладених протягом так званого періоду закриття (closing range). Величина періоду закриття встановлюється біржовими правилами, в даний час він становить дві останні хвилини перед закриттям торгів. У розрахунок також включаються найкращі незадоволені заявки на купівлю та на продаж за цей же період закриття. Якщо ж котирування відбувається в останній день виконання ф'ючерсних контрактів поточного місяця, то як періоду закриття приймаються останні тридцять хвилин перед закриттям торгів. Всі ордери, незалежно від їх типу, подані в період закриття, автоматично вважаються ринковими ордерами. Ціни з операцій, укладені вище цін пропозиції або нижче цін попиту, з процесу котирування виключаються й стають предметом розгляду спеціального біржового комітету.

3. Національна товарна біржа (Москва). Розрахункова ціна визначається за формальною алгоритмом як найбільш репрезентативна ціна ф'ючерсного контракту з певним терміном виконання, що склалася на кінець торгового дня (наприклад, середньозважена ціна по всіх угодах) [4].

Українські товарні біржі на сучасному етапі в більшості випадків визначаються нестабільними торгами, змінами в асортименті товарів призначених для торгів, коливаннями обсягу попиту та пропозиції, розбіжностями в рівнях цін угод на біржах навіть в межах того й самого регіону. Орієнтація в такому біржовому просторі ще й ускладнюється недосконалим механізмом котирування цін. Тому вдосконаленні механізму котирування цін в аспекті адаптації до світових стандартів і запозичення досвіду передових бірж світу є вимогою сьогодення.

Література:

1. Положення про котирувальну комісію Української універсальної біржі [Електронний ресурс] / Протокол зборів Біржового комітету № 16 від 25.09.2012 року – Режим доступу: http://uub.com.ua/wp-content/uploads/2014/08/1_Polozhennya_pro_Kotyruvalnu_komisiyu_UUB.pdf
2. «Про затвердження переліку товарів, що мають біржове котирування, та світових товарних бірж для встановлення відповідності умов контрольованих операцій принципу «втягнутої руки»: Постанова КМУ № 616 від 8 вересня 2016 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/616-2016-%D0%BF>
3. Дугіна С. І. Маркетингова цінова політика: Навч. посібник / С. І. Дугіна – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
4. Товарные биржи мира – общепринятые сокращения и специализация. Обобщающая таблица размещена на официальном сайте аналитической компании QuoteSpeed [Електронний ресурс]. – Режим доступу до табл. : <http://www.quotespeed.ru/tbm.php>

Kolomyychuk N. M., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine

THE ROLE OF THE STATE FINANCIAL CONTROL IN THE ECONOMY OF THE COUNTRY

Today we can say that Ukraine during the years of reforms failed to create an effective system of state control and regulation. This situation has a negative impact, primarily on the economy. It is through the control of the formation and proper use of state financial resources made regulation of social and economic processes in society, monitoring the work of those who take the relevant decisions in this area, provided stability of the financial relationship of the state.

Ensuring effective formation and use of budget funds, which strengthens the economic power of the country and the welfare of citizens belonging to the major problems of modern economic development of our country. One way to solve it – this is to improve public internal financial control in the budget process. System of financial control of the budget process in Ukraine formed under conditions of radical changes in the political and economic systems of the state. However, it is ineffective, as evidenced by the increasing number and scope of budget violations.

The current system of today and the mechanism of public internal financial control have several disadvantages: aborted harmonized regulatory framework and a unified information and communications infrastructure; lack of coordination; failure to practice the scientific principles of the organization; low efficiency; imbalances in the system of state financial control.

These shortcomings lead to reducing the impact of public internal financial control whose main purpose is the prevention and detection of crime and increase cost effectiveness of the public sector. At present there are important scientific and practical tasks of forming an effective system of formation of the public internal financial control, develop methodical positions its operation and development, evaluation of interaction between subjects and objects of control, introduction of new forms and methods of control aimed at improving the efficiency of the budget process [1].

Analysis of the current status, characteristics of development and problems of organizational and legal support public internal financial control in the budget process showed that the integrity and effectiveness of the system of monitoring can be ensured only if the internal ordering and coordination of the organs that have a common goal but different functions and need to ensure coordination of their work.

The analysis, conducted by European experts and international organizations «SIGMA» to reform public internal financial control in Ukraine, showed the need to introduce appropriate legal and organizational support for the construction of internal control and internal audit at central and regional levels [2].

In our opinion, it is appropriate to allocate priority areas of increasing the effectiveness of functioning of the public internal financial control in the budget process.

To create an efficient unified system of control is advisable to develop the foundations of its organization, define the principles, goals and objectives; form and composition of hierarchical levels of management; identify system objects; develop information support activities; create a single database and common reporting form and procedure. The system must be permanent, stable to be aimed at correcting violations and prevent them in the future at all levels of government.

Creating a new system and deficiencies of the current system of public internal financial control in the budget process shall be financed on the basis of modern achievements of domestic and world financial science and advanced foreign experience.

This system must adequately respond to the many socio-economic problems, to ensure the unity and stability of organizational and economic relations between all branches of power and cover all levels and public sector of the economy.

It must build on common organizational and methodological principles, uniform standards of operation and implementation of these objectives with a clear definition of the control and distribution of their functions and powers.

The need for development of the state financial control in Ukraine caused by the objective necessity to create efficient and effective control system to counter threats in the economic sphere, namely on: ensuring revenue taxes and duties (mandatory payments); reducing the number and scope of fiscal offenses; stabilization of fiscal discipline; strengthening the state's role in the system of financial control.

References:

1. On public internal financial control: the draft law of Ukraine [Electronic resource] – access Mode: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/51285>
2. Conception of development of state internal financial control on a period 2017 to: the approved disposal of the cabinet of Ministers of Ukraine from 24 herbares. in 2005, № 158 (With the changes brought in according to order of Cabinet of ministers from 07.09.2011 № 968 is access Mode: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/83412>

Kriuchkova N. M., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Odessa I.I. Mechnikov National University
Odessa, Ukraine

ANALYSIS OF SUSTAINABILITY OF PUBLIC FINANCES

In modern conditions of global turbulence in the world economy, the processes of the relevant changes and responses to the globalization challenges force the governments of developed countries and countries with transitional economies to strengthen state regulation of socio-economical processes. Based on current trends in the economic development in Ukraine as one of the components of the global economic system according to modern challenges of transformational change, is of particular urgency questions of state regulation of socio-economic development of the state. At the same time, the leading role is given to the fiscal sector, in particular to the tax policy and tax regulation of the economy of the state.

The structure of the national tax system takes into account the level of development of the country and the political platform of governments, based on strategic goals and based on a ratio of principles of taxation. Existing problems of implementation accepted in Ukraine tax model are subjects to some inconsistencies in rates, methods of taxation and tax control of the current state of the national economy, the current system of economic relations. This is manifested, in particular, in tax evasion, in the negative attitude of businesses and citizens – taxpayers to the tax system.

For the purpose of leveling and further overcoming the negative impact of certain aspects it is necessary to application of several effective methods, tools, instruments of tax regulation, which would ensure a high level of efficiency of its implementation. In the current situation not only a function of the fiscal tool of filling the state budget, but also assistance of overcome the deformities and correction of negative processes in the economic-financial system, economic growth, and motivation in business activity of economic agents rely on tax regulation.

Issues of theory and practice the effects of taxes on regulation socially-economic processes at different stages of the economic cycle is a question highly relevant and multifaceted. Thus, the analysis of scientific economic literature suggests the presence of a

variety of theoretical and applied studies of impact of tax regulation on various sectors of economic activities. In particular: tax regulation of innovation activity [1], tax regulation of agricultural production [2], tax regulation of investment and innovation space [3], tax regulation of interbudget relations [4], tax regulation of foreign economic activity [5], tax regulation of banking institutions [6], tax regulation in the system of anti-crisis measures of the state [7], tax regulation of small business development [8], etc.

The European integration vector of Ukraine's development requires careful consideration and implementation of foreign experience in domestic practice of tax regulation. Generalized directions of reforming the tax regulation enshrined in the main legal acts – the Association Agreement between Ukraine and the European Union, the Strategy for sustainable development «Ukraine – 2020», the Memorandum with the IMF.

Modern transformational changes require further development and accumulating the ways for future development. There remains the need for a thorough study and critical analysis of the feasibility and timing of implementation of European experience in the framework of improvement of mechanisms of tax regulation in Ukraine with the aim of ensuring fiscal sustainability and stabilizing public finances in the long term.

Stabilization of public finances and ensuring fiscal sustainability became one of priority directions of economic policy in the aftermath of the 2008-2009 crisis. The financial crisis has weakened the fiscal positions of many countries. The drop in income due to the economic downturn and rising costs of anti-crisis measures in many countries led to a significant budget deficit and rising of public debt.

Changes in the tax system of the EU are permanent in nature. Elaborated tax reforms ensure the stability of public finance, economic development, employment and competitiveness, increasing the level of welfare of the population. The analytical frameworks of the European Commission allow to track the number of tax reforms in the 28 member countries of the EU.

During 2010-2015 years 1188 tax reforms took place, which concerned at once or gradual increase or decrease rates and/or tax base, the introduction/cancellation of taxes.

Into the Tax code of Ukraine since its adoption in 2010 – on January 1, 2016 submitted the 108 packages of legislative and regulatory changes (2010 – 1; 2011- 18; 2012 – 23; 2013 – 9; 2014 – 24; 2015 – 33), which indicates a permanent state of reform of Ukraine's tax legislation. In 2014-2015 there were such changes in the main budget-forming taxes and charges.

According the Law of December 28, 2014 № 71 «On amendments to the Tax code of Ukraine and some legislative acts concerning the tax reform» a number of changes was made, which directed at ensuring implementation of the annual state budget plan for 2015 in terms of revenues. Changes made to the rules of administration of most major taxes, including: income tax, value added tax, single tax, income tax, excise tax, vehicle tax, local taxes and fees, tax on real property other than land.

Taxes are a stabilizing controller of the state economy. In this context, tax regulation can be considered as a mechanism of stabilization of public finance in general and fiscal sustainability as indicator of their state in particular.

The analysis proved the existence of weakening trends of the sustainability of public finances of both Ukraine and the EU-28 in general in the context of global turbulence. Perspective weakening of fiscal system is sustainable on the choice of the preconditions for economic development, which in turn requires government intervention through the enactment of appropriate regulatory mechanisms (Figure 1).

The continued long-term sustainability of public finances is a priority objective of fiscal policy, therefore, to avoid uncontrolled growth of public debt, with the budget crisis, we need to develop and implement a strategy of fiscal reform. Elements of this strategy should be measures aimed at reducing government spending and searching for sources of future additional income.

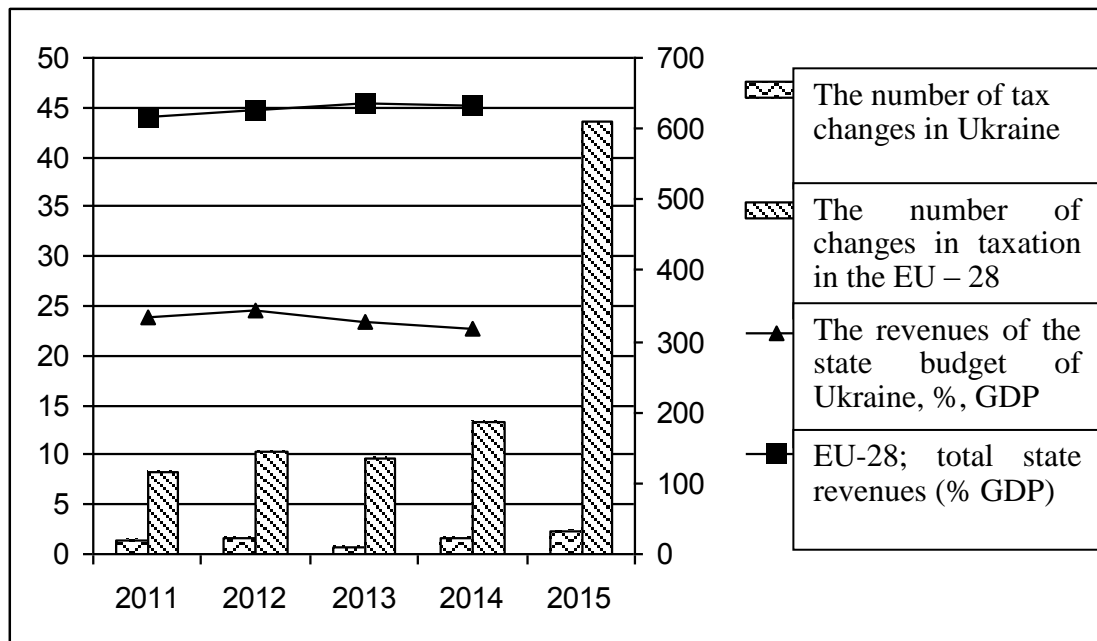


Fig. 1. Dynamics of total public revenues and the number of changes in taxation as a reflection of the impact of tax regulation in Ukraine and EU-28, 2011-2015

Compiled by the author based on data [<http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>; <http://www.treasury.gov.ua/>; www.minfin.gov.ua]

References:

1. Крисоватий А.І. Аналіз трактувань поняття «податкове регулювання інноваційної діяльності» у працях зарубіжних та вітчизняних вчених / А.І. Крисоватий // Інноваційна економіка, 2013. – № 11. – С. 214-220.
2. Тулуш Л.Д. Податкове регулювання доходності сільськогосподарського виробництва / Л.Д. Тулуш // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 583-593.
3. Свистун Є.М. Податкове регулювання інвестиційно-інноваційного простору України / Є.М. Свистун // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 250-253.
4. Карлін М.І. Податкове регулювання міжбюджетних відносин в країнах ЄС: досвід для України / М. І. Карлін // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 254-260.
5. Луценко І.С. Обґрунтоване податкове регулювання зовнішньоекономічної діяльності – запорука економічної безпеки держави / І.С. Луценко // Системи обробки інформації, 2010. – Вип. 3. – С. 138-139.
6. Роддугіна Ю.В. Податкове регулювання діяльності банківських установ / Ю.В. Роддугіна // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки, 2012. – Вип. 32(2). – С. 195-197.
7. Римар О.Г. Податкове регулювання в системі антикризових заходів держави / О.Г. Римар // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону, 2011. – Вип. 7(2). – С. 352-355.
8. Синчак В.П. Податкове регулювання розвитку малого підприємництва в Україні / В.П. Синчак // Університетські наукові записки, 2014. – № 4. – С. 257-268.

РЕАКЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ АКЦІЙ НА АНОНСИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ФАЗИ ФІНАНСОВОГО ЦИКЛУ

Для того, щоб перевірити реакції українського ринку акцій на анонси монетарної політики в залежності від фази фінансового циклу, слід розділити досліджувану вибірку на підперіоди. У науковій літературі, зазвичай, використовують макроекономічні часові ряди для того, щоб розділити цикли (часові ряди даних по промисловому виробництву, безробіття, фондові індекси та інше), наприклад, у випадку McQueen and Roley (1993) [3], Poitras (2004) [6] та Fang et al. (2008) [2]. У даних роботах вказують на те, що реакція ринку акцій на макроекономічні новини залежить від фази економічного або фінансового циклу, і що волатильність знижується після виходу даних анонсів на фазі росту або падіння.

Наше дослідження базується на фазах фінансових циклів і за основу взято методичний підхід Fang et al. (2008) [2], який полягає в тому, щоб виміряти рости і падіння, використовуючи локальні мінімуми і максимуми часових рядів щоденних значень фондового індексу PFTS. Вибір даної серії нам здається доречним, в даному випадку, оскільки вона відображає тенденції зростання або падіння найважливішої складовою українського фінансового ринку – ринку акцій.

Також можна розділити дослідницьку вибірку на чотири підперіоди:

1) два періоди зростання: перший (від 08.01.2004 р. по 15.01.2008 р.) та другий (від 06.03.2009 р. по 21.02.2011 р.);

2) два періоди спаду: перший (від 17.01.2008 р. по 05.03.2009 р.) та другий (від 22.02.2011 р. по 31.12.2015 р.).

Модель, яку використовували раніше, трансформуємо в такий спосіб:

$$R_t = \alpha + \beta R_{t-1} + \sum_{i=H,L} \gamma_i A_{k,t}^i + \sum_{i=H,L} \theta_i S_{k,t}^i + \varepsilon_t \quad (1)$$

де $A_{k,t}$ – «очікувана» компонента по анонсу про облікову ставку;

$S_{k,t}$ – компонента «несподіванки» по анонсу про облікову ставку;

H і L – відповідно фази підйому і падіння фінансового циклу.

Умовна дисперсія помилки слідує процесу GARCH виду:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^p \beta_j \sigma_{t-j}^2 + \rho_1 D_{k,t} + \sum_{i=H,L} \omega_i D_{k,t}^i \quad (2)$$

Результати регресії представлені в таблиці. Що стосується анонсів ЄЦБ, то доходність на українському ринку акцій не реагує ні на «очікувану» компоненту монетарного анонса, ні на компоненту «несподіванки» незалежно від фази фінансової циклу. Однак, в періоди падіння, збільшується волатильність і, отже, дестабілізація на українському ринку акцій в результаті анонсів по обліковій ставці ЄЦБ. Таким чином, найбільш важливою є інформація про облікову ставку для учасників українського ринку акцій на фазах падіння фінансового циклу, ніж на фазах підйомів, так як значно збільшується волатильність. Що стосується ФРС, то результати оцінки показують, що доходність на українському ринку акцій реагує на анонси ФРС на фазах падіння, на відміну від того, що спостерігається за рішеннями ЄЦБ.

Дійсно, значна позитивна реакція доходності фондового індексу PFTS спостерігається після зниження облікової ставки ФРС в періоди спадів, і навпаки. Крім того, відбувається збільшення волатильності після цих анонсів протягом тієї ж фази і зворотний ефект під час фази підйому.

Це означає, що зміни в монетарній політиці ФРС на фазах падіння фінансового циклу враховуються сильніше учасниками українського ринку акцій, ніж на фазах зростання. Несподіване зниження облікової ставки з метою підтримки ринків, підвищує доходність фондового індексу PFTS, проте дестабілізує (збільшує

волатильність) український ринок. Проте, дії ФРС поза фаз падіння стабілізують український ринок.

Таблиця

Вплив анонсів по монетарній політиці в залежності від фази (Н-підйом, L-падіння) фінансового циклу

		ФРС	ЕЦБ
α		$5,32 \cdot 10^{-4***}$ ($2,06 \cdot 10^{-4}$)	$5,12 \cdot 10^{-4***}$ ($2,06 \cdot 10^{-4}$)
β		$-0,124***$ (0,021)	$-0,113***$ (0,022)
«Очікувана» компонента	γ_H	0,003 (0,06)	0,016 (0,014)
	γ_L	-0,004 (0,008)	-0,012 (0,011)
Компонента «несподіванки»	θ_H	-0,013 (0,021)	-0,019 (0,034)
	θ_L	$-0,034^{**}$ (0,014)	-0,021 (0,04)
α_0		$6,41 \cdot 10^{-6***}$ ($8,10^{-7}$)	$5,12 \cdot 10^{-6***}$ ($6,10^{-7}$)
α_1		$0,076^{***}$ (0,018)	$0,053^{***}$ (0,013)
α_2		$0,088^{***}$ (0,015)	$0,076^{***}$ (0,014)
β_1		$0,975^{***}$ (0,013)	$0,867^{***}$ (0,015)
ω_H		$-1,58 \cdot 10^{-5**}$ ($7,8 \cdot 10^{-6}$)	$6,5 \cdot 10^{-8}$ ($8,6 \cdot 10^{-7}$)
ω_L		$1,4 \cdot 10^{-4***}$ ($3,2 \cdot 10^{-5}$)	$7,4 \cdot 10^{-5***}$ ($2,1 \cdot 10^{-5}$)
DW		2,04	2,04
LB (4)		0,87	0,98
LB (12)		0,61	0,70

Рівні значущості: 1% (***) , 5% (**) и 10% (*). DW – статистика Дарбіна-Уотсона. LB (k) – статистика Льюнг-Боксу на відсутність автокореляції k порядку. Стандартне відхилення наведене в дужках. Розраховано автором на основі попередньої обробки даних з бази Datastream

Даний результат в деякій мірі узгоджується з окремими роботами як Nikkinen and Sahlström, 2004-a, 2004-b [4-5] та Brière, 2003 [1], в яких вказується на те, що анонси про монетарну політику зменшують невизначеність на локальних ринках акцій, в результаті чого волатильність знижується. Порівняння на фазах зростання дисперсії доходності фондового індексу PFTS в дні, коли анонсів немає ($1,01 \cdot 10^{-4}$) і в дні виходу анонсів ($1,53 \cdot 10^{-4}$) підтверджує, що вона вище в першому випадку.

Література:

1. Brière M. (2003). Les marchés réagissent-ils différemment aux signaux de la FED et de la BCE ? L'information tirée des smiles d'options, Banque et Marchés, 67, p. 5-19.
2. Fang V., Lin C.-T. & Parbhoo K.-M. (2008). Macroeconomic news, business cycles, and Australian financial markets, Asia-Pacific Financial Markets, 15, p. 185-207.
3. McQueen G. & Roley V.-V. (1993). Stock prices, news and business conditions. The Review of Financial Studies, 6(3), 683-707.
4. Nikkinen J. & Sahlström P. (2004-a). Scheduled domestic and US macroeconomic news and stock valuation in Europe. Journal of multinational financial management, 14, 201-215.
5. Nikkinen J. & Sahlström P. (2004-b). Impact of federal open market committee's meetings and scheduled macroeconomic news on stock market uncertainty, International Review of Financial Analysis, 13, p. 1-12.
6. Poitras M. (2004). The impact of macroeconomic announcements on stock prices: In search of state dependence, Southern Economic Journal, 70(3), p. 549-565.

INSURANCE OF FINANCIAL RISKS IN UKRAINE

The development of market relations encourages private business to understand that the state does not guarantee a sustainable situation of the company. At the present stage of economic entities are mostly independent, which means not only the ability to define their industrial and financial policies, but at the same time means to be responsible for the risk of losses and bankruptcies.

Understanding the need for risk management in the enterprise has become extremely topical in Ukraine during the last time, especially when the economy is faced with the crisis.

Last time, the number of risks faced by enterprises from various industries is steadily increasing. Not only the number but also increases their variability. The most common risks faced by the company is a financial risk.

Under the financial risk of the company is understood the probability of negative financial consequences in the form of income or capital loss of in situations of uncertainty conditions of its financial activities [1, p. 205].

Financial risk – the risk caused by impossible anticipated events on the financial side of the project [3, p. 254]

Financial risk is an integral part of any financial activity which is inevitable financial relations with various areas of display appearance through objectively existing failure inaccuracy or excessive economic information on the implementation of certain events or their chance, and calculated based on assessment of the probability of losses due to the implementation of such events during economic activities [6].

Increase the impact of financial risk on the performance and financial stability of the company determines the need for financial risk management.

Insurance appears by the method of external risk neutralizing, effectively protecting the interests of the insured and covering damages arising from the risks realization.

Financial risk insurance is one of the most difficult and problematic types of insurance. This new property insurance sub-sector started to develop in Ukraine only in the early 90s of last century. Short period of financial risk insurance is not allowed to produce a single interpretation of his concept and give a unified types classification.

Financial risk insurance is a combination of types of insurance, which provide for insurer' obligations of the insurance payments in the amount of full or partial compensation for loss of income (extra cost) caused by the following events [2]:

- a) stop or reduce production output as a result of specified events;
- b) loss of a job;
- c) unforeseen expenses;
- d) failure of the counterparty contractual obligations of the insured person is the lender under the agreement;
- e) legal costs incurred by the insured person;
- g) other events.

As of mid 2016 the financial risks insurance took 6.8% market share in terms of gross premiums compared with the same period in 2015 by 2.3 percentage points less. As to net premiums, there is the decrease of 3.8 p.p.

In the first half of 2016 in the gross and net premiums of financial risks insurance of financial risks decreased from 11.5% to 9.2% and from 9.0% to 6.8% respectively. Also there was a decline in gross and net premiums of financial risks insurance (-2.9% and -10.1% respectively).

Growth in gross and net insurance premiums in the first half of 2016 occurred in all major types of insurance backbone. Thus, the volume of gross claims paid from insurance of

financial risks in comparison with the first half of 2015 increased by 328.0 mln. uah. (167.5%), and net claims paid – 230.2 million. uah (123.8%) [5].

The volume of gross premiums in 2015 decreased compared to the year 2014 by 17.1% and in 2013 by contrast increased by 12.5% (Table 1).

Table 1

Dynamics of gross and net premiums during the 2013-2015 yy. (mln. uah)

Year	Gross pre-miums	Net pre-miums	The structure of premiums		The rate of growth of premiums			
			Gross	Net	Gross premiums		Net premiums	
2013	3857,6	2401,3	13,5%	11,1%	12,5%		-15,9%	
2014	4339,9	2019,1	16,2%	10,9%				
2015	3598,6	2172,9	12,1%	9,7%		-17,1%		7,6%

Source: compiled by the author based on [7; 4]

In contrast, gross premiums, net premiums increased by 7.6% compared to the year 2014, but decreased by 15.9% over 2013.

The increase in net insurance payments for 2015 year (+ 55.4%) was due to a substantial increase in net insurance payments under contracts of financial risks insurance to 1355,7 mln. uah. That gross insurance premiums increased by 2890%, and net insurance premiums increased by 2922.4% and amounted to 1257,3 mln. uah. (Table 2).

Table 2

Dynamics of gross and net insurance payments during the 2013-2015 yy. (mln. uah)

Year	Gross Pay-ments	Net pay-ments	The structure of payments		The rate of growth of payments			
			Gross	Net	Gross payments		Net payments	
2013	3857,6	2401,3	13,5%	11,1%	12,5 %		-15,9%	
2014	4339,9	2019,1	16,2%	10,9%				
2015	3598,6	2172,9	12,1%	9,7%		-17,1%		7,6%

Source: compiled by the author based on [7; 4]

Structure of net insurance payments for 31.12.2015 redistributed for financial risks insurance (from 0.9% to 16.5%).

Consequently, financial risk insurance does not take large share of the insurance market, as has the prospects for further development. Due to the riskiness of any business activities there is a need to develop new insurance programs.

References:

1. Interdisciplinary Dictionary of insurance and risk management / [R.V. Pikus, N.V. Prykazyuk, O.M. Loboyna et al.] – K.: Logos, 2015. – 508 p.
2. Klapkiv M.S. Financial risk insurance: Monography. – Ternopil: Economic thought, Kartbash. – 2006. – 570 p.
3. Pikus R.V. Financial risk management: laboratory. workshop / R.V. Pikus, N.V. Prykazyuk, G.U. Tlusta. – K.: Logos, 2012. – 280 p.
4. Results of Insurance Companies 2014 [electronic resource] // The Insurance Journal [site]. – Access: <http://forinsurer.com/files/file00552.pdf>
5. Results of insurance companies for the first half of 2016 [electronic resource] // The Insurance Journal [site]. – Access: <http://forinsurer.com/files/file00580.pdf>
6. Taran O.V. Current issues of risk finance problems of enterprises: theoretical generalization and applied analysis. Kharkiv: Constant. – 2004. – 108 p.
7. The results of insurance companies for 2015 [electronic resource] // The Insurance Journal [site]. – Access: <http://forinsurer.com/files/file00565.pdf>

Mustapayeva N. M., Master Student,
Ussenbayev N. B., Associate Professor,
Narxoz Univesity
Almaty, Kazakhstan

RISK MANAGEMENT IN KAZAKHSTANI BANKS: PROBLEMS AND SOLUTIONS

The challenges the Kazakh financial intermediaries face in the post-crisis period are primarily due the deficiencies in the prevailing culture of risk management in Kazakhstan.

This article considered bank's creditworthiness in terms of rating agencies.

Hence discovering possible ways to boost the culture and proficiency of risk management within the financial organizations of the country has key importance in the future. Nevertheless there is a great personal curiosity to understand the reasons why risk management as a whole did not get much attention by the Kazakh commercial banks, and what can be done to change this behaviour.

Risk management as a practice and as a central part of all organization's strategic management is tend to be neglected by financial intermediaries of Kazakhstan. Thus there is a great need to find out the main obstacles and propose solutions in order to improve the culture of risk management and raise awareness of its importance as well as offer possible ways to improve it within the financial sector. In order to clarify risk management as a whole, the paper aims to give an overview of the evolution of this field since the 1950s.

In order to understand this topic the main task is to understand what is risk and risk management as a whole. Under the risk is a possible danger of loss arising from the specificity of the phenomena of nature and activities of human society. Risk – this is a historical and economic category. As a historical category, the risk is a possible danger conscious man. It suggests that the risk as such historically linked to the course of social development.

Depending on the underlying causes of the risks, they are divided into the following categories: natural, environmental, political, transportation, trade, foreign exchange, investment, credit risks. Risk is an indispensable element of any economy. There are a lot of types of risks and they are differentiated by the source of losses, default on payment obligations of borrowers. Manifestation of risk is an integral part of the economic process – the objective economic laws.

So why do risks occur; the main causes of the risk factors include the following ingredients: unforeseen natural processes and phenomena; accident phenomena and actions; cannot determine the object of knowledge; limitations and lack of resources; imbalance of the major components of the economic mechanism; incomplete and inaccurate information; clash of conflicting interests; relative limitations of conscious human activity, devaluation, etc (<http://economic-innovations.com>, n.d.).

Since the second half of the 1980s regulators impose increasingly vigorous risk measures on financial institutions. With the assistance of central banks, the new set of evaluation mechanism of the Basel Accords was inaugurated with the expressed aim to improve the stability of the international banking sphere.

Basel Accords Agreement concluded among country representatives in 1988 in order to develop standardized risk based capital requirements fro banks across countries. ¹Today almost all countries like Argentina, Australia, Belgium, Brazil, Canada, China, European Union, France, Germany, Hong Kong SAR, India, Indonesia, Italy, Japan, Korea, Luxembourg, Mexico, the Netherlands, Russia, Saudi Arabia, Singapore, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, the United Kingdom and the United States uses this agreement and Kazakhstan is not an exception. Today there are three models of Basel Accords.

¹ <http://www.bis.org/publ/bcbs04a.pdf> Basel Committee on Banking Supervision (1988), *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*

The main objective of risk management is to maintain an acceptable relationship with profitability indicators of safety and liquidity in the management of assets and liabilities of the Bank, i.e. the minimization of bank losses. Effective management of risk must solve a variety of problems – from tracking (monitoring) the risk to its valuation. Every bank, including JSC «ATF Bank» should think about minimizing their risks. Minimizing risks – a struggle for loss reduction, otherwise known as risk management. This management process includes: foresight risks, determining their size and likely impacts, development and implementation of measures to prevent or minimize the associated losses.

Before JSC «ATF Bank» is facing serious difficulties in managing credit risk. Control by the government, the pressure of internal and external circumstances of a political nature, the difficulty of production, financial constraints, market failures, disruptions of production schedules and plans and frequent instability of the situation in the sphere of business and production undermine the financial position of borrowers. Credit risk management – that simultaneously process and complex system. The process begins with the definition of credit markets, which are often called the «target market» and continues in the form of a sequence of steps of debt repayment.

World Economic Crisis of 2008 found the Kazakh banks napping, realizing that risk management in the Kazakh banking sector has been a secondary consideration and financial intermediaries failed to implement effective risk control mechanisms.

Now, in many markets, the situation changes, in some cases quite dramatically, requiring urgent strengthening financial management and risk management of banks that operate in these markets. Hence the need to strengthen several areas: first the financial information needed to make a more accessible and transparent analysis of most relevant factors, and secondly the need to develop financial policies, strengthen financial skills, particularly in the management of assets and liabilities, commitments and portfolios, there must created a process of asset and liability management, third improve organizational structure clearly assign responsibilities for financial management and improve efficiency in the fourth control. Financial management is largely focused on risk management. Although the function of financial management is not solely responsible for the management of all banking risks, it plays a central role in determining the volume, tracking and planning of effective risk management.

To help banks National Bank of Kazakhstan intends to monitor the creditworthiness and financial condition of the industry. Among other steps reform of the banking sector are considered guarantees preservation of deposits in commercial banks, control the correctness and maintenance of bank accounts, as well as exclusion from doing business through bank employees with a dubious reputations.

In order to somehow predict and overcome credit risks there is definite scoring model, financial, profitability and leverage ratios, but it considers special attention and it is beyond the scope of this article.

To reduce the credit risk of the bank there must separated the approval process, the boundaries on the settlement boundaries and volume for each counterparty with which the bank enters into a contract for off-balance sheet foreign currency exchange rate. This boundary is to provide total customer credit line with the Bank, the amount of which shall be set by the credit department of the bank and not the department of foreign currency.

Since 2007 Kazakhstani banks used the Basel II in their practice, but unfortunately it was not fully applied in this country, thus in 2014 agreement successfully implemented Basel II with all adjustments and in 2016 they are going to apply Basel III model, which promises great results.

It has taken more than five years since the beginning of the crisis (2007-2008), and the proportion of bad loans remains very high. There are persistent negative views of the situation in the banking system, so at the moment the risks are in the higher category (Agency KazTAG, 2014).

Currently tracked is the behaviour of loans issued after 2011 and if the share of problem has become very high, there will be possible downgrade of Kazakh banks. However,

according to experts (Annette Ess and Natalia Yalovskaya, 2012), yet the quality of these loans is not much risk, compared to loans made before the crisis.¹

Anticipating the growth rate of bank lending in 2013, experts of Standard & Poors, the credit rating agency noted that these figures exceed the level of 2012, but will be below 20%.²

In general, the agency Standard & Poor's predicts positive dynamics of profit in bank lending in 2014.

In the aftermath of the crisis, the new management has adopted a stringent and conservative banking culture. It restructured its corporate design with risk management gaining high level representation in the board, and JSC ATF Bank deployed a balance sheet cleaning operation. It shifted corporate goals from aggressive lending to recovering bad loans. Although the results have not come to full fruition as of yet, its liquidity situation improved significantly and the negative tone in external assessments show signs of benevolence.

Credit risk management is very important to the banks as it is an integral part of the loan process. Managing credit risk in financial institutions is critical for the survival and growth of the financial institution. The health of the financial system has important role in the country as its failure can disrupt economic development of the country and existing methods and approaches to credit risk assessment need to be improved and developed.

References:

1. ATF Bank (2014), ATF Bank's History, Available at: <http://www.atfbank.kz/index.php/en/about-bank/history.html> – Accessed: (15 October 2016).
2. Basel Committee on Banking Supervision (1988), International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs04a.pdf> – Accessed: (15 October 2016).
3. Bloomberg (2014). Kazakh Credit Risk Is 'Extremely High' on Banks. Academic Search Complete [Online]. Available at: <http://www.bloomberg.com/news/2014-07-24/s-p-warns-kazakh-credit-risk-is-extremely-high-on-banks.html> (Accessed: 1 February 2016).
4. EdX (2014). An introduction to credit risk management. Available at: <https://www.edx.org/course/delftx/delftx-tw3421x-introduction-credit-risk-1313#.VFZiwYusUpI> (Accessed: 1 February 2016).
5. Gordeyeva, A (2013), UniCredit May Sell ATF Bank to Kazakh Firm for \$500 million, Available at: <http://www.reuters.com/article/2013/01/31/us-unicredit-kazakhstan-idUSBRE90U0O220130131> Accessed: (15 October 2016).
6. Ghosh A. (2012). Managing risks in commercial and retail banking. India: Wiley.
7. Kelimbetov K. (2014), Kazakhstan Banks to Start Transition to Basel III in 2015, Available at: <http://en.tengrinews.kz/companies/Kazakhstan-banks-to-start-transition-to-Basel-III-in-2015-24791/> Accessed: (15 October 2016).
8. Journal of Russian Entrepreneurship (2012). Improving Credit Risk Management of the 2nd Level Banks in Kazakhstan. Academic Search Complete [Online]. Available at: <http://www.creativeconomy.ru/en/articles/24005/> (Accessed: 1 February 2016).
9. Merriam-Webster (n.d.), Risk, Available at: <http://www.merriam-webster.com/dictionary/risk> Accessed: (15 October 2016).
10. Moody's (2013), Kazakhstan's Banking System Outlook Remains Negative, Available at: https://www.moody.com/research/Moodys-Kazakhstans-banking-system-outlook-remains-negative--PR_274806 – Accessed: (15 October 2016).
11. RiskMetrics Group (2007), CreditMetrics – Technical Document, pp. iii-19, Available at: https://www.msci.com/resources/technical_documentation/CMTD1.pdf – Accessed: (15 October 2016).
12. Sahin E. (2011), Risk Management for Banks: Evidence from Banks of Kazakhstan, pp. 315-330, Available at: <http://sablon.sdu.edu.tr/fakulteler/iibf/dergi/files/2011-1-18.pdf> – Accessed: (15 October 2016).

¹ https://www.moody.com/research/Moodys-Kazakhstans-banking-system-outlook-remains-negative--PR_274806 __ Moody's (2013), Kazakhstan's Banking System Outlook Remains Negative.

² <http://easttime.info/news/kazakhstan/devaluation-tenge-boosted-credit-risks-banking-sector-kazakhstan> __ Standard & Poor reports (2014). Devaluation of Tenge Boosted Credit Risks of Banking Sector in Kazakhstan.

13. Standard & Poor reports (2014). Devaluation of Tenge Boosted Credit Risks of Banking Sector in Kazakhstan. Academic Search Complete [Online]. Available at: <http://easttime.info/news/kazakhstan/devaluation-tenge-boosted-credit-risks-banking-sector-kazakhstan> (Accessed: 1 February 2016).
14. TRENDNewsAgency (2014). Kazakhstan's currency devaluation to add to credit risks in its banking sector. Academic Search Complete [Online]. Available at: <http://en.trend.az/casia/kazakhstan/2252500.html> (Accessed: 1 February 2016).

Надал С. В., магістр з фінансів,
*Міський голова міста Тернополя
м. Тернопіль, Україна*

Спасів Н. Я., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
і страхування,

*Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

доцент кафедри фінансів,

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

БЮДЖЕТСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ: МЕХАНІЗМ ВИЗНАЧЕННЯ

В світлі вітчизняної бюджетної децентралізації, лейтмотивом якої є максимальне забезпечення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, бюджетоспроможність є чи не єдиним комплексним індикатором саморозвитку та самофінансування адміністративно-територіальних одиниць. Відповідно, декларуючи результуючі показники виконання місцевих бюджетів, необхідно визначати бюджетоспроможність регіонів у площині набуття останніми фінансової самодостатності, що є запорукою добробуту територіальної громади.

Бюджетоспроможність за своєю сутнісною характеристикою є складовою фінансової спроможності територій, акумулюючи «доходоспроможність», «видаткоспроможність» та «позикоспроможність». Класичність трактування бюджетоспроможності у науковій літературі полягає у висвітленні останньої як здатності органів місцевої влади наповнювати бюджет відповідної території необхідними фінансовими ресурсами, (доходоспроможність), провадити ефективну політику щодо залучення позик та їх ефективного використання (позикоспроможність), а також спроможність забезпечувати основні програми із розвитку в частині видаткових статей місцевого бюджету (видаткоспроможність).

Механізм визначення бюджетоспроможності регіону полягає у використанні аналітичних прийомів, спрямованих на встановлення загального обсягу фінансових ресурсів, які наповнюють бюджет території, пошуку альтернативних джерел їх нарощування та ефективних напрямів використання на відповідні потреби з метою забезпечення соціально-економічного розвитку певного регіону.

Оцінка бюджетоспроможності території ґрунтується на застосуванні методик вертикального та горизонтального аналізу, які передбачають обчислення [1]:

- процентних співвідношень окремих показників з агрегованим показником;
- абсолютних змін кінцевих показників порівняно з початковими (базисними);
- темпів зростання або приросту показників в аналітичному періоді.

На основі горизонтальної оцінки бюджетоспроможності регіону аналізують зміни в динаміці шляхом зіставлення даних за різні періоди, що уможливило виявлення відхилення в абсолютній формі та відсотках.

Окрім даного аналізу оцінка бюджетоспроможності регіону базується на розрахунку індексу податкоспроможності, оскільки податки і збори займають домінуючу частку у бюджеті будь-якого рівня. Відповідно, розраховують індекс податкоспроможності території за наступними формулами [2]:

$$I_{PC} = \frac{PC_{tm}}{PC_{сУкр}}, \quad (1)$$

де PC_{tm} – податкоспроможність території,
 $PC_{сУкр}$ – середня податкоспроможність по Україні.

$$PC_{tm} = \frac{P_{tm}}{Ч_{tm}}, \quad (2)$$

де P_{tm} – сукупні податки території,
 $Ч_{tm}$ – чисельність території.

$$PC_{сУкр} = \frac{P_{Укр}}{Ч_{Укр}}, \quad (3)$$

де $P_{Укр}$ – сукупні податки по Україні,
 $Ч_{Укр}$ – чисельність по Україні.

На подальших етапах аналізу бюджетоспроможності регіону доцільно аналізувати видаткоспроможність, тобто ефективність використання коштів бюджету за функціональною та економічною класифікаціями видатків.

Аналіз стану виконання бюджету має здійснюватись, виходячи з даних оперативної, квартальної, річної звітності, а також шляхом складання додаткових аналітичних таблиць.

Показники виконання місцевого бюджету за видатками аналізуються шляхом порівняння затверджених показників видаткової частини бюджету з обсягом касових видатків за відповідний бюджетний період. Аналізу підлягають показники звіту в співвідношенні з річними затвердженими обсягами видатків, обсягом видатків відповідного періоду, порівняно з попередніми бюджетними періодами та бюджетними роками, в абсолютній сумі та відсотковому визначенні.

У сучасній практиці аналіз виконання місцевого бюджету являє собою послідовний комплекс робіт, який зводиться до порівняння планових (або уточнених) з фактичними даними. План-факт аналіз виконання бюджету – один з найпростіших способів оцінити результати роботи місцевих органів самоврядування. Протягом року проводиться аналіз виконання місцевого бюджету із оцінкою відхилень планових показників від фактичних. При цьому обов'язковим є визначення причин та наслідків даних відхилень.

Вищеописаний механізм визначення бюджетоспроможності регіону, який проводиться із врахуванням горизонтального та вертикального аналізу, оцінки факторів впливу на його результати, а також врахування індексу податкоспроможності територій, дозволить, на наш погляд, повномасштабно встановлювати бюджетоспроможність певних адміністративно-територіальних одиниць, виходячи із результатуючих показників їх соціально-економічного розвитку.

Література:

1. Буковинський С. До питання модернізації державних і місцевих фінансів / С. Буковинський // Світ фінансів. – 2012. – Вип. 2. – С. 188-193.
2. Ніколаєва О.М. Місцеві фінанси: [навч. посіб.] / О.М. Ніколаєва, А.С. Маглаперідзе. – К.: ЦУЛ. – 2013. – 354 с.

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGY IN ECONOMICS

Дзюбановська Н. В., к.е.н.,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

ПРИКЛАД ЗАСТОСУВАННЯ РЕГРЕСІЇ БАРРО ДО ОЦІНКИ КОНВЕРГЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇНИ І МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДИФІКАЦІЙ МОДЕЛІ БАРРО ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Важливим питанням для кожної країни є розвиток її зовнішньої торгівлі, як однієї із рушійних сил економічного зростання. Зовнішню торгівлю будемо розглядати як сукупність експортно-імпортних операцій країни по регіонах. Відомо, що відмінності у розвитку регіонів можуть порушити не лише державну цілісність, а негативно вплинути на загальнодержавні стратегії економічного і соціального розвитку країни. Саме тому надзвичайно актуальним є вирівнювання рівнів розвитку регіонів держави для ефективного ведення політики кожної країни.

Фундаментальним поняттям при оцінюванні рівнів розвитку регіонів країни є конвергенція. Під конвергенцією будемо розуміти процес зближення рівнів розвитку регіонів у часі. Найпоширенішими є концепції σ -конвергенції та β -конвергенції.

Термін β -конвергенції був запропонований американськими вченими Р. Барро і Х. Сала-і-Мартін [1] і вказує на існування стійкої тенденції до зближення рівнів економічного розвитку, тобто вважається, що менш розвинені території мають більш високі темпи економічного росту, ніж більш розвинені, в результаті чого в довгостроковій перспективі відбувається зближення рівнів економічного розвитку територій [2].

Для емпіричної перевірки гіпотези про наявність β -конвергенції була виведена наступна формула відома як регресія Барро:

$$\frac{1}{T} \ln \left(\frac{y_{Ti}}{y_{0i}} \right) = \alpha + \beta \ln y_{0i} + \varepsilon,$$

де y_{0i} та y_{Ti} – обсяги експорту та імпорту регіону в початковий та кінцевий момент часу відповідно;

α – вільний член;

β – коефіцієнт регресії;

ε – випадкова похибка.

Для підтвердження β -конвергенції необхідною умовою є від'ємність коефіцієнта регресії. При додатному коефіцієнті регресії спостерігається дивергенція.

Для перевірки конвергенції регіонів України по рівню експортно-імпортних операцій в 2002-2015 рр., ми використали статистичні дані державного управління статистики України [3]. В аналізі не брали участь дані про тимчасово окуповані території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції, у зв'язку із їх відсутністю.

За допомогою методу регресії, що реалізований у пакеті STATISTICA 10 (рис. 1, рис. 2), ми отримали два рівняння Барро для експорту та імпорту товарів за регіонами України.

Для експорту:

$$\frac{1}{14} \ln \left(\frac{y_{Ti}}{y_{0i}} \right) = 0,1386 - 0,0112 \cdot \ln y_{0i} + \varepsilon .$$

Множинний коефіцієнт кореляції $R = 0,426$, відповідно $R^2 = 0,181$.

Summary Statistics; DV: Var2 (Spreadsheet1)	
Statistic	Value
Multiple R	0,425531518
Multiple R?	0,181077073
Adjusted R?	0,142080743
F(1,21)	4,64343884
p	0,0429323278
Std.Err. of Estimate	0,0288781058

Рис. 1. Зведені значення результатів регресії, отримані у STATISTICA 10

На основі отриманих результатів, β -коефіцієнт дорівнює $-0,0112$, його значення від'ємне і ми можемо прийняти гіпотезу про наявність β -конвергенції, так як для нашого випадку статистична значимість коефіцієнтів регресії підтверджується.

Окрім того, критерій Фішера фактичний більший критерія табличного F-критерій_{факт}=4,64, F-критерій_{табл}=4,35.

Для імпорту:

$$\frac{1}{14} \ln \left(\frac{y_{Ti}}{y_{0i}} \right) = 0,086 - 0,00288 \cdot \ln y_{0i} + \varepsilon .$$

Summary Statistics; DV:	
Statistic	Value
Multiple R	0,10795266
Multiple R?	0,011653778
Adjusted R?	-0,035410326
F(1,21)	0,24761500
p	0,62392997
Std.Err. of Estimate	0,031950088

Рис. 2. Зведені значення результатів регресії, отримані у STATISTICA 10

Множинний коефіцієнт кореляції $R = 0,108$, відповідно $R^2 = 0,0117$.

Одержаний β -коефіцієнт дорівнює $-0,00288$, його значення від'ємне, проте для імпорту ми не можемо прийняти гіпотезу про наявність β -конвергенції, тому що для нашого випадку статистична значимість β -коефіцієнта регресії не підтверджується.

А також критерій Фішера фактичний менший критерія табличного F-критерій_{факт}=0,25, F-критерій_{табл}=4,35.

На рис. 3 і рис. 4 зображено поле кореляції регіонів України із початковими обсягами експорту-імпорту у 2002 р. і середньорічними темпами зростання 2002-2015 рр.

Отже, ми переконалися у можливості застосування регресії Барро для оцінки конвергенції зовнішньої торгівлі на прикладі експортно-імпортних операцій регіонів України. На основі результатів дослідження, ми дійшли до висновку, що багаті регіони відстають при проведенні експортних операцій, а бідніші навпаки покращують свою ситуацію, в результаті чого в довгостроковій перспективі відбувається зближення рівнів розвитку регіонів. А щодо імпорту, на основі дослідження, можна вважати, що розрив між бідними і багатими регіонами залишається не змінним. Тобто проведення лише безумовної оцінки β -конвергенції виявилось недостатнім, щоб прийти до однозначних висновків. Тому доцільно

детальніше проаналізувати імпорتنі операції за регіонами України, використовуючи умовну оцінку β -конвергенції.

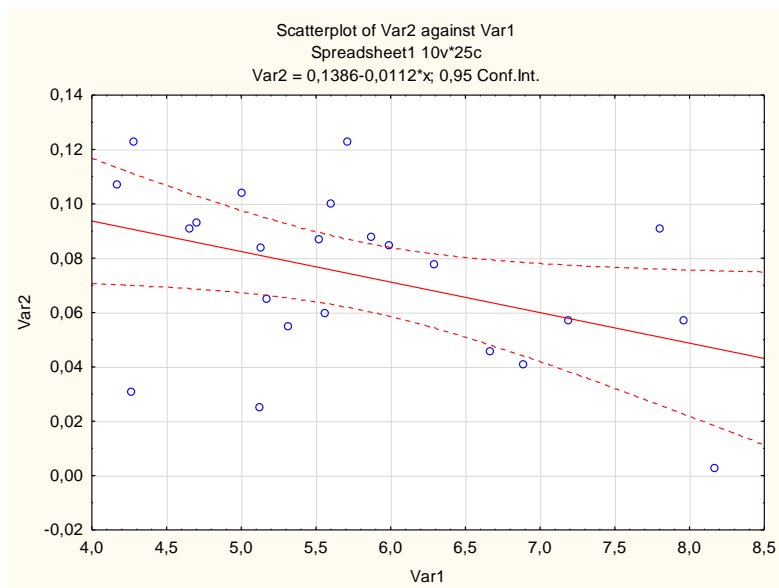


Рис. 3. Регіони України в полі кореляції реальних обсягів експорту за 2002 р. і середньорічних темпів зростання за 2002-2015 рр.

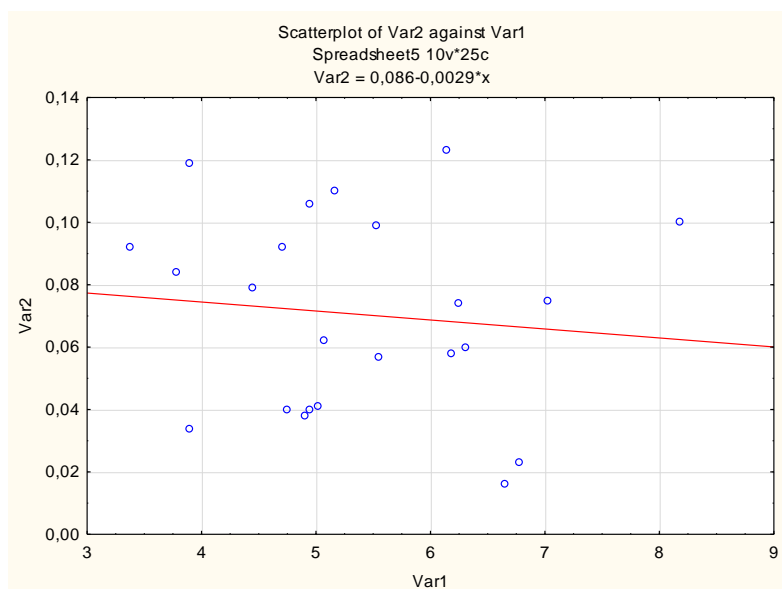


Рис. 4. Регіони України в полі кореляції реальних обсягів імпорту за 2002 р. і середньорічних темпів зростання за 2002-2015 рр.

Можна стверджувати про можливість застосування модифікацій моделі Барро для оцінювання міжнародної торгівлі. Для цього доцільно використовувати комплексний підхід, який полягатиме у розрахунку статистичних коефіцієнтів для з'ясування існування σ -конвергенції та побудови регресійних моделей для виявлення β -конвергенції. Застосовуючи різні показники в комплексі, матимемо змогу з системних позицій проаналізувати конвергентно-дивергентні тенденції розвитку міжнародної торгівлі.

Література:

1. Barro R. J. Economic Growth and Convergence across the United States / R. J. Barro, X. Sala-i-Martin // Working Paper 3419. – Cambridge; Mass.: NBER, 1990. – 69 p.

2. Сторонянська І. З. Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку / І. З. Сторонянська; НАН України. Ін-т регіон. досліджень. – Львів, 2009. – 392 с.
3. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Иващук А. В., к.э.н.,
Краковская Политехника
г. Краков, Польша

Соловей Т. А., студентка,
Национальный университет «Львовская политехника»
г. Львов, Украина

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ АКЦИОННЫХ ОПЦИОНОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДА МОНТЕ-КАРЛО

Опцион – это один из наиболее популярных в последнее время финансовых инструментов, используемых с целью управления риском (хеджирования) неблагоприятных изменений цен активов. Его преимуществом является то, что занятая в опционе длинная позиция позволяет управлять риском активов, избегая риска на рынке самих опционов. Однако за такую возможность нужно заплатить той стороне контракта (короткая позиция), которая приняла на себя этот риск. Оплатой будет цена опциона называемая опционной премией. Для эмитента опциона она является доходом, который он бы хотел увеличить, а для хеджера – издержками, которые он бы хотел ограничить. В связи с этим появляется проблема установления справедливой цены этого финансового похідного інструмента (дериватива).

Наиболее известной моделью, позволяющей вычислять цены опционов, выставленных на акции, является модель Блэка-Шоулза. Кроме нее можно тоже использовать другие методы и модели, в том числе, биномиальную модель и метод Монте-Карло. Попробуем применить последний из них, с целью оценки опционов, и проверить дает ли он близкие результаты к полученным при помощи модели Блэка-Шоулза.

Метод Монте-Карло заключается в оценке математического ожидания выплаты, которую сгенерирует опцион для его владельца, путем многократного генерирования возможных ценовых путей движения цены акции. Метод использует тот факт, что распределение цен акций определяется процессом генерации будущих изменений цен на акции. Такой процесс может быть смоделирован при помощи компьютера, создавая тем самым серию траекторий котировок акций, которая будет определять набор цен срочных акций, используемых для получения оценки стоимости опционов. Кроме того, стандартное отклонение оценки может быть получено одновременно с установлением точности результатов.

Генерирование случайного значения будущей цены акции производится с помощью следующей формулы [1]:

$$S_t = S_0 \times \exp \left(\left[\mu - \frac{1}{2} \sigma^2 \right] t + \sigma \sqrt{t} \times N_{0,1} \right),$$

где t – будущий момент времени в годах ($t = 0$ – текущий момент времени, $t = 1$ – момент времени через 1 год),

S_t – цена акции в будущий момент времени t ,

S_0 – текущая цена акции на рынке спот,

μ – математическое ожидание доходности акции, выраженное в % годовых (так называемая «ожидаемая доходность» акции),

σ – стандартное отклонение доходности акции, выраженное в % годовых (называемая «волатильностью»),

$N_{0,1}$ – случайная величина, имеющая стандартное нормальное распределение (т.е. с нулевым математическим ожиданием и стандартным отклонением, равным 1).

Ту часть формулы, которая находится внутри \exp , можно считать случайной доходностью акции (но не арифметической, а «логарифмической»). Данная формула соответствует общепринятой модели движения цены акции, которая легла в основу модели Блека-Шоулза и многих других моделей оценки деривативов. Математически данная формула является решением стохастического дифференциального уравнения, описывающего движение цены акции [1].

Следует отметить, что указанная формула является подходящей моделью только для описания движения цен акций и может быть использована исключительно для оценки опционов, выставленных на акции либо на фондовые индексы, рассчитанные на основе цен акций. К сожалению, она не может быть применена к оцениванию деривативов, выставленных на другие базовые активы, такие как: облигации, валютные курсы, процентные ставки, товары и др.

Процесс оценки стандартного европейского опциона с правом покупки (call option) акций предприятий, по методу Монте-Карло осуществляется в пять этапов:

1. Генерирование случайной будущей цены акции, на дату исполнения опциона, с использованием безрисковой процентной ставки в качестве ожидаемой доходности акции.

2. Расчет выплаты по данному опциону, при заданной цене акции. Шаги 1 и 2 образуют одну итерацию. Результатом итерации будет значение случайной величины – значения выплаты по опциону.

3. Шаги 1 и 2 повторяются много раз, например, 1 000, 10 000 и т.д.

4. Из полученных значений вычисляется средняя выплата по опциону.

5. Полученную среднюю выплату дисконтируют по безрисковой ставке, что дает в результате оценку справедливой цены опциона.

Таким образом, с помощью необходимых программных средств, следует сгенерировать 1 000 случайных цен и рассчитать соответствующие выплаты по опциону. В результате проведения 1 000 итераций, можно получить среднее значение выплаты по опциону, которое в последствии нужно продисконтировать по безрисковой ставке. Произведя большее количество итераций, можно получить более точный результат. С ростом числа итераций, метод Монте-Карло дает результат, идентичный полученному с помощью модели Блэка-Шоулза.

Рассмотрим применение описанной схемы оценки опциона, на примере одного из украинских предприятий: ОАО «Галичфарм». Данные для оценки опциона: страйк опциона – 100 грн., срок действия опциона – 1 год, цена акции – 92 грн., волатильность акции – 30%, безрисковая процентная ставка – 6%. Для приведенных выше данных, стоимость опциона, рассчитанная на основе модели Блэка-Шоулза, будет равна 10,0446 грн.

Таблица 1

Результаты вычисления стоимости опциона

Номер итерации	Случайная цена акции в день окончания действия опциона	Выплата по опциону	Среднее дисконтированное значение
1	93,3707	0,0000	0,0000
2	81,7809	0,0000	0,0000
3	87,1767	0,0000	0,0000
4	88,2827	0,0000	0,0000
5	75,5210	0,0000	0,0000
6	125,5072	25,5072	4,0036

7	85,0806	0,0000	3,4317
8	123,5477	23,5477	5,7748
9	79,9251	0,0000	5,1331
10	122,5482	22,5482	6,7433
...
1000	84,28404469	10,6321	10,0130

Источник: собственные вычисления на основе данных [2]

В результате проведения 1000 итераций (табл. 1), получено среднее значение опционной премии, равное 10,6321 грн. Продисконтировав его по безрисковой процентной ставке, была получена цена опциона равная 10,0130 грн. Результат достаточно близок к цене опциона (10,0446 грн.), полученной с помощью калькулятора для формулы Блэка-Шоулза [3].

Зависимость точности оценки стоимости опциона по методу Монте-Карло от количества итераций можно продемонстрировать с помощью графика (рис. 1).

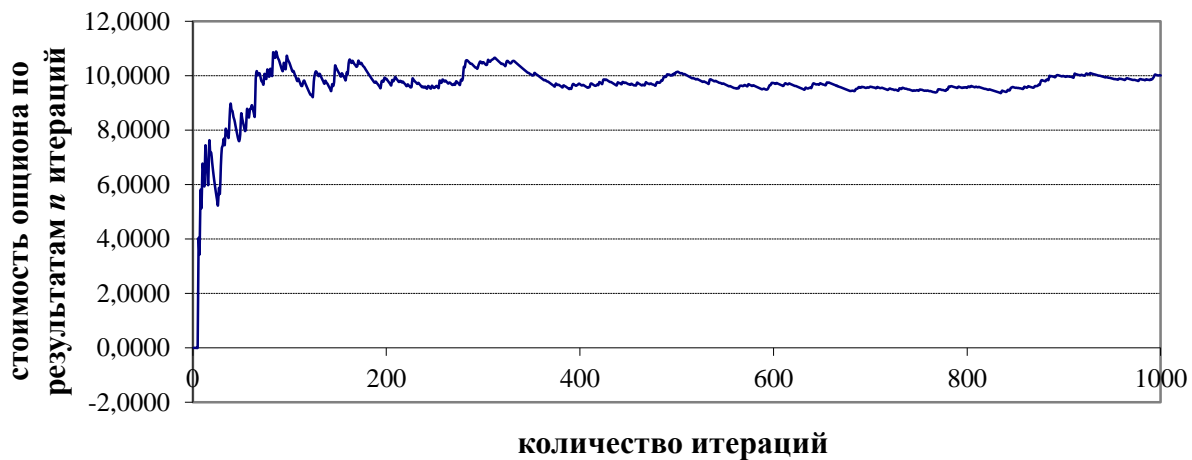


Рис. 1. Увеличение точности оценки стоимости опциона, полученной методом Монте-Карло, с увеличением количества итераций

Источник: собственные вычисления на основе данных [2]

Проведенные исследования показали, что метод Монте-Карло может быть использован вместо модели Блэка-Шоулза. Его преимуществом является простота использования. Полученные с его помощью значения цен опционов следует сопоставить с возможными убытками, в следствии неблагоприятных изменений на рынке спот базового актива. Такой подход даст ответ на вопрос о эффективности применения опционов в стратегиях хеджирования. Следует при этом подчеркнуть, что успешность использования опционов для хеджирования зависит от многих факторов, среди которых на особое внимание заслуживают: степень развития фондового рынка, ликвидность срочного рынка, возможность произведения быстрого оценивания деривативов, умения их использовать в построении простых и сложных стратегий управления риском.

Литература:

1. Глухов М. Оценка опционов методом Монте Карло // Futures&Options. – 2009. – № 4. – С. 38-43.
2. <http://www.investfunds.ua/markets/stocks/> – котировка акций украинской биржи.
3. <http://www.kalkulaator.ee/?lang=2&page=29> – финансовый калькулятор вычисления стоимости европейского опциона по формуле Блэка-Шоулза.

ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Однією з нагальних проблем розвитку вітчизняного аграрного сектору є забезпечення стійкого економічного зростання сільськогосподарського виробництва.

Складність і непередбачуваний характер умов взаємодії екзогенних і ендегенних факторів, які впливають на сільське господарство, викликає певні проблеми при аналізі динаміки показників його економічного зростання і визначенні величини їх впливу на загальний обсяг виробництва валової продукції, а також прогнозуванні перспектив галузі.

Статистично достовірно виявити цей вплив і оцінити залежність можливо лише за допомогою використання інструменту економетричних моделей, що зумовлює досить значний науковий та практичний інтерес до використання в економічних дослідженнях виробничих функцій.

Питаннями розвитку аграрного виробництва і його економічного зростання займалися Ю.О. Лупенко [1], П.Т. Саблук [2], В.Я. Месель-Веселяк [2], Б.Й. Пасхавер [4], О.В. Шубравська [5], Штефан фон Крамон-Таубадель [6] та інші вчені. У вище перелічених наукових дослідженнях значною мірою висвітлені більшість питань, які стосуються розвитку сучасних аграрних відносин. Разом з тим, нині економічна наука має бути залучена до дослідження проблеми ефективності використання ресурсного потенціалу галузі і факторів сільськогосподарського виробництва та розробки заходів підвищення його конкурентоспроможності через синергетичне поєднання цілей інноваційної, соціальної і екологічної моделі розвитку.

Системний аналіз і кількісна економетрична оцінка впливу основних факторів виробництва на динаміку розвитку сільського господарства України за період 2000-2015 рр.

Розвиток аграрної сфери у 2000-2015 рр. характеризувався трансформаційними зрушеннями, які були зумовлені інституційними і структурними змінами в галузі (табл. 1).

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні

Рік	Інвестиції в основний капітал (з 2010 р. – капітальні інвестиції) у фактичних цінах, млн грн	Вартість основних фондів у фактичних цінах на кінець року, млн грн	Кількість зайнятого в галузі населення, млн осіб	Площа сільськогосподарських угідь, млн га	Валова продукція сільського господарства в усіх категоріях господарств у постійних цінах 2010 р., млн грн	У т. ч. індекс виробництва до попереднього року, %
2000	871	97471	4,4	38,4	151022	109,8
2001	1617	93392	4,1	38,2	166427	110,2
2002	1930	86192	4,1	37,9	168424	101,2
2003	2141	77979	4,1	37,6	149897	89,0
2004	3381	75447	4,0	37,3	179427	119,7

2005	5016	76034	4,0	37,0	179606	100,1
2006	7309	75511	3,7	36,8	184096	102,5
2007	9519	78978	3,5	36,8	172130	93,5
2008	16890	95880	3,3	36,6	201564	117,1
2009	9382	103187	3,2	36,6	197936	98,2
2010	11568	113388	3,1	36,5	194887	98,5
2011	17039	118019	3,4	36,5	233696	119,9
2012	19411	137640	3,5	36,5	223105	95,5
2013	19059	156013	3,6	36,4	252702	113,3
2014	18796	171392	3,1	36,4	251439	102,2
2015	30155	210169	2,9	36,5	239467	95,2

Джерело. Складено за даними Державної служби статистики України

За досліджуваний період виробництво валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств збільшилося в 1,6 рази, що склало 3,1% середньорічних темпів його приросту. Водночас, означена динаміка зростання виявилася нестійкою у порівнянні до попередніх років. Зокрема, у 2004 і 2011 рр. спостерігалось максимальне зростання індексу виробництва, яке склало відповідно 119,7 і 119,9% до попереднього року, тоді як у 2003 р. було зафіксовано спад – 89%. Поряд з цим, суттєве скоротилася кількість зайнятого в галузі населення майже на 1,5 млн. осіб і площа сільськогосподарських угідь у землекористуванні – на 1,9 млн га.

Проблема виміру оцінки внеску різних факторів виробництва в економічне зростання вивчається впродовж багатьох десятиліть, однак до цього часу серед науковців так і не знайдено задовільного її вирішення. Здебільшого на рівні національної економіки аналіз здійснюється на основі використання виробничих функцій типу Кобба-Дугласа і неокласичної моделі екзогенного зростання Р. Солоу, а також різних їх модифікацій.

У 1928 р. американськими економістами Ч. Коббом і П. Дугласом на підставі аналізу статистичних даних економіки США за 1899-1922 рр. була побудована нелінійна регресійна функція, яка представляла модель залежності обсягу продукції від використаних двох факторів виробництва:

$$Y = AL^{\alpha} \cdot K^{\beta}$$

де Y – обсяг виробництва продукції; L – фактор праці; K – фактор капіталу; A, α, β – параметри функції.

Незважаючи на досить активне застосування виробничої функції у багатьох сучасних дослідженнях макроекономічної динаміки в Україні і за кордоном [7-9], у сільському господарстві її поширення обмежується незначною кількістю робіт, які опубліковано останніми роками [10-11].

Використовуючи в якості вхідної інформації дані табл. 1 нами за допомогою розробленої мультиплікативно-степеневі функції здійснено спробу економетричної оцінки внеску різних факторів виробництва в економічне зростання сільського господарства України у 2000-2015 рр.

Таблиця 2

Кореляційна матриця ($p < 0,05$)

	I	K	L	S	Y
I	1,000	0,866	-0,837	-0,794	0,893
K	0,866	1,000	-0,654	-0,503	0,830
L	-0,837	-0,654	1,000	0,868	-0,743
S	-0,794	-0,503	0,868	1,000	-0,794
Y	0,893	0,830	-0,743	-0,794	1,000

Для оцінки тісноти зв'язку між досліджуваними факторами виробництва (I, K, L, S) і результативним показником (Y) на основі даних табл. 1 побудовано кореляційну

матрицю, де в якості останнього використано показник валової продукції сільського господарства (табл. 2).

Після проведення необхідних розрахунків, виконаних за допомогою процедури лінеаризації шляхом логарифмування показників і кореляційно-регресійного аналізу отримано основні параметри степеневої виробничої функції типу Кобба-Дугласа, Я. Тінбергена, Р. Солоу, а також функцію, де вплив третього фактору виробництва (у даному випадку – земельних угідь) розглядається в складі науково-технічного прогресу і окремо (табл. 3).

Таблиця 3

**Виробничі функції для моделі, яка вивчає вплив 3 факторів (K, L, S)
на розвиток сільськогосподарського виробництва**

Регресійне рівняння функції	R ²	DW-критерій Дарбіна-Уотсона
$Y=10300,904 \cdot K^{0,3097} \cdot L^{-0,5041}$	0,805	1,550
$Y=107,1189 \cdot K^{0,6051} \cdot L^{0,3949}$	0,997	0,880
$Y=0,01 \cdot K^{0,1004} \cdot L^{0,8996} \cdot e^{0,0489t}$	0,998	0,008
$Y=2858001,1345 \cdot K^{0,3807} \cdot L^{0,6193} \cdot e^{-0,2131 \cdot s}$	0,965	3,046
$Y=662173875340710,696 \cdot K^{0,3558} \cdot L^{0,4847} \cdot S^{-1,3906}$	0,932	3,096

За умов $\alpha + \beta = 1$ спостерігається незмінна ефективність факторів виробництва, $\alpha + \beta > 1$ – зростаюча і $\alpha + \beta < 1$ спадаюча.

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного виробництва і забезпечення високих фінансових результатів можливо лише при раціональному використанні факторів виробництва. Оцінку ефективності їх використання в сільському господарстві доцільно визначати за допомогою побудови виробничих функцій.

Література:

1. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк [та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
2. Саблук П.Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 10-17.
3. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток сільського господарства України (науково-методичне забезпечення) / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 42-54.
4. Пасхавер Б.Й. Агросфера: тенденції і перспективи розвитку / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. 5-15.
5. Шубравська О.В. Розвиток агропродовольчого виробництва України: завдання і виклики / О.В. Шубравська // Економіка АПК. – 2016. – № 4. – С. 5-12.
6. Сільське господарство України: криза та відновлення / [за ред. Штефана фон Крамона-Таубадея, С. Дем'яненка, А. Куна.] – К.: КНЕУ, 2004. – 207 с.
7. Шумська С.С. Інструмент виробничої функції в дослідженні української економіки / С.С. Шумська // Економіка та прогнозування. – № 4. – 2007. – С. 104-123.
8. Теліженко О.М. Дослідження процесів розвитку соціально-економічної системи України за допомогою модифікованої моделі виробничої функції Кобба-Дугласа / О.М. Теліженко, Ю.В. Тараненко // Механізм регулювання економіки. – 2015. – № 3. – С. 160-171.
9. Лукашин Ю.П. Производственные функции в анализе мировой экономике / Ю.П. Лукашин // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 1 – С. 17-27.
10. Шарко І.О. Застосування апарату виробничих функцій для оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / І.О. Шарко, Ю.В. Пашенко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 11. – С. 60-64.
11. Скрипник А.В. Вплив варіативності окремих факторів на аграрне виробництво / А.В. Скрипник, Ю.Т. Яра // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 161-169.

Ковалева Е. А., к.т.н., преподаватель,
*Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеця
г. Харьков, Украина*

ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ТЕСТА РАНГОВОЙ КОРРЕЛЯЦИИ СПИРМЕНА ДЛЯ МНОГОФАКТОРНЫХ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Одной из самых распространенных проблем при построении многофакторных эконометрических моделей является наличие в них гетероскедастичности. Это явление часто приводит к самым негативным последствиям: теряется эффективность оценок уравнения регрессии; оценки стандартных ошибок коэффициентов регрессионной модели рассчитываются неверно, что приводит к утверждению неверной гипотезы о значимости как коэффициентов регрессионной модели, так и уравнения регрессии в целом.

На сегодняшний день существует достаточно большое количество программных продуктов, использующих математический инструментарий для проведения эконометрического исследования. Разработчики такого рода программ постоянно ведут между собой рыночные войны, что отрицательно сказывается на качестве программного продукта. Кроме того, алгоритмы вычисления тех или иных экономических процессов (в том числе и исследование модели на наличие гетероскедастичности) являются коммерческой тайной разработчиков и не доступны исследователям, а цена таких программ может стать непреодолимым барьером начинающему экономисту-исследователю.

Поэтому автор статьи разработал собственный программный продукт в среде MATLAB для построения многофакторных эконометрических моделей с исследованием последней на наличие гетероскедастичности. Программа является самостоятельным m-файлом с открытым кодом, что имеет колоссальную практическую ценность и предназначается для аспирантов, соискателей, молодых специалистов и научных работников соответствующей области.

Впервые тест ранговой корреляции Спирмена был видоизменен для применения последнего в многофакторных эконометрических моделях. Примером программной реализации вышесказанного является следующий код в среде MATLAB:

```

% Формирование массива исходных данных:
X = [ones(n,1) X1' X2' X3' X4' X5'...Xn'];
% Построение линейной многофакторной модели
% без учета Гетероскедастичности:
[b,bint,r,rint,stats] = regress(Y,X,0.05);
y_p = b(1) + b(2).*X1 + b(3).*X2+
b(4).*X3+b(5).*X4+b(6).*X5+...+b(n).*Xn
sprintf('Модель:')
fprintf('y_p = %f + %f *X1+%f *X2+%f *X3+%f
*X4+%f *X5'+...+%f*Xn,b)
% вычисление остатков модели:
e = Y - y_p';
% Подготовка массива для дальнейшей работы:
X = [X1' X2' X3' X4' X5'...Xn'];
[n,m] = size(X);% определение размера
исходных данных
%% Тест ранговой корреляции Спирмена
% Ранжирование факторов:
[Xs I] = sort(X)
Dx = zeros(n,m);
for j = 1:m
    for i = 1:n
        Dx(i,j) = i;
    end
end
TMP = zeros(n,m);
% Заполнение массива факторов рангами
% с учетом их порядковых номеров:
for j = 1:m
    for i = 1:n
        i1 = I(i,j);
        TMP(i1,j) = Dx(i,j);
    end
end
X = [X TMP]% Выходной массив
% Ранжирование остатков:
[es I] = sort(e);
es = [es ones(size(e),1)];
e = [e ones(size(Y),1)];
for i = 1:size(e)
    es(i,2) = i;
end
% Заполнение массива остатков рангами
% с учетом их порядковых номеров:
for i=1:size(e)
    e(I,2) = es(:,2);
end
e% массив остатков, содержащий ранги
r = zeros(1,m);
d = zeros(n,m);
% Вычисление разности рангов
for j = 1:m
    for i = 1:n
        d(i,j) = TMP(i,j) - e(i,2);
    end end
d % разность рангов
% Вычисление квадрата разности рангов:
for j = 1:m
    d(:,j) = d(:,j).^2;
end
d
Sd = zeros(1,m);
% Сумма квадратов разности рангов
% по соответствующим столбам рангов:
for j = 1:m
    Sd(:,j) = sum(d(:,j));
end
Sd % выходной массив
% Вычисление статистики Спирмена:
for j = 1:m
    r(:,j) = 1 - (6*Sd(:,j))/(n*(n^2-1));
end
r % выходной массив
t_r = zeros(1,m);
% Проверка значимости коэффициента
Спирмена:
t_t = tinv(0.975,n-2)% табличное значение t
for j = 1:m
    sprintf('критическое значение t:','\n')
    t_r(:,j) = (r(:,j)*sqrt(n-1))/sqrt(1 -
r(:,j)^2);
end
t_r % выходной массив t-статистик Спирмена
% Сравнительный анализ и выводы:
c = 0;
for j = 1:m
    if abs(t_r(:,j)) < abs(t_t)
        sprintf('Гетероскедастичность
отсутствует')
    else
        sprintf('Гетероскедастичность
присутствует')
        c = c + 1;
    end end

```

В таблице 1 приведены результаты тестирования программы на различных многофакторных моделях, а так же сравнительный анализ работы с некоторыми другими программными продуктами ведущих компаний.

Таблица 1

Многофакторная модель	Теоретические результаты	Результаты работы программы автора	Результаты работы программных продуктов ведущих компаний
Модель [1] Линейная Степенная Показательная	Гетероскедастичность отсутствует	Гетероскедастичность отсутствует	Гетероскедастичность отсутствует
	Гетероскедастичность отсутствует	Гетероскедастичность отсутствует	Гетероскедастичность отсутствует
	Гетероскедастичность присутствует	Гетероскедастичность присутствует	Гетероскедастичность присутствует
Модель [2]	Гетероскедастичность присутствует	Гетероскедастичность присутствует	Гетероскедастичность присутствует
Модель [3]	Гетероскедастичность присутствует	Гетероскедастичность присутствует	Гетероскедастичность присутствует
Модель [4]	Гетероскедастичность отсутствует	Гетероскедастичность отсутствует	Гетероскедастичность отсутствует
Модель [5]	Гетероскедастичность отсутствует	Гетероскедастичность отсутствует	Гетероскедастичность отсутствует

Согласно таблице 1 представленный в работе программный продукт можно использовать как для построения многофакторных эконометрических моделей, так и для исследования последних на наличие гетероскедастичности с использованием нового алгоритма на базе теста ранговой корреляции Спирмена. Открытый программный код позволит программе быстро найти практическую применимость.

В заключение хочется отметить, что данная программа является начальным этапом по созданию программного комплекса обнаружения в эконометрических моделях гетероскедастичности. А так же данная работа в перспективе может быть использована корпорацией TheMathWorks для дополнения эконометрического пакета Econometrics Toolbox.

Литература:

1. Чигиринский Ю.Л., Щепетнов И.А., Чигиринская Н.В. Регрессионная модель процесса лазерного упрочнения // *Фундаментальные исследования*. 2015. – № 6-2. – С. 306-310.
2. Ковалева Е.А. Регрессионная модель себестоимости электронных мультимедийных изданий / Е. А. Ковалева // *Вестник Нац. техн. ун-та «ХПИ»: сб. науч. тр. Темат. вып.: Механико-технологические системы и комплексы*. – Харьков: НТУ «ХПИ». – 2015. – № 52(1161). – С. 55-60.
3. Акинфиев В.К. Моделирование инвестиционных стратегий компаний в условиях неопределённости // *Управление большими системами*. – 2016. – Т. 61. – С. 136-167.
4. Колотий А.В. Регрессионные модели прогнозирования урожайности озимой пшеницы в Украине // *Індуктивне моделювання складних систем*. – 2012.
5. Басманов А.Е. Регрессионная модель нагрева стенки резервуара при пожаре в резервуарном парке // *Інтегровані технології та енергозбереження* // Харків: НТУ «ХПИ», 2005. – № 3. – С. 47-52.

Kovalchuk O. Ya., Candidate of Physics and Mathematics Sciences,
Senior Lecturer,
Masonkova M. M., Student,
*Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine*

ANALYSIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF EU-28 COUNTRIES IN KEY DIMENSIONS

The modern world order is characterized not only by globalization process, but also by inequality, constant local and regional military conflicts, economic, demographic, ecological and other world problems. Nowadays, countries interdependence has considerably increased on all levels, especially on political, economical, social and cultural ones. However globalization leads to negative consequences as serious problems in global security procuring.

European Union as international organization after it's formation in 1992 became one of the main players on international arena. Thanks to common efforts of all member-countries EU is one of the most developed forms of integration among countries, has its own symbols, currency and supranational institution system. Most of European countries want to become EU members. This situation is caused by unity, relative economical stability, democracy, ecology and common efforts to improve living conditions on their territory all the time.

Since its formation, EU always solves inner and outer character problems, that are dangerous for it's stable development. Now, EU consists of 28 countries-members, arguments inside this international alliance are extremely important globally.

Nowadays, every country, which participates in globalization process, is characterized by high number of inner conflicts. Refugees, the problem of the last two years, are great

example of this fact. Amount of emigrants from Syria and other countries, suffered from military acts, has unrealistically increased after military conflict escalation. Big amount of refugees made inner collapse for EU countries, that promised to help them. This situation can be explained by influence of European alliance, subject of international relations, on EU countries.

Except of migration crisis, terrorism and organized crime became main inner challenges for EU-28. Terroristic activity in EU, that preferably has regional character, becomes stronger and stronger. In 2015 211 terroristic attacks were fixed in EU countries. 151 people died and 360 people were injured [1]. Especially Belgium and France can't guarantee secure living for their citizens. Terrorism became the main challenge of our time for Europe, that obligated to fight first of all with it's reasons, not only with consequences.

One more, equally important challenge for stable EU existence is organized crime. It is global problem, that became extremely important in modern Europe. Major criminal groups have access to big politics and thanks to this can lobby their interests. Organized crime influence becomes stronger year by year. In particular this tendency is connected with development of terrorism and migration crisis.

There is also a threat to maintain the integrity of the EU. The last actions show, that in the near future Great Britain can withdraw from the European alliance. Today the main mission for the EU is to eliminate or stabilize inner threats and to save integrity of this international unification.

Extremely significant threat for the EU-28 is migration crisis. Thousands of migrants from near East and Africa, escaping from military conflicts in their countries, are looking for asylum in the EU. Current migration crisis is unique on its scale. It became the biggest one since the World War II. Moreover, it is impossible to solve this problem decisively for today because of its global scale.

Sustainable development is the main aim for European Union. It seeks to improve quality of life for present and future generations. Nowadays comprehension of the term «standard of living» is not only characteristic of economic well-being of population, measured as real income per capita and the number of people below the poverty line. This term also includes different not economic factors as social, political, cultural, innovative, ecological etc. Today not only survival is important, first of all the quality and safety, equal opportunities for everyone, well-being of population, level of human development and conglomeration of human capital is [2; 3].

Factors, thanks to that «real» value of sustainable development in country could be determined, can not be measured experimentally. Usually such variables are quite conditional. Moreover, the set of corresponding indicators, available for experimental measuring and registration, is limited.

In case of unknown factor display in changing values of several factors, it is possible to find tight correlation or link between them in process of analysis. Therefore, the effect of the hidden factors could be significantly lower than of measured variables. Even the number of selected for the study factors is quite subjective. Reduction of the number of factors may be necessary to ensure the accuracy of subsequent data analysis, to save computer memory resources and processing time, visual visualization of the results etc.

To identify the main factors, affecting the sustainable development of EU-28 countries, next factors had been studied: Human Development Index (HDI), Gender Development Index (GDI), Education quality (EQ), Health care quality (HCQ), Standard of living (SL), Feeling safe (FS), Freedom of choice: female (FCF), Freedom of choice: male (FCM), Overall life satisfaction index (OLSI), Ideal job (IJ), Feeling active and productive (FAP), Volunteered time (VT), Local labor market (LLM). Trust in national government (TNG), Actions to preserve the environment (APE), Confidence in judicial system (CJS), Gini coefficient (GC), Health expenditure, total (HE), modeled estimate (ME), Death rate (DR), International Happiness rankings (IHR), Index of economic freedom (IEF), Unemployment rate (UR). The study was based on the values of above recorded indices fixed in EU countries in 2015 [4–6].

Searching for alleged implicit regularity, caused by influence of external (inner) factors on sustainable development of EU-28 countries, for detection and study of statistical link between underlined signs and significant factors one of the methods of factor analysis was used – the method of principal components [7].

In result of conducted analysis the next factorial model was received:

$$F_1 = 0,75 \times FCF + 0,76 \times OLSI + 0,8 \times LLM + 0,78 \times TNG + 0,82 \times APE + 0,81 \times CJS + \\ + 0,74 \times IHR + 0,82 \times IEF; \\ F_2 = 0,72 \times FS + 0,71 \times IJ + 0,76 \times HET$$

The first factor explains 55% of dispersion, the second one – 10%. Both of them describe 65% of dispersion, namely more than half of data massive. It means that factorization is not complete, there are another factors, that are less meaningful, but quite important too. In particular, it is shadow economy, not included into the proposed model, migration processes, terrorism, freedom of religion, mentality etc. The underlined factors are linear combinations of the initial factors and reflects the overwhelming proportion of the total variability of the studied traits, that is why they keep the bulk of information contained in original data.

Results of the conducted analysis describe, that not only economic factors influence on the meter of sustainable development and on standard of living as well. Today quality and safety of life, honest and transparent government, ability to get good job, population participation in control and making decisions play an important role in providing balance between satisfaction of modern mankind needs and protection of future generations interests, guarantee of safe and healthy living environment.

The economic development of any country and the world depends on comprehensive human development. The policy of each state should be aimed at creating conditions for the improvement of human welfare, ensuring its long, healthy and dignified life.

References:

1. Official website of Europol: [Electronic resource]. – Access mode: [http:// euobserver.com](http://euobserver.com)
2. Indicators for sustainable development: theory, method, applications // H. Bossel. – Winnipeg: International Institute for Sustainable Development, 1999. – 124 p.
3. Lyashenko O. M. Predictive models of global human development: an econometric approach [Text] / O. M. Lyashenko, O. Ya. Kovalchuk // Ukrainian Journal of Applied Economics. – 2016. – Vol. 1. – № 2. – P. 73–85.
4. UN Headquarters: [Electronic resource]. – Access mode: <http://hdr.undp.org>
5. UN report on human development: [Electronic resource]. – Access mode: <http://infolight.org.ua/content/index-rozvitku-lyudskogo-potencialu-2015>
6. Official website of Eurostat: [Electronic resource]. – Access mode: <http://carnegieeurope.eu>
7. Lyashenko O. M. Multivariate data analysis system STATISTICA. Guidance for practical tasks for the course «Information and analytical activities in international relations» / O. M. Lyashenko, O. Ya. Kovalchuk. – Ternopil: TNEU. – 2016. – 87 p.

Коломієць С. В., к.ф.-м.н., доцент,
Сумський державний університет
м. Суми, Україна

НЕЛІНІЙНІ ЕФЕКТИ В МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ

Останнім часом відбулись суттєві зміни в парадигмі математичного моделювання соціально-економічних систем, що пов'язані з переходом до дослідження нелінійних моделей. Нова парадигма – це парадигма нелінійності. Складні системи є принципово нелінійними. Нелінійність є загальним законом природи і означає, передусім, недотримання принципу суперпозиції: ціле не може бути сумою його частин; результат не може бути сумою зусиль, реакція системи не є пропорційною впливу. Для всіх

нелінійних систем характерним є непропорційне співвідношення між причинами та наслідками, між величиною впливу на систему та її реакцією на цей вплив.

У часи класичної наукової парадигми об'єктами дослідження, головним чином, були стійкість, рівновага, порядок, замкнені системи, лінійні залежності. Класичні моделі і методи аналізу, які застосовуються в економічній науці, виявились неадекватними природі економічних явищ, їх складності, принциповій нелінійності, наявності кооперативних та синергетичних ефектів. Сучасні міждисциплінарні дослідження складних систем свідчать, що закони, які описують поведінку цих систем, принципово відрізняються від законів класичної науки.

Необхідність пошуку нових методів дослідження відкритих самоорганізованих соціально-економічних систем, виникла у відповідь на кризу стереотипного, лінійного мислення, характерними ознаками якого є:

- розуміння хаосу як виключно деструктивного явища;
- розглядання випадковості як другорядного, побічного фактора, який не має принципового значення у пізнанні та розвитку;
- розуміння нестійкості та нерівноваги виключно як негативних та руйнівних факторів;
- твердження, що процеси, які відбуваються у світі та суспільстві, є зворотними за часом та передбачуваними на необмежено великі проміжки часу;
- уявлення про те, що процеси та явища мають жорсткий причинно-наслідковий зв'язок; розвиток є лінійним, поступальним, безальтернативним, а минуле становить лише історичний інтерес;

– твердження, що результат зовнішнього управляючого впливу є однозначним і лінійним, передбачуваним наслідком прикладених зусиль, що відповідає схемі: вплив – бажаний результат, тобто, чим більше вкладаєш енергії, тим краще результат.

На переконання С.П. Курдюмова та О.М. Князевої [1, с. 35], саме цими стереотипами мислення визначається й панівний на сьогодні підхід до дослідження та управління складноорганізованими системами, який базується на лінійному уявленні про їх функціонування. За цим уявленням, результат зовнішнього впливу є однозначним і лінійним, передбачуваним наслідком докладених зусиль, що відповідає схемі: вплив – бажаний результат.

Результати досліджень нелінійних, недетермінованих ефектів в природничих науках дозволили зробити висновок, що процеси структуроутворення й самоорганізації у різноманітних системах, які є предметом дослідження у фізиці, хімії, біології, економіці, соціології, відбуваються відповідно до невеликого числа сценаріїв, що не залежать від конкретної системи.

На думку дослідників [2, с. 8], нелінійні моделі дозволяють принципово на іншому якісному рівні інтерпретувати весь спектр неочікуваної, на перший погляд, поведінки складних систем, можуть враховувати дуже складні патерни у вхідних даних. Більш того, лінійний підхід не дозволяє врахувати нерегулярну поведінку, яка може бути притаманна багатьом явищам. Альтернативний підхід до аналізу нелінійностей та складності полягає в застосуванні сучасного міждисциплінарного напрямку, що акцентує увагу на дослідженні властивостей складних систем найрізноманітної природи та ґрунтується на системно-синергетичних концепціях.

Синергетика – теорія самоорганізації, яка орієнтована на пошук певних універсальних законів еволюції та самоорганізації складних систем, законів еволюції відкритих, нерівноважних систем будь-якої природи – від фізичних і біологічних до економічних і соціальних. Запропонований Г. Хакеном, цей термін зосереджує увагу на погодженій взаємодії частин при утворенні структури як єдиного цілого. Синергетика має справу з явищами та процесами, в результаті яких в системі можуть з'явитися властивості, якими не володіє жодна з частин. Кардинальним у синергетичному пізнанні процесів самоорганізації природних систем є розуміння єдності «порядку і хаосу», їх доповнюваності один одного.

Нелінійність – фундаментальне положення синергетики як нової наукової парадигми. Нелінійність – багатоваріантність шляхів еволюції, наявність вибору альтернативних шляхів і визначення темпу еволюції; незворотність еволюційних процесів; нелінійна, непряма залежність еволюційних процесів від зовнішнього впливу.

Врахування нелінійності значно ускладнює як саму модель, так і методи її дослідження. Але найголовнішим є те, що саме врахування нелінійності робить модель більш адекватною реальним процесам або явищам та дозволяє уникнути принципівих невідповідностей, які властиві лінійним моделям.

Нелінійні динамічні моделі мають ряд принципівих відмінностей [3, с. 8]:

- порушення принципу суперпозиції;
- можливість існування декількох положень рівноваги;
- можливість існування декількох стійких та нестійких режимів при однакових параметрах системи та зовнішнього впливу;
- можливість існування стійких автоколивань з обмеженою амплітудою;
- взаємодія різних видів коливань в нелінійних системах;
- біфуркація розв'язків при зміні параметрів системи і (або) зовнішнього впливу;
- можливість реалізації катастроф – стрибкоподібної поведінки системи за умови неперервної зміни параметрів;
- існування в нелінійних моделях як розв'язків, які властиві лінійним моделям, так і більш складних стійких та нестійких розв'язків;
- можливість існування хаотичних розв'язків в детермінованих моделях;
- можливість існування дивного атратора;
- самоорганізація в динамічних системах.

Результати дослідження свідчать, що соціально-економічні системи можуть проходити через ієрархію нестійкого розвитку, і в них можуть виникати дедалі більш складні структури. Такі нестійкості можуть бути викликані як впливом внутрішніх, так і зовнішніх факторів, і можуть привести до нової просторово-часової організації системи: виникнення структурних змін, існування граничних циклів, хаосу тощо. За вказаних умов виникає потреба принципівої зміни наукової парадигми в області економічних наук. Значні методологічні можливості відкриваються перед економічною наукою в зв'язку з розвитком синергетики – теорії самоорганізації складних відкритих нелінійних систем будь-якої природи.

Література:

1. Князева Е.Н. Основания синергетики: Синергетическое мировидение / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 256 с.
2. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем. Монографія / [Дербенцев В.Д., Сердюк О.А., Соловйов В.М., Шарапов О.Д.]. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 287 с.
3. Петров Л.Ф. Методы динамического анализа экономики: учеб. пособие / Л.Ф. Петров. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 239 с.

полученных оптимальных решений, в частности по вопросу оценки степени дефицитности ограниченных ресурсов, в частности, возможного уменьшения запасов металла определенной марки без потери прибыли предприятия или возможного незначительного увеличения запасов этих ресурсов при увеличении прибыли предприятия в большей степени, а также эффективности расширения номенклатуры производства за счет возможного освоения других более сложных типов ободьев колес. Наиболее эффективным методом для решения поставленных проблем является использование объективно обусловленных оценок оптимального плана [4].

В результате решения двойственной задачи получим значения объективно обусловленных оценок оптимального плана (Y_i). Используя эти величины определим дефицитность ресурсов. Согласно второй теореме двойственности [4]:

если $Y_i > 0$, то $\sum_{j=1}^m a_{ij} \cdot x_j = b_i$ – следовательно ресурс дефицитный, т.е. полностью используется в оптимальном плане; если $\sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot x_j < b_i$, то $Y_i = 0$, – ресурс не дефицитный, не полностью используемый в производстве.

Используя полученные объективно обусловленные оценки оптимального плана (Y_i), проведем анализ степени дефицитности ресурсов на предприятии. Учитывая при этом, что чем выше величина оценки Y_i , тем острее дефицитность i -го ресурса.

Следующий этап экономико-математического анализа заключается в определении интервалов изменения ресурсов, при которых оптимальный план выпуска продукции не изменяется. На основании второй теоремы двойственности [4], известно, что величина объективно обусловленной оценки того или иного ресурса показывает, насколько возросло бы максимальное значение целевой функции, если бы объем данного ресурса увеличился на одну единицу: $\Delta F(X) = Y_i \cdot \Delta b_i$. При этом необходимо отметить, что точной мерой влияния изменения ограничений ресурсов на целевую функцию прибыли предприятия являются оценки лишь при малом приращении ограничения.

Определим оценки нижних и верхних пределов изменения ограниченных производственных ресурсов. Пределы уменьшения (нижняя граница) определяется по тем значениям X_k , ($k = 1, \dots, m$) для которых соответствующие значения $d_{k,i} > 0$:

$$\Delta b_i^{(-)} = \min \{x_k / d_{k,i}\} \text{ для } d_{k,i} > 0, \quad (4)$$

где d_{ki} - элементы матрицы, обратной к исходной матрице $A = a_{ij}$, состоящей из технологических коэффициентов соответствующего технологического этапа производственного процесса.

Пределы увеличения (верхняя граница) определяются по тем значениям X_k , ($k = 1, \dots, m$) для которых соответствующие значения $d_{k,i} < 0$:

$$\Delta b_i^{(+)} = \left| \max \{x_k / d_{k,i}\} \right| \text{ для } d_{k,i} < 0. \quad (5)$$

При решении вопросов об эффективности расширения номенклатуры производства или оценке эффективности сравниваемых технологий того или иного технологического этапа можно воспользоваться характеристикой способа производства, представляющей собой разницу между недополученной прибылью из-за отвлечения дефицитных ресурсов и полученной прибылью предприятия:

$$\Delta_j = \sum_{i=1}^m a_{ij} \cdot Y_i - C_j, \quad (6)$$

если $\Delta_j > 0$ – выгодно расширять номенклатуру изделий или соответственно предлагаемая технология эффективна;

если $\Delta_j \leq 0$ – не выгодно расширять номенклатуру изделий или соответственно предлагаемая технология не эффективна.

Следует отметить, что на каждом технологическом этапе представляются свои особенности в плане ограниченности производственных ресурсов, обеспечения заданных технологических требований и получения прибыли предприятия.

Разработанные экономико-математические модели отдельных технологических этапов, а также экономико-математическая модель комплексной технологии положены в основу управления производственным процессом изготовления ободьев колес в условиях ПАО Кременчугский колесный завод.

Литература:

1. Коноваленко О.Д. Аналіз сучасного стану профілювання коліс транспортних засобів. *Металургическая и горнорудная промышленность*. Днепропетровск: Издательство Имет. АУ. – 2002. – № 8-9. – С. 548-559.
2. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Тайити Оно [пер. с англ. А. Грязновой, А.Тягловой] 4-е изд. – М.; Институт комплексных стратегических исследований, 2012. – 208 с.
3. Синго С. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства / Сигео Синго; [пер. с англ. В. Болтрукевича]. – М.; Институт комплексных стратегических исследований, 2010. – 312 с.
4. Горчаков А.А., Орлова И.В. Компьютерные экономико-математические модели: Учеб. пособие для вузов. – М.: Компьютер, ЮНИТИ, 1995. – 136 с.

Білега О. В., к.е.н., доцент,
Селезньова О. О., к.е.н., доцент,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна економічна спільнота, що характеризується динамічною економікою, посиленням процесів глобалізації та високим ступенем невизначеності ведення бізнесу відносить знання до ключових стратегічних ресурсів організації, а технології ефективного управління знаннями є предметом наукових досліджень. Цілеспрямоване використання та удосконалення організаційних знань в компаніях вивільняє величезні потенціали економії ресурсів виробництва, які не можуть бути отримані за допомогою традиційних механізмів управління. Тому для досягнення стійких конкурентних переваг компаніям необхідно розвивати свої здібності щодо переходу на нові методи управління, основою яких є знання.

Управління знаннями поступово стає важливим фактором формування управлінського потенціалу сучасного підприємства. Підходи до управління знаннями повинні інтегрувати та врівноважувати людські та технологічні компоненти знань. Парадигма управління знаннями не є новою, а лише переосмислює відомі технології управління до сучасних реалій роботи підприємства [1, с. 38].

Ефективний менеджмент знань має бути одним із пріоритетних напрямів розвитку управлінського та технологічного процесу на вітчизняних підприємствах, оскільки інтеграція нашої країни в європейський та світовий простір значно посилює конкурентну боротьбу та вимагає пошуку нових більш досконалих методів управління. Досвід високорозвинутих країн показує, що зарубіжні підприємства приділяють значну увагу процесам генерації знань, їх оновлення та раціонального управління знаннями в процесі виробничої діяльності [2, с. 347].

Так, велике обстеження компаніями Conference Board і Pricewater House-Coopers, проведене у країнах, що належать до числа інноваційних лідерів і яке охопило 158 корпорацій, дозволило визначити, що 80% компаній ввели систему «управління знаннями», 25% компаній мають посаду головного менеджера з управління знаннями, 53% компаній мають спеціальний апарат і структуру, 46% компаній мають спеціальний бюджет, 6% застосовують загальнокорпоративні програми, 60% збираються це робити протягом найближчих 5 років. За даними Meta Group, більше 75% з 2000 найбільших компаній світу вже застосовують методи і технології управління знаннями [3, с. 11].

Конкурентоспроможність підприємств стала залежати від випереджаючого використання інноваційних технологій і матеріалів. Разом з тим інноваційні технології без фахівців здатних ними управляти, не можуть забезпечити конкурентоспроможність жодної організації. Інтелектуальний капітал та його головний носій – людина будуть конкурентною перевагою компанії тільки в тому випадку, якщо компанія надає першочергового значення своїм людським ресурсам, створює цілісну сукупність робочих місць, пов'язаних технологічно і організаційно відповідно до стратегічних цілей, створює умови для підвищення професійного рівня і майстерності. Інтелектуальний капітал стає визначальним елементом економічного потенціалу країни, галузі або окремого підприємства [4, с. 18-22].

В Україні вищезазначені процеси проходять занадто повільними темпами і, як наслідок, у процесі входження нашої країни в зону вільної торгівлі вітчизняні підприємства не витримують конкуренції з подібними до них зарубіжними товаровиробниками в тому числі через застарілість знань, яка відображається в неконкурентоспроможному продукті на ринку.

Слід зазначити, що на підприємствах спочатку існував «інформаційно-технологічний» підхід, що домінував до початку 2000 рр., коли з'ясувалося, що між управлінням інформацією та управлінням знаннями існує суттєва різниця. Починаючи з 2000 р. активного вивчення набули концептуальні засади управління знаннями [5], прикладні аспекти впровадження системи управління знаннями на підприємстві [6, с. 60-63], та розробки програм розвитку персоналу [7], а також досліджується стратегічний аспект управління знаннями [8].

Управління знаннями на підприємстві передбачає забезпечення працівників інформацією, яка створює ланцюг знань. Найпершим, хто запропонував термін «ланцюг знань» є М. Портер, професор Гарвардської школи бізнесу. Ланцюг знань формує чотири ланки, які визначають довготривалість функціонування підприємства. Ланками ланцюга знань є: внутрішня обізнаність, внутрішня реакція, зовнішня реакція і зовнішня обізнаність. Ці чотири ланки виступають факторами, які обумовлюють спроможність підприємства до інновацій і успішних перетворень [9].

Деякі науковці вважають, що управління знаннями – це стратегія, яка трансформує усі види інтелектуальних активів у більш високу продуктивність і ефективність. Інші ж фахівці стверджують, що управління знаннями є невід'ємною частиною менеджменту будь-якої організації. Із наведених визначень випливає, що управління знаннями охоплює широке коло напрямків діяльності, пов'язаних водночас як і з мудрістю чи розумом окремих осіб, так і з різноманітною інформацією, яку ми використовуємо у нашій діяльності.

Роберт Бакмен наголошує: «Наступила епоха компаній, орієнтованих на знання (knowledge – driven). І в цій ситуації попереду виявляється той, хто зумів сконцентрувати в рамках своєї організації неформальний інтелектуальний досвід і зрозумів, як передавати його від одного співробітника іншому». Наполеон Хилл зазначив, що «гарні мізки є більш перспективним товаром, ніж який-небудь інший» і можуть принести набагато більше, як це буває у випадку з дійсними інвестиціями, ніж дохід від банківського депозиту [10].

За даними Gartner Group, вже сьогодні система управління знаннями здатна збільшити продуктивність організації, як мінімум, на 20%. Але менеджмент вітчизняних підприємств має занадто загальне уявлення про саму концепцію управління знаннями.

Головним для підприємства є не наявність у персоналу знань, як таких, а людська здатність ефективно управляти цими знаннями. Управління знаннями дає можливість підприємству трансформувати свій інтелектуальний капітал в матеріальні цінності і дохід, перетворюючи організаційні, інноваційно-технологічні та культурні складові діяльності підприємства в стійкі конкурентні переваги.

Література:

1. Босак А.О. Теоретичні аспекти формування систем управління знаннями машинобудівних підприємств / А.О. Босак // Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2010. – № 8. – С. 37-42.
2. Вовк Ю.Я. Процес управління знаннями підприємства та його особливості / Ю.Я. Вовк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17. – С. 343-352.
3. Вартанова О.В. Формування компетенції підприємства у стратегічному управлінні знаннями: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / О.В. Вартанова. – Луганськ: Східноукраїнський Нац. у-т ім. Володимира Даля, 2012. – 36 с.
4. Власов М.В. Стратегия производства новых знаний // Обществ. науки и современность. – 2007. – № 3. – С. 18-22.

5. Гапоненко, А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал: Учеб. пособие/ А.Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
6. Зотова А.С. Особенности формирования системы управления знаниями в организации / А.С. Зотова, Н.А. Тимошук // Основы экономики, управления и права. – 2013. – № 2(8). – С. 60-63.
7. Мартиненко М.В. Управління організаційними знаннями підприємства: теоретичний аспект: монографія / М.В. Мартиненко. – Харків: ІНЖЕК, 2013. – 218 с.
8. Наливайко А.П. Стратегічне управління знаннями підприємства: монографія / А.П. Наливайко, О.М. Гребешкова, Л.П. Батенко та ін. – К.: КНЕУ, 2014. – 445 с.
9. Трофимова Л.А. Управление знаниями. Учебное пособие / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб.: Изд_во СПбГУЭФ, 2012. – 77 с.
10. Frost A. Failure factors of synthesis of knowledge management / A. Frost / A Synthesis of Knowledge Management Failure Factors. [Electronic resource]. – Accessmode: [http://www.knowledge_management_tools.net/A Synthesis of Knowledge Management Failure Factors. Pdf](http://www.knowledge_management_tools.net/A_Synthesis_of_Knowledge_Management_Failure_Factors.Pdf)

Zhuk P. M., PhD,
International University of Business and Law
Kherson, Ukraine

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF KNOWLEDGE-DRIVEN ECONOMY OF UKRAINE

Formation and development of the new technological order, as well as the accelerated transition of the international community to an information-based economy (knowledge-driven economy) cause the transformation of the relationship and interaction between all parties of social and economic system at different levels.

The main features of the knowledge-driven economy may include the following [1, p. 76]:

- High share of tertiary industry in the structure of the economy (for example, the tertiary sector of the US engages over 75% of all employees);
- an increase in the expenditures on education and scientific research (the ratio of spending on education and science in the developed countries GDP amounts to around 6.5%);
- development of information and communication sector;
- development of networking in the form of corporate and personal networks;
- creation of an effective national innovation system which includes infrastructure of the fundamental science, the production of «know-how» centers and transfer of technology, venture capital funds, etc.;
- development of education, where the secondary education becomes universal, and higher education – becomes massive, covering up to 60% of the population of the corresponding age when the concept of lifelong education is implemented;
- deepening of the internationalization of the economies of the different countries of the world.

In order to assess the degree of countries' readiness to the knowledge-driven economy the World Bank suggested Knowledge Economy Index (KEI) calculated as the average of four aggregate indices: economic incentive and institutional regime (EIIR), education and human capital (EHC), the innovation system (InS) and information and communication technologies (ICTs) [2]. The normalized index for each country is calculated as the ratio between the number of countries with the index below the given country to all of the countries surveyed. As a result the index ranges from 0 to 10 and de facto marks the status of a specific country compared with those of other states. The rating of Ukraine based on the index of the knowledge economy is shown in Table 1 [3].

Table 1

Rating of Ukraine based on the Knowledge Economy Index

Years	Rating	Number of countries	Knowledge Economy Index	Sub-indices			
				EIIR	EHC	InS	ICTs
2007	51	137	5.58	4.67	5.78	7.54	4.32
2012	56	146	5.73	4.89	6.87	7.66	5.23
2014	63	143	5.81	5.03	6.72	7.32	4.18

Analysis of the data presented in Table 1 indicates the low level of institutional regime index in Ukraine, which is much lower than 10 points, despite the fact that the role of this component in the transformational economy is hard to overestimate. The quality governance indicators (Worldwide Governance Indicators, 1996-2013) may serve as a confirmation of the ineffectiveness of the institutional component of the Ukrainian economy, assessed based on six indices, namely: the account for public opinion and accountability of public authorities – 36.97 points out of 100; political stability and absence of violence – 21.33; government effectiveness – 30.14; the quality of legislation – 28.71; rule of law – 23.22; curbing of corruption – 11.96 [4]. Thereat, in the economically developed countries (top 20 countries) each of these indicators is at least 93 points.

The underdeveloped institutions include social responsibility of the national business, protection of property rights, transparency of government decision-making, independence of the judiciary system, the protection of intellectual property rights, public trust in politicians, pressure of government regulations on businesses, the effectiveness of corporate governance, favoritism in government decision-making and organized crime. It is difficult to make the transition to a knowledge economy on the basis of low rates of the major indices.

According to the data analyzed, the real sector of the economy of Ukraine providing for 80% of GDP in a state of crisis [5, P.18]. There are unbalanced relationships between the owners and wage-workers within the sector itself: most of the wealth created is assigned to the business owners as a result of distorted dividend policy. In addition, in most spheres of processing industry the profitability level is only at 1-2% [5, P.19]. In some sectors of the economy, a significant portion of the added value is extracted and withdrawn outside the country, which creates problems for the internal investment and innovation development. This indicates that the existing institutions are inadequate to the real status of the economy and need to be improved.

References:

1. Machlup, F. Knowledge: its Creation Distribution, and Economic Significance. Volume 1 – Knowledge and Knowledge production (Princeton: Princeton University Press, 1980, p. 272).
2. Index of Economic Freedom. Explore the Data // The Heritage Foundation Available at: <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>.
3. Index of Economic Freedom 2016: Available at: <http://www.heritage.org/index/>
4. The Worldwide Governance Indicators 1996-2013. The World Bank Group. Available at: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/>
5. Економіка України: поточний стан та прогноз // Вісник. Рейтинг. – 2016. – № 2-3, – С. 18-22.

Кузьменко Н. В., к.пед.н.,
Зеніна-Біліченко А. С., к.е.н., доцент,
Валуєва Н. М., к.філол.н., доцент,
*Дніпродзержинський державний технічний університет
м. Кам'янське, Дніпропетровська область, Україна*

ВПЛИВ НАВЧАЛЬНО-ВИХОВНОГО ПРОЦЕСУ ВНЗ НА ФОРМУВАННЯ САМОСТВЕРДЖЕННЯ ОСОБИСТОСТІ СТУДЕНТА

У сучасних економічних умовах, в часи модернізації освіти, прагнення нашого суспільства вийти на вищий культурний рівень, освітньо-виховний процес у ВНЗ потребує нових підходів до його організації. Державна національна програма «Освіта» («Україна ХХІ століття»), Концепція національного виховання, Болонська декларація містять положення, що вдосконалюють процес виховання і навчання кваліфікованих фахівців. Реалізація окреслених у документах завдань потребує розв'язання багатьох проблем, до яких належить і проблема формування та особистісного розвитку майбутнього фахівця. Для її розв'язання потрібні спеціально створені умови, які впливатимуть не тільки на розвиток особистості, але й на розвиток її здатності самостверджуватися.

Досліджуючи поняття «самоствердження», слід звернутися до його словникового тлумачення. Поняття стверджуватися означає зміцнитися, встановитися, переконатися в чому-небудь, твердо переконатися [1, с. 693].

Слово «само» є першою частиною складних слів, означаючи походження від себе або здійснення для себе, спрямованість на самого себе, вчинення чогось без сторонньої допомоги [1, с. 693].

Це поняття, інтегроване з двох слів, містить у собі «твердження себе, своєї особистості, свого значення» [1, с. 695]. Тлумаченням самоствердження може бути прагнення людини до забезпечення високого рівня своєї компетентності, домагань, ставлення до вирішення завдань, цілісне прийняття себе у суспільстві.

Самоствердження особистості – складне соціально-психологічне явище. Це поняття висвітлюється в низці аспектів: соціологічному, психологічному, педагогічному.

Серед науковців, що досліджували самоствердження особистості в соціологічному аспекті, можна виділити К. Абульханову-Славську, Б. Ананьєва, Л. Виготського, А. Крисанова, Б. Ломова, С. Рубінштейна, К. Хорні, Е. Фромма та ін..

На думку науковців, детермінантами, що впливають на процес самоствердження, виступають зовнішні і внутрішні чинники. Домінування одного з цих детермінант залежить від особливостей соціального середовища людини.

Вітчизняні дослідники вважають «самоствердження» людини потребою, яка виникає під зовнішнім впливом (Г. Костюк, В. Роменець, Н. Цибра).

На увагу заслуговують погляди Г. Костюка стосовно розвитку особистості. Видатний психолог вважає, що саме суспільство, його культура, система відносин впливають на розвиток дитини, як особистості, що самостверджується [2, с. 111].

Таким чином, самоствердження – це потреба людини до завоювання, збереження й зміцнення свого становища та статусу в суспільстві.

Для розуміння психологічного змісту поняття «самоствердження» вважаємо за доцільне звернутися до досліджень психологів, які аналізують самоствердження через самореалізацію.

Самореалізація – прагнення особистості до якомога більш повного виявлення й розвитку своїх можливостей з метою максимально якісного виконання професійних обов'язків і значущої для суб'єкта діяльності. Прагнення до самореалізації особистості найбільш ефективно формується на етапі студентства. Воно зумовлене розвитком суб'єктності, усвідомленням особистістю свого місця в середовищі

суспільних відносин у цілому й освітнього середовища ВНЗ зокрема. Самореалізацію особистості студента слід розглядати як свідомий процес найбільш повного розкриття і зростання сутнісних сил у процесі багатогранної, вільної діяльності, яка розгортається під дією суперечностей між «Я»-ідеалом і «Я»-реальністю й має різні рівні свого становлення та розвитку, сприяє визначенню ближніх, середніх і далеких цілей суб'єктів освіти, спонукає до активності, коригує комунікативну сферу й систему відносин у вузівському середовищі.

Самоствердження може стати результатом самореалізації, тобто визнанням з боку колег заслуг цієї людини, здібностей, принесеної користі соціуму та колективу.

У педагогічному словнику самоствердження визначається як «досягнення суб'єктивної задоволеності результатом (або процесом) самореалізації» [3].

Особистість виступає суб'єктом суспільної діяльності, чією ключовою характеристикою виступає потреба у самоствердженні. Розвиток особистості відбувається під час практичної діяльності та спілкування з оточенням. Цей розвиток матиме прогресивний характер за наявності почування особистістю себе вільною, при задоволенні потреби у самоствердженні, що сприятиме самовдосконаленню особистості.

На думку В. Івашковського, за ідеальних обставин процес самоствердження надасть змогу особистості збагнути свою особливість, знайти власне призначення, віднайти своє «Я», збагнути свої ментальні і фізичні можливості, виховати в собі суспільні цінності, знайти власне місце у суспільстві, навчитись відповідальності за свої вчинки [4].

У навчально-виховному процесі закладів освіти слід використовувати модель суб'єктивної взаємодії між учасниками цього процесу із збільшенням демократизму у спілкуванні, формуванням керованого виховного середовища, створенням позитивної психологічної атмосфери, які складають вагомий мотив особистісного і професійного самоствердження.

Прихильники гуманістичної парадигми вважають головними завданнями навчальних закладів – поважати особистість підопічних та сприяти їх розвитку. Гуманістична парадигма існує під девізом «Пізнання – сила!» і передбачає вільний творчий пошук змісту, методів, засобів виховання та навчання [5].

Не кожен індивід під час отримання освіти своєчасно засвоює отримані знання, які постійно змінюються, поглиблюються та розширюються. Сучасній педагогіці стає важче виховувати сучасну всебічно розвинену особистість. Але існує можливість навчити та виховати особистість здатну до самопізнання, саморегуляції та самоосвіти, максимально розвинувши особисті здібності кожного студента (принцип природовідповідності освіти) на основі навчання й виховання.

Такий підхід є актуальним, оскільки за таких умов отримання освіти у студентів формуватиметься потреба у самоствердженні, як особистісному, так і професійному, що і допоможе їм зробити свій правильний життєвий та професійний вибір.

Виховати досконалу людину – мета педагогічної науки. Тому пошук індивідуального підходу, застосування педагогіки співробітництва, створення ситуації педагогічного успіху надасть можливість поєднати педагогічні і власні зусилля студентів задля досягнення цієї мети. Організувати таку ситуацію і атмосферу у вищому навчальному закладі можна, використовуючи диференційовані завдання, які відповідають індивідуальним особливостям студентів, наданням можливості вирішення завдань різними способами, використанням різних форм роботи, допомагаючи студентам. Адже переживши відчуття успіху у навчанні, з'являється бажання вчитися.

Практично вплив на формування самоствердження особистості студентів забезпечується поєднанням їх внутрішньої та зовнішньої активності, що сприяє утвердженню себе й виступає однією з умов досягнення професійного зростання, удосконалення, утвердження самоцінності. За зовнішнім проявом форм самоствердження (поведінкою, стилем спілкування, авторитетом у колективі, стосунками з товаришами) визначається прояв внутрішньої сутності студента, який

відбиває його внутрішні якості, прагнення утвердити себе в конкретному соціумі в процесі спільної діяльності.

Література:

1. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1970-1980. – 840 с.
2. Костюк Г. С. Избранные психологические труды / Григорий Силович Костюк. – М.: Педагогика, 1988. – 304 с.
3. Коджаспирова Г. М. Педагогический словарь / Галина Михайловна Коджаспирова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovo.yaхu.ru/87.html>.
4. Івашковський В. В. Теоретико-методичні засади виховання старшокласників як суб'єктів громадянського суспільства: монографія / Віталій Володимирович Івашковський. – К.: Паливода А. В., 2010. – 514 с.
5. Безкоровайна О. В. Теоретико-методичні засади виховання культури особистісного самоствердження в ранньому юнацькому віці: дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.07 / Ольга Володимирівна Безкоровайна. – К., 2010. – 460 с.

NOTES

NOTES

NOTES

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Lāčplēša iela 41A, Rīga, LV-1011

Iespiests tipogrāfijā SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2016. gada 14. novembris
Tirāža 150 eks.