

ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
УПРАВЛІННЯ, ЕКОНОМІКИ ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ
ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ**

20-21 жовтня 2017 р.

м. Київ

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Горник Володимир Гнатович – директор Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, доктор наук з державного управління, доцент.

Кравченко Сергій Олександрович – завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, доктор наук з державного управління, доцент.

Клименюк Микола Миколайович – завідувач кафедри менеджменту та економічних відносин Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, доктор економічних наук, професор.

Путінцев Анатолій Васильович – в.о. завідувача кафедри фінансів та кредиту Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, кандидат економічних наук, доцент.

Царенко Оксана Вячеславівна – завідувач кафедри обліку та аудиту Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, доктор економічних наук, професор.

Шевченко Наталія Олександрівна – завідувач кафедри економіки та підприємництва Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, доктор наук державного управління, доцент.

Сучасні тенденції трансформації економіки та управління: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 20-21 жовтня 2017 р. – Київ: Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2017. – 176 с.

ISBN 978-966-916-382-0

У збірнику представлено стислий виклад доповідей і повідомлень, поданих на міжнародну науково-практичну конференцію «Сучасні тенденції трансформації економіки та управління», яка відбулася на базі Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського 20-21 жовтня 2017 р.

УДК 338.2(063)

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Загурський О. М.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ8

Юхименко П. І.

УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІЧНА ШКОЛА В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ
І РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ АРХІТЕКТОНІКИ
ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА ПОЛІТИКИ..... 11

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бабой В. Н.

ФАКТОРЫ ПРИБЫЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЧЕХИИ..... 15

Король М. М., Лапа І. В

ОСНОВНІ МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ
ПРИРОДНО – СИРОВИННИХ РЕСУРСІВ..... 17

Мельнікова Г. М.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН.....20

Сєнін О. О.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ІСТОРІЇ КРИЗОВИХ ЯВИЩ
НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ22

Токар В. В.

ІСЛАМСЬКІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЯК ЧИННИК
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ24

Трифорова О.Д., Прохватило О. О.

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНА ОСВІТА ЯК НОВИЙ ВИД ЕКСПОРТУ
ОСВІТНІХ ПОСЛУГ27

Трифорова О. Д., Хроленко Н. Л.

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....29

Туча М. В.

РОЛЬ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ В СТАНОВЛЕННІ
РИНКУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....32

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Володін С. А.

«ФАСТПЛАНТ-АГРО» – СИСТЕМА ШВИДКОГО ОСВОЄННЯ
ТА ВИРОБНИЦТВА НІШЕВИХ КУЛЬТУР 36

Дзьоба О. Г.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЙ
І РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ГАЗОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ 39

Касич А. О.

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ 42

Ляшенко В. І.

ДЕРЖАВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ СУДНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ
ЯК НЕВІДЄМНОЇ ЧАСТИНИ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО
КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ..... 46

Піріашвілі О. Б.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО
В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ 49

Рудь Н. Т.

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ 54

Стоянець Н. В.

ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРУКТУР НА РОЗВИТОК
АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 58

Сухомлин Л. В., Ільченко А. С.

СУЧАСНИЙ СТАН ПІДПРИЄМНИЦТВА НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ:
ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ 61

НАПРЯМ 4. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Дяченко О. П.

СТРУКТУРА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ 65

Харечко Д. О.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ АДМІНІСТРУВАННЯ
ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГРОМАДЯН ЖИТЛОМ..... 68

НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Вініченко І. І.

ФОРМУВАННЯ АЛГОРИТМУ БЕЗЗБИТКОВОСТІ
ТА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 72

Городко М. В.

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ
МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА 74

| | |
|---|-----|
| Колодяжна І. В. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ | 76 |
| Крючок С. І. РОЛЬ НТП ТА ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА..... | 79 |
| Левченко К. В. РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА..... | 81 |
| Полегенька М. А. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПТАХІВНИЦТВА НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ | 85 |
| Сиваш Ю. М. УПРАВЛІННЯ КРЕАТИВНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА..... | 87 |
| Сидоров І. П. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА..... | 90 |
| Телішевська О. Б., Гончар М. Ф., Будинський Р. З. ОСОБЛИВОСТІ ОПТИМІЗУВАННЯ ВИТРАТ НА ЛОГІСТИЧНО-ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ | 91 |
| Хаврова К. С. РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ..... | 93 |
| Хвостенко В. С. МАРКЕТИНГ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ | 95 |
| Хмарський І. О. КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ | 98 |
| Янковець Т. М. ЧИННИКИ ТА РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ | 101 |
| НАПРЯМ 6. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА | |
| Єфіменко А. О., Козак Р. В. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ АСПЕКТІВ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА..... | 106 |
| Жовтяк Г. А. РОЛЬ МАРКЕТИНГУ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ | 108 |

| | |
|---|-----|
| Коніщева Н. Й., Набока О. Г. МОДЕРНИЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІСТ..... | 110 |
| Мельникова М. В. ПРО ДЕЯКІ ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ МІСТА | 115 |
| НАПРЯМ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА | |
| Марченко О. А. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНИМ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ | 119 |
| Шубалий О. М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІСОВИМ СЕКТОРОМ | 122 |
| НАПРЯМ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА | |
| Мельниченко О. А. ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ПРЕДСТАВНИКІВ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ВИКЛИКИ ДЛЯ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ | 125 |
| НАПРЯМ 9. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ | |
| Злочевська А. О. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ . | 129 |
| Ісхакова О. М., Мірзоян К. А., Підодня Д. Г. СТАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ПРОДУКЦІЇ..... | 132 |
| Квасницька Р. С. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗМІСТУ ТА РІЗНОВИДІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА..... | 135 |
| Кравченко О. А. БАЛЛЬНА ОЦЕНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛА ПРІДПРИЯТІЙ..... | 138 |
| Мельник Т. В. ТРАНСМІСІЙНІ ЛАГИ У МОНЕТАРНІЙ ПОЛІТИЦІ..... | 141 |
| Піхоцька О. М., Гребенюк А. В. РЕФОРМА СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ | 144 |

| | |
|--|-----|
| Табенська Ю. В. МОНІТОРИНГ РЕЗУЛЬТАТІВ ВПРОВАДЖЕННЯ АУДИТОРСЬКИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ | 147 |
| Шкварчук Л. О. ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ТА ПРОЯВУ | 149 |
| НАПРЯМ 10. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ | |
| Бондаренко Н. М., Гергель К. Ю. ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ | 153 |
| Воскресенська Т. І., Заграй А. В. ЕЛЕКТРОННА БУХГАЛТЕРСЬКА ДОКУМЕНТАЦІЯ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ | 155 |
| Krilyshyn Y. I. IMPLEMENTATION OF NEW TECHNOLOGIES IN THE ROAD ENTERPRISE | 157 |
| Письменна М. С. ОЦІНКА ЗМІСТУ ТА ЕТАПІВ ПРОЦЕДУР ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ... | 159 |
| Сарапіна О. А. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ ВНУТРІШНОГО АУДИТУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ | 163 |
| НАПРЯМ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ | |
| Максимов А. С., Максимова Ю. А. ИНТЕГРАЦИОННАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ | 168 |
| Ткаченко И. С. ДИНАМИЧЕСКАЯ ГАРМОНИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И МОДЕЛИ..... | 170 |

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Загурський Олег Миколайович

доктор економічних наук,

професор кафедри транспортних технологій та засобів у АПК,

Національний університет біоресурсів та природокористування України

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору утворюється за допомогою того чи іншого набору інститутів, які складають різні інституціональні моделі фінансування та формують різні джерела фінансових ресурсів. Як правило, ці моделі адаптовані до економічних систем, що сформовані в суспільстві. Модель «держава-інвестор» краще вписується в інституціональну систему, де суто ринкові відносини не відіграють переважної ролі, а «держава-регулятор» характерна для економіки, де суттєвий вплив мають ринкові відносини і приватна власність. Перевага першої моделі полягає в можливості централізовано спрямовувати ресурси у пріоритетні галузі інвестування й уникати циклічних коливань. Водночас її основною проблемою є слабка мотивація потенційних новаторів, а також високий ризик корупції та можливість розкрадання державних інвестицій на місцевих рівнях. Найважливішим засобом стимулювання інвестиційного процесу в другій моделі служить загальнонаціональна політика прискореної амортизації для швидшого й ефективнішого оновлення основних фондів у реальному секторі. Перевагами моделі «держава-регулятор» – з ефективною державною політикою – є висока інвестиційна активність ринкових суб'єктів і в зв'язку з цим – більш висока швидкість технологічного оновлення виробництва. Її недоліками у сфері фінансування реального сектору є ризики циклічності і надування «фінансових бульбашок» [1, с. 143-144].

Для аграрного сектору економіки України, який перебуває в процесі трансформації, більш властивим буде раціональне поєднання обох визначених моделей, коли зниження ризиків застосування інституціональної моделі «держава-регулятор» досягається включенням елементів моделі «держава-інвестор», і навпаки. Стосовно ж джерел формування фінансових ресурсів інноваційного розвитку аграрного сектору, то у найзагальнішому вигляді з позиції суб'єкта господарювання їх можна розділити на зовнішні і внутрішні (рис. 1).

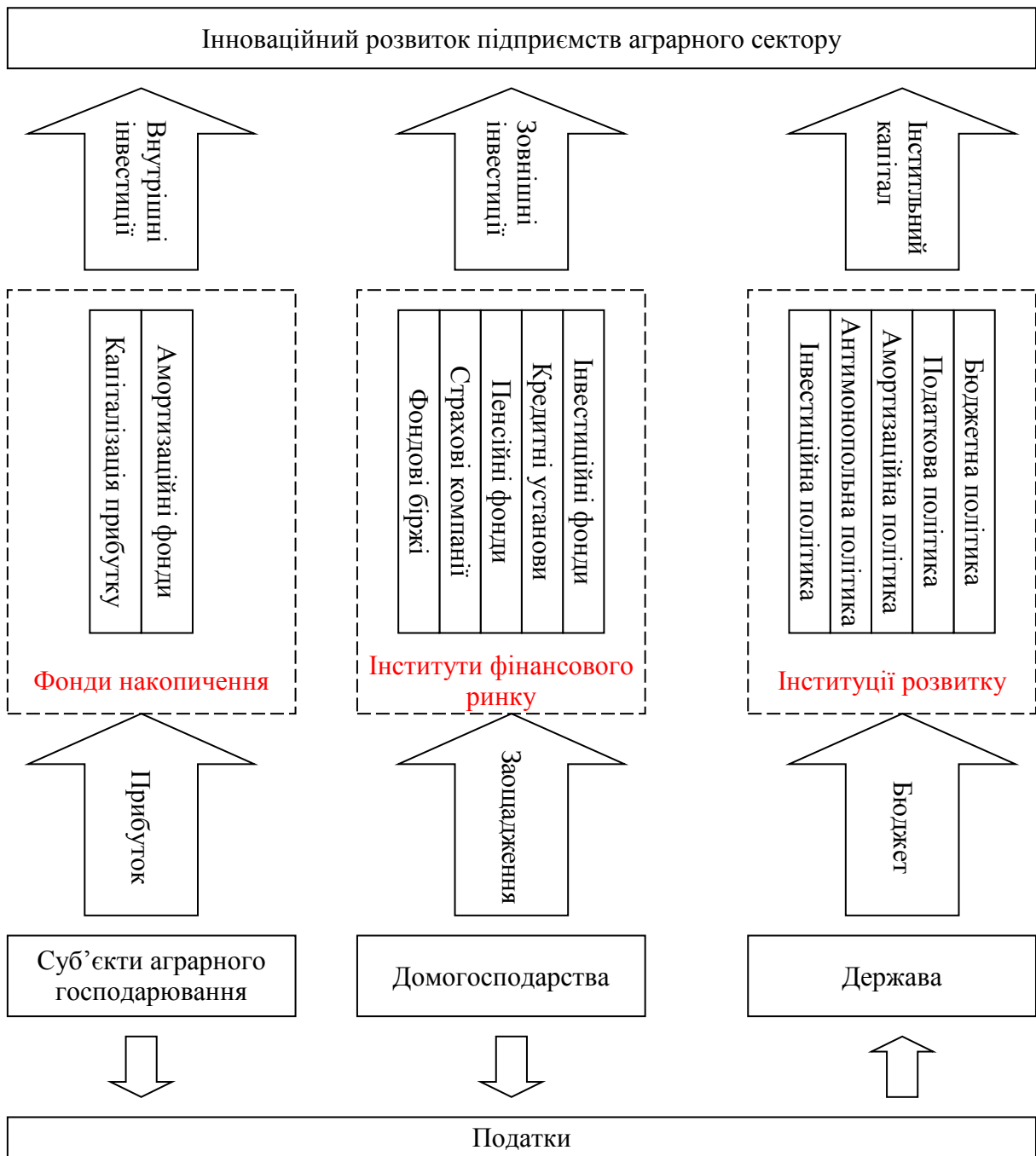


Рис. 1. Джерела фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору

Якщо до останніх належать в основному власні кошти організації, то зовнішнє фінансування інноваційної діяльності в сучасних економічних системах складніше і відбувається або за рахунок державного (централізованого чи місцевого) фінансування інноваційного розвитку, або за рахунок залучення позабюджетних ресурсів, а саме коштів інвестиційних фондів; вітчизняних або іноземних інвесторів, банків та інших кредитних організацій, пенсійних фондів, страхових компаній тощо.

Власні кошти являють основу інноваційного розвитку, в індустріально розвинутих країнах на їх частку припадає близько 70% вартості всіх інвестицій. Внутрішні інноваційні ресурси формуються за рахунок амортизаційних відрахувань та капіталізації частини прибутку. Амортизація як економічна категорія виконує подвійну функцію: відтворювальну і накопичувальну, і саме за останньою функцією амортизація у вигляді частини прибутку цільового призначення, що не обкладається податком на прибуток та іншими податками, має бути основним джерелом інвестицій для більшості підприємств. Друга частина інвестиційних ресурсів підприємства складається із частини прибутку, що внаслідок перерозподілу фінансового результату була спрямована на розширення (вдосконалення) власного виробництва. За її рахунок упроваджуються найбільш ризикові інновації.

Однак власний капітал завжди обмежений, а розмір реінвестованої частини прибутку цілком залежить від бажання власників капіталу та інвестиційного клімату країни, в якій працює капітал. Як зазначає М. Олсон, проблема країн, які перебувають у трансформаційній фазі, саме в тому й полягає, що капітал часто залишає автократичні або нестабільні демократичні суспільства, які впадають в автократію (хоча капітал у таких суспільствах відносно дефіцитний і повинен приносити високу прибутковість), і перетікає в країни зі стійкою демократією (при тому, що капіталу в них порівняно достатньо і він не дає високої прибутковості) [2, с. 119]. Тому першочерговим завданням для будь-якого суб'єкта інноваційної діяльності, й особливо аграрної сфери, з її циклічністю виробництва, є залучення зовнішніх засобів на прийнятних умовах.

Одним із зовнішніх засобів інвестування інноваційної діяльності аграрних акціонерних підприємств, що за своєю фінансово-правовою природою займає проміжне положення між зовнішніми і внутрішніми джерелами фінансування, є емісія цінних паперів, яка являє для них певну форму гібридного фінансування – самофінансування із залученням зовнішніх ресурсів фінансового ринку. Публічний випуск (емісія) акцій і подальший вихід підприємства на відкритий ринок цінних паперів надають інноваційному підприємству можливість залучити досить великий обсяг фінансових ресурсів. Проте на цей час для ефективної діяльності на фондових ринках у підприємства має бути сформований певний позитивний економічний імідж (наявність істотних активів і сприятлива фінансова історія). Так, сучасні інституціональні умови характеризуються зростанням капіталізації українських агрохолдингів та агрокорпорацій, що є результатом активізації їх діяльності переважно на зарубіжних фондових ринках (Лондонській, Франкфуртській, Варшавській і Парижській біржах).

Отже, Україна нажаль знову втрачає одну з найбільших можливостей розвинути свій фондовий ринок, а що найголовніше, дати нагоду українцям отримати акції в такому стратегічно важливому секторі, як аграрний. Тому нагальним питанням розвитку забезпечення інституціональних умов фінансування корпоративних підприємств аграрного сектору є розширення та вдосконалення діяльності вітчизняного фондового ринку.

Список використаної літератури:

1. Кирдина С. Г. Институциональные модели финансирования реального сектору [Электронный ресурс] / С. Г. Кирдина // Журнал Новой экономической ассоциации, 2013. – № 2 (18). – С. 129-157. – Режим доступа : <http://kirdina.ru/doc/news/01aug13/1.pdf>
2. Олсон М. Власть и процветание: Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры / М. Олсон. – Москва : Новое издательство, 2012. – 212 с.

Юхименко Петро Іванович

*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки та економічної теорії,
Білоцерківський національний аграрний університет*

УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІЧНА ШКОЛА В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ АРХІТЕКТОНІКИ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА ПОЛІТИКИ

В умовах утвердження української державності та самобутності її наукових шкіл в економічній літературі досить активно обговорюються питання, пов'язані з історією становлення і розвитку національного в економічній науці в Україні, її особливостями і місцем у світовій економічній думці. Визначальними у зростанні наукового інтересу до даних питань є: по-перше, прагнення заповнити прогалини в цій сфері, що виникли під впливом ідеологічного тиску на науку в радянські часи і нарешті виокремитись із лона російської наукової думки, яка незаконно подає представників української економічної школи, як своїх; по-друге, необхідністю осмислення національних традицій і можливості їх продовження в нинішніх умовах розвитку економічної науки в незалежній Україні, як важливого елементу формування національної моделі економічного розвитку та економічних інститутів країни; по-третє, саме наші попередники своїм критичним переглядом вихідних положень класичної політичної економії та марксизму не тільки обумовили інтенсивний процес зміни усієї системи розвитку української економічної думки в кінці ХІХ початку ХХ ст., а й заклали основи формування соціальних основ економічного і фінансового дослідження, залучення до економічної методології психологічних моментів та зародження інституціональних основ економічного аналізу, що уже на рубежі ХІХ – ХХ ст. наблизило вітчизняну економічну думку до світового рівня. Київська економічна школа знаходилася в авангарді економічних досліджень вказаного періоду, маючи вагомі наукові результати, доказом чого були праці М. Бунге, Є. Слуцького, О. Білімовича, що справили потужний вплив не лише на українську, але й на світову економічну науку; по-четверте, наші попередники відмічалися не лише прогресивністю поглядів, сприйняттям новаторських ідей в галузі економічної теорії, зокрема: граничний

аналіз, увага до соціальних проблем та місця людини у виробничому процесі, залучення до методології економічного аналізу позаекономічних чинників, але й ретельною увагою щодо висвітлення проблем господарського розвитку України в період становлення ринкового господарства. А наукове обґрунтування сьогоднішніх проблем ринкової трансформації країни не може не враховувати як практичного досвіду формування і функціонування економічної системи попередніх періодів, так і творчих наукових дискусій минулого. Тому правомірно говорити про наявність ліній спадкоємності не тільки в самому економічному розвитку, а й у наукових ідеях, які його супроводжують, зокрема й у економічній науці; по-п'яте, загальновизнаним є той факт, що для ефективного функціонування сучасної господарської системи є необхідність розвитку та удосконалення як ринкових механізмів, так і методів державного регулювання (на принципах змішаної економіки). Саме синтез економічного лібералізму та державних регулюючих дій крізь призму національних інтересів, традицій та звичаїв був характерним для київських вчених, що робили їх праці співзвучними із загальним і виділяло їх як національне у економічній науці. Їх наукові підходи мали не тільки теоретичне значення, а й були реалізовані в ідеях підтримки національної промисловості шляхом застосування інструментів митної політики, яка мала носити протекціоністський характер, не створюючи при цьому тепличних умов для національних галузей промисловості та окремих підприємств; інституціональне обмеження діяльності монополій шляхом максимально можливого усунення негативних проявів їхньої діяльності; реалізації раціонального принципу оподаткування, що полягав у розширенні бази оподаткування за рахунок дворянського прошарку (який до цього не оподатковувався) як інструменту полегшення податкового тягаря нижчих верств суспільства тощо.

Ці фактори обумовили зростання інтересу до вивчення здобутків Київської школи не лише у вітчизняних науковців, а й зарубіжних. Серед найбільш відомих фундаментальних досліджень, у яких аналізується внесок і українських економістів-фінансистів кінця XIX – початку XX ст., варто назвати праці В. Барнетта [1] (Англія), Й. Цвайнерта [2] (Німеччина).

У сучасній українській літературі вже здійснено узагальнення підходів до зазначеного питання. Однак, повертаючись до головного питання, чи можна виділяти національне у всезагальному українських економістів кінця XIX початку XX ст.? На нашу думку, так, і для переконаності звернемося до змісту ідей, запропонованих українськими вченими, і наскільки вони відповідали розвитку країни (навіть в умовах колоніального становища), наскільки були успішними щодо викликів сучасності. Саме в цій площині і лежить, можливо, найголовніше пояснення розходжень щодо місця і ролі економічної науки України, її національної самобутності і оригінальності, належності окремих учених зі світовим іменем до її представників. Якщо зважити на відсутність упродовж тривалого періоду самостійної державності і можливостей проведення реформ у економічній системі країни, то це питання загострюється ще більше. Проте, навряд чи хто заперечуватиме вплив теоретичних обґрунтувань саме українських учених-економістів на суспільну думку реформаторів Російської

імперії, оцінка діяльності яких є неоднозначною, проте беззаперечним стає питання існування національного у економічній і фінансовій думці. Як і в попередній період, нині постало питання про можливість і доцільність в обґрунтуванні економічного курсу країни робити ставку на використання досвіду інших країн чи шукати свій оригінальний з урахуванням національних особливостей шлях в економічному розвитку і розбудові економічної системи. Відповідь на це питання знову повертає нас до суті проблеми, що стосується можливості стверджувати про наявність Української національної наукової школи економіки, існування національного в наукових розробках вчених економістів кінця XIX початку XX ст. Саме вони зрозуміли те, що підкреслюють нинішні дослідники: «... спроба впровадження моделі, що склалася в межах іншого суспільства, стане серйозною помилкою», наголошує сучасний американський дослідник Д. Бьорч [3, с. 12].

Їх наукові й навчально-методичні розробки були на рівні передової європейської економічної думки, дослідженої й узагальненої у відповідних літературних джерелах. Відмітимо, що навіть вплив західної економічної думки не зменшує внесок української економічної думки, внесок у розвиток всезагального світової економічної теорії. Розвиваючи ідеї побудови економічного господарства на принципах ринкової економіки класичної школи, вони адаптували їх до національного в такій мірі, що по праву їх можна назвати самостійними, які не втратили своєї актуальності і перевидаються й нині. Це, зокрема, праці О. Анциферова, М. Балудянського, І. Тарасова, П. Мігуліна, Й. Кулішера, М. Тугана-Барановського та ін. Як і в нинішніх обставинах формування національної економічної науки важливу роль в цьому відіграла зміна вектору розвитку економіки на території України її економічної науки, становлення нових методологічних підходів до аналізу економічних процесів, формування нових теоретичних концепцій тощо. Їх утвердження в середовищі українських вчених економістів було відповіддю на кризу класичної політичної економії, про яку писали Г. Симоненко, А. Миклашевський, С. Булгаков та ін. І незважаючи на різноманітність підходів до вирішення проблем нової ринкової економіки представників Київської школи об'єднує загальна ознака – вони захищають ліберальний економічний порядок, вказуючи на вільне розкриття індивідуальних потреб, започаткували формування особливої, адаптованої до національних особливостей, моделі розвитку, що становить основу розвитку і сучасної цивілізації. Ці особливості розвитку економічної науки Київської школи поширилися і на українську фінансову думку, яка почала визрівати в лоні політичної економії та фінансового права. Тоді як у Москві і Санкт-Петербурзі вплив лівої інтелігенції на суспільство досягнув найвищої точки, з Київської економічної школи, яка не сприйняла трудової теорії цінності й соціалізму, вербувалися відкривачі нових шляхів, які багато в чому забезпечили економічне піднесення в 1890-х роках економіки і держави сателіта. Праці М. Бунге та Д. Піхна, по суті, стали науковим фундаментом фінансової політики як М. Бунге, так і С. Вітте.

У сформованих в Україні наукових центрах учені розвивали наукові ідеї своїх попередників. Завдання наукової роботи вчені вбачали у тому, щоб

просунути далі ту діяльність розуму, з допомогою якої засвоювалися повсякденні економічні поняття, виправити ті з них, які вироблені для вузькопрактичних цілей і непридатні для побудови наукової схеми, нарешті, у тому, щоб звести економічні явища до більш простих і загальних причин, а також якомога точніше врахувати дію окремих національних причин. На відміну від сучасних науковців, які в своїх працях намагаються використовувати малодоступну для читача зарубіжну термінологію, представники економічної науки кінця XIX – початку XX століття утверджували національну, зрозумілу для широкого читача, термінологію. Фундаментальність досліджень українських учених, які працювали в галузі класичної теорії, підтверджується й тим, що деякі з них не втратили своєї актуальності і перевидаються й нині.

Список використаної літератури:

1. Barnett Vincent. History of Russian Economic Thought (Routledge History of Economic Thought) / Barnett Vincent. – London : Routledge, 2005. – 256 с. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ua.bookfi.org/book/1135216>.
2. Цвайнерт Й. История экономической мысли в России, 1805-1905 / Й. Цвайнер ; пер. с нем. Л. И. Цедилина ; под науч. ред. В. С. Автономова. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 411 с.
3. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996-2010) / пер. с англ.; под. науч. ред. А. Ю. Чепуренка. – М.: Изд-во Высшей шк.. экономики, 2013. – 526 с. (С. 12).

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бабой Валерия Николаевна

магістрант,

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ФАКТОРЫ ПРИБЫЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЧЕХИИ

Чехию можно охарактеризовать как страну с низкой инфляцией, умеренными процентными ставками, относительно стабильной валютой и хорошими темпами экономического роста, что создает благоприятные условия для инвесторов. Чехия – страна с высокой концентрацией и значительной долей иностранного капитала – 82%, прежде всего немецкого, австрийского и французского. Однако, в последнее время интерес к банковскому сектору Чехии ослабевает из-за того, что страна достаточно сильно насыщена иностранным капиталом, а также Венгрия, Польша считаются более перспективными [1].

Банки являются основой финансовой системы страны. Они играют ключевую роль в перераспределении национального дохода. Чехия, как и большинство посткоммунистических стран Центральной Европы, выбрала для себя германо-японскую модель универсальных банковских услуг.

Для оценки влияние различных факторов на прибыльность банковского сектора была построена регрессионная модель при использовании следующих показателей:

– за зависимую переменную, в качестве показателя прибыльности банковского сектора, была выбрана рентабельность основного капитала (Y);

– за независимые переменные были взяты отношение кредитов и депозитов к ВВП (X1 и X2); инфляция (X3); отношение банковского капитала к активам (X4); прямые иностранных инвестиций в банковский сектор (X5) [2; 3; 4; 5; 6; 7].

Период исследования составил 15 лет, с 2001 г. по 2015 г.

Модель можно охарактеризовать по такому показателю как R², значение которого составило 0,93. Согласно экономической теории данную модель можно использовать.

Другие показатели модели указывают на правильность модели. В ней все показатели являются значимыми кроме доли ПИИ в банковский сектор Чехии. Конечная модель имеет такой вид:

Формула

$$Y = 55,357 + 1,145 * X_1 - 0,193 * X_2 - 0,543 * X_3 + 2,098 * X_4.$$

Таким образом, можно сделать вывод, что на рентабельность чешских банков в меньшей степени оказывает влияние инфляция. Большое значение оказывает количество выданных кредитов и депозитов, что связано с ростом потребительских и ипотечных кредитов, а также низкими процентными ставками, которыми Центральный банк пытается мотивировать коммерческий сектор к дешевым и доступным кредитам.

Также растущий интерес к кредитам связан с высоким доверием потребителей к своей будущей финансовой ситуации, благодаря низкому уровню опасений по поводу потери работы или роста цен, что в целом можно связать с хорошей экономической ситуацией.

В 2015 г. прибыльность банков стала самой высокой в чешской финансовой истории. Причиной этому стал высокий интерес населения к кредитам в условиях роста экономики. На банки положительно повлияло строгое ведение расходов, своевременная выплата долгов клиентами и фирмами, а также то, что предприятия взяли у банков значительное количество кредитов, по сравнению с 2014 г.

Если рассматривать прибыльность мелких чешских банков, то в первом квартале 2016 г. она была значительно ниже, по сравнению с 2015 г. Причиной этому послужил продолжительный период низких процентных ставок, слабый рост чешской экономики, а также спад интереса к корпоративным кредитам. Так, объем корпоративных кредитов снизился примерно на 20%, по сравнению с предыдущим годом.

В целом, банковский сектор Чехии относительно стабилен в плане кредитных рисков, достаточности капитала и прибыльности. Крупнейшие банки Чехии в первом полугодии 2016г. продемонстрировали рост чистой прибыли, который составил 96 млн. евро. Рост прибыли в большей степени связан с повышением объемов кредитования. Также рост чистой прибыли банков в Чехии свидетельствует о росте экономической активности предприятий.

Основные риски для финансового и банковского сектора заключаются в возможном ухудшении ситуации в чешской экономике, что может в значительной степени повысить кредитные убытки чешских банков, несмотря на осторожный подход при предоставлении кредитов.

Список использованной литературы:

1. STUDLIB «Банківська система Чехії» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://studlib.info/bankivska-sprava/view/61916-bankivska-sistema-chekhii/>
2. FRED // Economic Data // Categories // International Data // Countries//Czech Republic//Bank's Return on Equity for Czech Republic [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDEI06CZA156NWDB>
3. NBP//Financial System// Financial System Development Reports 1998–2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/systemfinansowy/rozwoj.html>
4. World Bank//Data//Inflation [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?end=2016&locations=CZ&start=1999>

5. World Bank//Data//Bank capital to assets ratio [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/FB.BNK.CAPA.ZS?locations=CZ-HU-PL>

6. World Bank//Data//Domestic credit to private sector [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS>

7. DataMarket//Indicators//Bank Deposits to GDP for Czech Republic [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://datamarket.com/data/set/3kx9/bank-deposits-to-gdp-for-czech-republic#!ds=3kx9&display=line>

Король Марина Михайлівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин;

Лапа Ігор Володимирович

студент,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ОСНОВНІ МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ПРИРОДНО – СИРОВИННИХ РЕСУРСІВ

Природні ресурси, будучи частиною національного багатства країни, не можуть бути враховані в його обсязі через відсутність вартісної оцінки. Тому проблема оцінки природних ресурсів стоїть перед вченими вже не один десяток років. Цілком зрозуміло, що якщо природні ресурси задіяні в господарському механізмі, то вони повинні бути оцінені, як і інший будь – який товар [1, с. 251].

В цілому необхідність оцінки природних ресурсів обумовлюється наступними умовами:

– необхідністю точного обліку реальних затрат і прибутків за проектами, що призначені до реалізації, важливістю обліку всіх екологічних наслідків кожного проекту;

– необхідністю здійснення адекватного цінового регулювання природокористування, яке направлене на стимулювання раціонального використання природних ресурсів шляхом встановлення ставок оподаткування, що відображає їх реальну вартість [2].

Економічна оцінка природних ресурсів – визначення цінності джерел природних ресурсів у грошовому вираженні. Економічна оцінка природних ресурсів ґрунтується на доході (річній диференціальній ренті), який дає власнику їх використання [3].

Метою економічної оцінки природних ресурсів – економічний облік і контроль національного природного багатства.

Завдання економічної оцінки природних ресурсів:

- визначення кількості природних ресурсів;
- оцінка якості природних ресурсів.

При економічній оцінці природних ресурсів враховуються:

1. Доступність ресурсу (можливість вилучення з надр, глибина залягання, прийнятний рівень витрат по витяганню);
2. Якість ресурсу (наявність додаткових домішок).
3. Кількісне співвідношення між:
 - невідомими, але передбачуваними ресурсами (Н);
 - оціненими потенційними (П);
 - реальними розвіданими (Р);
 - експлуатаційними (Е) запасами (зазвичай $H > P > R > E$) [4, с. 430].

В основі економічної оцінки природних ресурсів лежить концепція «готовності платити», згідно з якою вартість певного екологічного блага включає ринкову вартість і додаткову вигоду споживача.

Для визначення економічної цінності природних ресурсів використовуються методи, засновані:

- 1) на ринковій оцінці;
- 2) ренті;
- 3) витратному підході;
- 4) альтернативній вартості;
- 5) загальній економічній цінності (вартості).

При ринковій оцінці природних ресурсів ціна складається на співвідношенні ринкового попиту і пропозиції, без урахування зовнішніх (екстернальних) витрат суспільства. Ціна ресурсу занижена у порівнянні з дійсними витратами.

Рентний підхід заснований на концепції унікальності та обмеженості природного ресурсу. Використовується, зокрема, при оцінці земельних ресурсів:

Природний ресурс можна порівняти з банківським вкладом, що приносить щорічний дохід у вигляді приросту капіталу, рівного за величиною річний ренті. Рентний прибуток виникає у власника природних ресурсів при їх експлуатації.

При витратному підході базою для розрахунку ціни природного ресурсу є витрати, пов'язані з підготовкою, використанням та відновленням ресурсу. Витратний підхід застосовується для оцінки вартості відновлення при деградації природного ресурсу.

Вартість відтворення включає потенційні витрати, необхідні для заміщення пошкодженого природного ресурсу аналогічним.

Недоліки витратного методу:

- встановлення цін без урахування кон'юнктури ринку;
- ціна кращого за якістю природного ресурсу виявляється нижчою, ніж гіршого, оскільки потрібно менше витрат для його отримання і відновлення.

Концепція альтернативної вартості дозволяє оцінити природний об'єкт, що має занижену ринкову вартість, за допомогою розрахунку упущеної вигоди, яку можна було б отримати при його використанні з іншою метою (наприклад, альтернативна вартість заповідника – неотримані прибутки від реалізації деревини, вилову тварин та ін.). Цей підхід використовується для вимірювання «вартості збереження» природного об'єкта.

Як комплексний підхід до оцінки природи застосовується концепція загальної економічної цінності (вартості). При її використанні враховуються ресурсні та асиміляційні (відновні) функції природного середовища [5, с. 336].

Загальна економічна цінність природного об'єкту включає:

1. Вартість використання, вона складається з:

– прямої вартості використання (безпосередні прибутки, одержувані при експлуатації природного об'єкта або споживання природного ресурсу (наприклад, видобуток корисних копалин, заготовка деревини));

– непрямой вартості використання (прибутки від використання природного об'єкту, що виникають у глобальному масштабі (наприклад, формування клімату на планеті, водорегулюючі функції));

– вартості відкладеної альтернативи (вартість консервації природного ресурсу для майбутнього використання. Оцінюється як сума прямої і непрямой вартості використання). 2. Вартість невикористання (вартість існування) – (вартість існування природного об'єкту як такого, оцінка рекреаційної спроможності природного середовища. При оцінці вартості невикористання застосовується концепція «готовності платити» за екологічне благо, яка визначається шляхом анкетування і опитувань) [6, с. 308].

Отже, економічна оцінка має наступні суттєві особливості:

– вона дає можливість кількісно і якісно зіставляти споживні вартості різноманітних природних ресурсів;

– вона передбачає насамперед вартісне визначення кількісних і якісних параметрів природних ресурсів;

– сутність її полягає у розрахунку кадастрових цін на природні ресурси, визначенні продуктивності природних ресурсів у типологічному аспекті;

– оцінка – це вартісне відображення абсолютної інтегральної цінності природних продуктивних сил, яка враховує соціально-географічні особливості їхнього регіону [7, с. 116].

Можемо констатувати, що природно – сировинні ресурси – національне багатство країн. Визначення цінності природних ресурсів у грошовому вираженні – це їх економічна оцінка метою якої є облік і контроль національного природного багатства.

Список використаної літератури:

1. Арбузов В. В., Грузін Д. П., Сімакін В. І. Економіка природокористування та природоохоронної. Навчальний посібник. – Пенза. – 2004. – 251 с.

2. Самотуга О. О. Экономические науки / 12. Экономика сельского хозяйства

3. Економічна оцінка природних ресурсів. [Інтернет ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/51-e/1331-ekonomichna-otsinka-prirodnikh-resursiv.html>

4. Анучин В. А. Основы природопользования: теоретический аспект. – 430 с.

5. Генсірук С. А. Регіональне природокористування: навч. посіб. – Львів: Світ, 1992. – 336 с.

6. Донской Н. П., Донская С. А. Основы экологии и экономика природопользования. – Мн.: УП «Технопринт», 2000. – С. 308.

7. Стеценко Т. О. Аналіз регіональної економіки : навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 116 с.

Мельнікова Ганна Михайлівна

магістр,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН

Сучасні умови вимагають розглядати інвестиційну діяльність через аналіз процесів глобалізації світової економіки, тому що зростає кількість інвестицій, які з внутрішнього ринку почали виходити на світову арену. Однією з найважливіших стратегічних цілей зовнішньоекономічної політики країн є інтеграція держави у міжнародні процеси завдяки участі у глобалізаційних процесах, в результаті чого спостерігається прискорення економічного зростання та прискорення впровадження сучасних технологій і методів управління. Виконання даного завдання вимагає активізацію матеріальних, природних, а також інтелектуальних ресурсів країн, що реалізується при наявності інвестицій.

Новий глобальний економічний порядок змушує світ взаємодіяти все тісніше. Як наслідок, інвестори не обмежуються лише внутрішнім ринком, а реалізують свої ресурси в тих місцях, де вони припускають отримання максимальних прибутків, імпортери інвестицій можуть отримати прибуток з будь-якої країни. Під кінець ХХ ст. світовий ринок інвестицій перетворився у один з найбільш динамічних ринків, на якому функціонує величезний обсяг інформації і велика кількість фінансових інструментів [1]. У процесах глобалізації світової економіки міжнародні потоки інвестиційного капіталу відіграють все більшу роль, в порівнянні з міжнародною торгівлею товарами та послугами. Міжнародний потік капіталів в значній мірі сприяє тому, що національні економіки стають все більш залежними.

Країнам світу необхідне розвиватися у темпі сучасних інвестиційних процесів або проводити реформування їх інвестиційних політик. Ця необхідність у тієї чи іншої держави прямо пов'язана зі ступенем входження у глобалізаційні процеси. Для будь-якої країни актуальним стає питання про власне геополітичне позиціонування, тому що проблема визначення свого реального місця у світі стає критичною, оскільки геополітичне розташування держави ставить уряд країни у складні рамки в усіх аспектах, в тому числі і при визначенні напрямків і можливостей інвестиційної діяльності. Вибір правильного напрямку інвестиційної діяльності визначає успішний економічний розвиток країни та її здатність максимально ефективно інтегрувати у глобальний простір.

На шляху глобалізації інвестиційної діяльності стоять бар'єри державного регулювання, витрат інвестування, брак інформації та, на управлінському рівні, інерція і консерватизм менеджменту. Інерція та консерватизм проявлятися, коли фактичні витрати, які виникають в результаті зміни об'єкта інвестування, можуть перевищувати прогностичні значення прибутку. Таким чином, межі національних економік, можуть перешкоджати міжнародного руху інвестицій. Проблема країн полягає в тому, що регулюванню руху інвестицій у глобальному середовищі приділяється менше уваги, ніж регулюванню руху

товарів. Коли як, сучасний розвиток глобального економічного простору формує новий тип економіки, що базується на пріоритеті інвестиційних зв'язків у міжнародних відносинах. Це призводить до того, що завдяки глобалізації, частина економічних процесів виходить за межі контролю держав, у яких труднощі зі зборами податків з транснаціональних компаній, активи яких більш мобільні. Тому ключовими гравцями у інвестиційній діяльності міжнародного співтовариства грають транснаціональні корпорації, особливо, країн Європейського Союзу та США [2].

Тому важливим фактором розвитку інвестиційної діяльності є процес реформування національного інвестиційного законодавства під впливом високих темпів глобалізації. Суть регулювання інвестиційного процесу полягає у встановленні правових норм, що визначають відносини суб'єктів інвестиційних відносин – власників. Власність в цьому випадку є визначальним фактором будь-якої соціально-економічної політики, включаючи і інвестиційну діяльність. Отже, реалізацію інвестиційної діяльності та її стратегії необхідно через забезпечення надійної інституційної системи, в першу чергу на основі стабільності і невідворотності дії економічного і законодавчо-правового механізму, а також шляхом постійного підвищення якості та вдосконалення мобільності організаційних систем управління.

Технологічною базою сучасного суспільства є науково-технічний прогрес і розвиток інноваційних та інвестиційних процесів. Ці процеси тісно пов'язані між собою, інвестиції є неодмінною умовою реалізації інноваційних процесів. Також без інноваційної спрямованості інвестиції можуть виявитися не тільки неефективними, а і шкідливими через продовження випуску застарілої продукції, через що проходять більшість країн, що розвиваються [3].

Не враховувати глобалізаційні процеси та розвивати економіку поза основних тенденцій розвитку світової економіки – значить залишитися на задвірках інвестиційної світової спільноти. Таким чином, зростає роль інвестицій, які утворюють ключову частину сучасної глобалізації. Можна стверджувати, що макро– і мікроекономічні, інституційні, структурні та інші наслідки допуску інвестицій на глобальному рівні далеко не однозначні. Тому, головне завдання для економіки будь-якої країни – не наздоганяти світову спільноту, а виробити на основі аналізу існуючого положення випереджають рішення і стояти біля витоків системної глобалізації та впорядкування інвестиційних відносин.

Список використаної літератури:

1. Голуб С.М. Тенденції та особливості розвитку фінансових ринків світу та України / С.М. Голуб // Наукові праці НДФІ. – 2016. – № 1. – С. 126-136.
2. Король М.М. Сучасні тенденції та динаміка прямого іноземного інвестування в міжнародній економіці / М.М. Король, М.Ю. Поп // Інфраструктура ринку. – 2016. – № 2. – С. 13-17.
3. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. Г.Г. Пирогова. – М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. – С. 35-37.

Сєнін Олександр Олександрович
*аспірант кафедри міжнародних фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ІСТОРІЇ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Сучасне глобальне фінансове середовище характеризується появою нових викликів. Зокрема, існуюча тенденція до глобалізації фінансового середовища передбачає зростання взаємозалежності між фінансовими системами окремо взятих країн. З одного боку, це невідворотній еволюційний процес, що йде на користь економікам країн, які відіграють активну роль на світовому фінансовому ринку. В той же час, існує і латентна загроза того, що кризові явища які виникають в фінансовій системі однієї країни можуть розповсюдитись і на інші країни, що мають з нею значущий фінансовий зв'язок.

Цей процес розпочався не сьогодні, і вперше фінансова криза вийшла за рамки окремої країни ще у далекому 1857 році [1]. Тим не менше, ситуація на світовому фінансовому ринку постійно змінюється, і необхідно неперервно розвивати та поглиблювати аналіз процесів на ньому для їх оптимальної та своєчасної оцінки. Одним з найважливіших джерел інформації про кризові явища в світовій економіці є аналіз попередніх криз та пошук тих часточок інформації, які після коректного узагальнення можуть допомогти у сучасних наукових розробках в даній царині. Саме тому, дана стаття ставить за мету провести ретроспективний аналіз ряду фінансових негараздів минулого з метою пошуку підходів до вирішення сучасних проблем. Справа в тому, що саме минулі відповіді на кризові явища сформували сучасну систему фінансів. І ті кроки, які колись робились поспіхом, з надією, що обирається «менше з двох зол», сьогодні є нормою функціонування фінансового ринку. Необхідно встановити які важливі кроки були зроблені в процесі регулювання фінансового ринку в минулому, і як вони впливають на сьогоднішній фінансовий ринок та дати їм оцінку з точки зору сучасності. У такий спосіб стане зрозуміло, які зміни могли б покращити функціонування сучасної фінансової системи, та які з помилок минулого ще не пізно виправити.

Перш за все, варто сказати, що кризові явища на світовому фінансовому ринку мають доволі тривалу історію. Наведемо лише найбільш яскраві з таких подій: «Бульбашка Південних морів» (1720 рік), «Паніка 1792-го року», «Латиноамериканська криза» (1825 рік), «Бавовняна криза» (1837 рік), «Залізнична криза» (1857 рік), «Довга депресія» (1873 рік), «Криза нью-йоркців» (1907 рік), «Крах Уолл-стрит» (1929 рік), «Нафтова криза» (1973-1974 роки), «Чорний понеділок» (1987 рік), «Азійська криза» (1997 рік), «Обвал Доткомів» (2001 рік), «Іпотечна криза» (2008 рік) тощо [2].

Ці кризи, починаючи з першого обвалу в економіці Америки у 1792, та закінчуючи найбільшим в світі у 1929, підкреслюють два великі тренди фінансової еволюції. Перший – що інституції, які покращують економічне

життя людей, такі як: центральні банки, агентства страхування депозитів та фондові біржі не є результатом виваженої розробки у спокійні часи, а результатом короткострокової антикризової політики. Часто-густо, те що мало бути тимчасовим післякризовим заходом, своєрідним «пластирем», перетворюється на постійний елемент регуляторної системи. Вивчаючи історію, можна зрозуміти, що рішення ухвалені сьогодні будуть мати значні наслідки продовж десятиріч [3].

Це робить другий тренд більш загрозливим. Відповідь на кожну кризу відбувається за аналогічним сценарієм. Вона починається зі звинувачень. Усі ганьблять нові елементи фінансової системи: новий тип банку, інвестору чи активу називають злочинцем та забороняють або зводять нанівець за рахунок жорстких регуляторних заходів. Усе завершується наданням державної підтримки елементам фінансової системи, які вважаються важливішими. Такий підхід видається розумним та обнадійливим [3].

Проблема полягає в тому, що дуже часто фінансові паніки виникають, коли «сліпий капітал» громадськості вливають у необачні спекулятивні інвестиції. Однак, реформи спрямовані на покращення ситуації шляхом забезпечення вкладників, навпаки загострили дану проблему. Мова йде про гарантування вкладів та підтримку купних фінансових інститутів. Такі заходи виглядають цілком обгрунтованими з точки зору вирішення тимчасових проблем фінансової системи та економіки загалом. Але в той же час, через них велика частина ризику переходить до держави, тобто інших людей. Що в свою чергу робить інвесторів більш схильними ризикувати.

Тому, під час розгляду наступних фінансових криз, необхідно спостерігати за тим, як ризик та відповідальність за інвестиції поступово переходить від окремих інвесторів до держави (усіх платників податків), в той час як дохід від інвестицій зберігається за інвесторами. На сьогоднішній день ми вже звикли до такого стану речей, хоча він досі викликає жваві дебати. Але якщо повернутись назад і прослідкувати той шлях, що привів до сучасного стану речей, все більш очевидною стає загрозлива тенденція до усунення відповідальних осіб у фінансовій системі від будь-якої відповідальності.

Вирішення цієї проблеми полягає у перенесенні ризику назад до приватного сектору. Це потребуватиме прийняття важких рішень. Якщо прибрати субсидії, якими користуються банки, їх борг стане дорожчим, а це означає, що власники капіталу втратять на дивідендах та вартість кредитів може зрости. Зняття надлишкового страхування депозитів означає те, що легковірні інвестори, які вкладають останні гроші у сумнівні банки можуть зазнати тяжких втрат.

Запровадивши такі реформи, регулятори мають змогу розгорнути в зворотньому напрямку тренд до зростаючої ролі уряду в фінансовій системі.

Але відучити фінансові установи від державної підтримки буде нелегко. Як показує історія вищезгаданих криз, сотні років історії фінансів штовхали їх у протилежному напрямку. Тому, необхідно розробити комплекс заходів спрямованих на збалансовані дії в даному напрямку.

Перші кроки на цьому шляху вже зроблені завдяки комплексу заходів з банківського регулювання шляхом провадження норм банківського регулювання Базель I та Базель II, і частковим провадженням Базель III. І хоча це кроки в правильному напрямку, невідомо чи є вони достатніми, оскільки навіть при дотриманні даних норм, держава може проводити необмежений порятунок банків у випадку кризи.

Існуюча тенденція до перенесення відповідальності за діяльність фінансових установ на державні фонди, які формуються на кошти платників податків є корінним недоліком сучасної фінансової системи, оскільки веде до зловживань. Необхідно внести такі корективи до регуляторних механізмів, які б стимулювали керівництво фінансових установ дотримуватись принципів обачності та прозорості. Крім того, такі зміни мають регламентувати порятунок банків та обмежити зловживання принципом «too big to fail». Історія фінансових криз доводить, що саме наявність «морального ризику» часто ставала вирішальним фактором виникнення чергових негараздів у фінансовій системі. І сучасна світова фінансова система так само вразлива до зловживань.

Список використаної літератури:

1. Shakinovsky, Lynn. «The 1857 Financial Crisis and the Suspension of the 1844 Bank Act.» BRANCH: Britain, Representation and Nineteenth-Century History. Ed. Dino Franco Felluga. [http://www.branchcollective.org/?ps_articles=lynn-shakinovsky-the-1857-financial-crisis-and-the-suspension-of-the-1844-bank-act].

2. Carmen M. Reinhart & Kenneth S. Rogoff, 2014. «This Time is Different: A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crises», Annals of Economics and Finance, Society for AEF, vol. 15(2), pages 1065-1188, November.

3. «The slumps that shaped modern finance» The Economist [<http://www.economist.com/news/essays/21600451-finance-not-merely-prone-crises-it-shaped-them-five-historical-crises-show-how-aspects-today-s-fina>].

Токар Володимир Володимирович

професор, доктор економічних наук,

професор кафедри міжнародних фінансів,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ІСЛАМСЬКІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Глобальна фінансова система характеризується зростаючою турбулентністю, у тому числі через постійне зростання спекулятивності та віртуалізації трансакцій, лише незначна частина яких спрямована на виконання угод із залученням реальних активів. Додаткового ступеня непередбачуваності додає активний розвиток глобального ринку криптографічних валют. У цьому контексті

додаткової стабілізуючою складовою, чинником забезпечення глобальної фінансової безпеки може стати запровадження елементів ісламських фінансів.

З метою окреслення меж цих тез використаємо за аналогією підхід, який було застосовано в Наказі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 року № 1277 [2], та визначимо такі основні складові глобальної фінансової безпеки: глобальна банківська безпека, глобальна безпека небанківського фінансового ринку, глобальна боргова безпека, глобальна бюджетна безпека, глобальна валютна безпека, глобальна грошово-кредитна безпека. Усі перераховані вище елементи глобальної фінансової безпеки є взаємопов'язаними, тобто негативні тенденції в одному з них за ефектом «доміно» спричинює деструктивні зміни в інших.

На відміну на сучасній глобальній фінансовій системі, яка, на думку М. Ель-Гамала, втратила «моральний компас» [6], ісламські фінанси пропонують «правила гри», що обмежують схильність інвесторів до необґрунтованого ризику та більш-менш чітко окреслюють зону можливої відповідальної фінансово-економічної поведінки. Головним принципом є виключення з усіх фінансових операцій позикового відсотка [4, с. 9]; заборонено: навмисне йти на ризик і укладати угоди в умовах невизначеності, тобто мати справу з ф'ючерсами, опціонами чи купляти майбутній урожай; лихварство або позики під відсотки; заробіток на азартних іграх; спекуляції на ринку; участь у проектах з аморальними цілями (торгівля наркотиками, торгівля алкоголем тощо) [4, с. 10].

Більшість дозволених ісламських методів фінансування, які базуються на принципах торгівлі, лізингу та партнерства, достатньо ефективно зменшують притаманну сучасній глобальній фінансовій системі невизначеність та короткостроковість взаємин контрагентів, які не довіряють один одному. Ісламські фінанси пропонують цікаві фінансові інструменти, зокрема [3]:

- фінансування на основі вартість-плюс (мурабаха), тобто покупець заздалегідь знає вартість товару/послуги та додаток до вартості, яка складає прибуток продавця;
- продаж на виплат, коли продавець має право додати заздалегідь оговорений відсоток (фіксований відсоток);
- лізинг (іджара) – продаж права використовувати об'єкт на визначений час.
- мушарака – партнерство, яке ісламські банки використовують в іпотечному фінансуванні шляхом договору мушарака мутанакіса (спадне партнерство), де банк і клієнт разом стають співвласниками нерухомості, а клієнт поступово викупує частку ісламського банку, додатково сплачуючи комерційному банку за оренду його частки.

Потенціал ісламських фінансів як чинника глобальної фінансової безпеки підтверджується постійною тенденцією до зростання, на сьогоднішній день існує понад 1000 ісламських фінансових інститутів у 75 країнах світу [1, с. 14]. Поява та розвиток ісламських фінансових компаній, які надають широкий спектр послуг, аналогічний спектру традиційних фінансових послуг, може

привести до збільшення добробуту у всій економіці. Збільшення добробуту мусульманської частини населення відбудеться за рахунок появи доступу до фінансових послуг. Позитивний ефект для решти населення буде викликано тим фактом, що не всі види ісламського фінансування мають повний аналог у традиційній фінансовій системі, урізноманітнюючи споживчий кошик фінансових послуг [5, с. 110].

Особливий інтерес з точки зору стимулювання державно-приватного партнерства, а також фінансування комерційних проектів малого й середнього підприємництва викликає сукук – цінний папір, який випускається на основі деякого активу (інструменту) та є правом держателя на певну частку в прибутку, що отримано від цього активу впродовж деяку періоду [5, с. 113]. Наприклад, у вересні 2014 року уряд Гонконгу випустив суверенний сукук з найвищим рейтингом (AAA) строком на 5 років та обсягом 1 млрд. дол. США, чому передувала зміна фіскального законодавства країни в липні 2013 року для запобігання подвійному оподаткуванню в ісламських операціях. Цінні папери були викуплені більш ніж 120 світовими інституційними інвесторами, 47% яких розташовані в Азії, 36 – на Близькому Сході, 11 – у США, та 6% – в Європі [5, с. 122]. Отже, сукук може стати привабливою альтернативою залучення прямих та портфельних іноземних інвестицій в економіку України за умови зміни нормативно-правового регулювання та гарантування мінімізації корупційної складової. У цілому необхідно зазначити, що соціальна орієнтованість ісламських фінансових інструментів актуалізує доцільність їх використання як чинника забезпечення глобальної фінансової безпеки.

Список використаної літератури:

1. Мозговий О. М. Сучасний стан індустрії ісламських фінансів: статистика якісного розвитку / О. М. Мозговий, О. В. Субочев, О. М. Юркевич // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 7. – С. 8-14.
2. 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.
3. Рафиков И. Краткий путеводитель по исламским финансам, инвестированию, страхованию / И. Рафиков [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.idmedina.ru/books/materials/rmforum/4/rafik.htm>.
4. Сембер С. В. Исламские банки: особенности функционирования та развития / С. В. Сембер, В. С. Стойка, Н. Е. Легеза // Экономика промышленности. – 2016. – № 1 (73). – С. 5-16.
5. Чокаев Б. Исламские финансы: возможности для российской экономики / Б. Чокаев // Вопросы экономики. – 2015. – № 6. – С. 106-127.
6. Этические принципы ислама способны предупредить кризис в будущем [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://wek.ru/yeticheskie-principy-islama-sposobny-predupredit-krizis-v-budushhem-reuters>.

Трифорова Ольга Дмитрівна
доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів;

Прохватило Ольга Олександрівна
студент,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНА ОСВІТА ЯК НОВИЙ ВИД ЕКСПОРТУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Явище транснаціональна освіта не є новим у світовому освітньому просторі, але швидкий поступ його глобального поширення набуває нових обрисів та напрямів розвитку. Протягом останніх двадцяти років підвищений попит на освітні послуги в галузі вищої освіти значно перевищив матеріальні й людські ресурсні можливості окремих країн щодо їх задоволення, а відтак спровокував феноменальне зростання транснаціональної академічної мобільності та розвитку транснаціональних форм освіти, переважно в англійськомовних країнах, котрі традиційно вважаються лідерами у запровадженні транснаціональної освіти [2]. Експортування освітніх послуг у традиційній формі денної форми навчання, коли студенти їздили до країни, відмінної від місця проживання для навчання, існували та продовжуватимуть існувати, доки існують традиційні університети. У той же час стрімкий розвиток електронних засобів масової інформації призвело до появи нової нетрадиційної форми експорту освітніх послуг, насамперед, завдяки широкому впровадженню технологій дистанційного навчання, для яких державні кордони більше не становлять перешкоди. Саме поява нетрадиційної форми експорту освітніх послуг призвела до появи такої концепції, як транснаціональна освіта.

Під транснаціональною освітою слід розуміти будь-яку викладацьку діяльність чи діяльність, пов'язану з навчанням, під час якої студенти знаходяться в країні (приймаюча країна), відмінною від тієї, в якій знаходиться навчальний заклад, що надає освіту (рідна країна) [1]. Визначальною рисою транснаціональної освіти є транскордонний перехід не студентів, як це було раніше у випадку з традиційною формою експорту освітніх послуг, а викладачів та (або) навчальних матеріалів. Транснаціональна освіта пропонує широкий спектр різноманітних видів освітніх програм: від програм професійної підготовки, перепідготовки, курсів до програм для отримання різноманітних кваліфікацій та наукових ступенів.

За формою організації транснаціональна освіта може бути забезпечена:

- іноземним навчальним закладом. Усі освітні програми надаються в режимі «онлайн» та за допомогою дистанційної форми навчання, однак здебільше на мовах закордонної освітньої установи (як правило, на англійській мові).
- освітні установи двох різних країн, які підписали кооперативну угоду про підготовку та реалізацію спільних навчальних програм.

Приміром, на коопераційних угодах у Польщі була організована Вища школа бізнесу – Луїський національний університет (США). Американський

партнер вніс свої навчальні плани в бізнес, менеджмент, міжнародну економіку. Договір дозволив Вищій школі бізнесу отримати додаткову акредитацію в США та видати випускникам диплом польських та американських університетів [3]. Освітні установи різних країн, які після певного конкурсного відбору на вимогу транснаціональних корпорацій з відповідною виплатою з їхньої сторони надають корпоративні освітні програми, в тому числі програми підготовки та перепідготовки кадрів. Особливістю корпоративних програм є використання спеціальної системи кредитних одиниць, які визнаються усіма корпораціями та навчальними закладами, які пропонують дані програми незалежно від державних кордонів. Підготовка таких програм відбувається не тільки працівниками корпорацій, але і всіма бажаючими, але вже за умови відповідної оплати. Так, за останні десять років у США кількість університетів, що надають програми корпоративного розвитку, зросла з 400 до 1200, при цьому кожен університет має щорічний бюджет, який виділяється корпораціями в середньому близько 17 мільйонів доларів США. Філії іноземних навчальних закладів – так звані кампуси-філії, які відкриваються навчальним закладом в іншій країні для навчання іноземних студентів за всіма типами навчальних програм та будь-яких технологій.

Транснаціональна освіта забезпечує такі переваги:

- можливість реалізації ідеї безперервної освіти та задоволення зростаючого попиту на вищу освіту для студентів старших 35 років;
- можливість підвищення рівня освіти населення більшості країн, що розвиваються, не здатних вкладати значні кошти у створення масштабних національних систем вищої освіти;
- можливість отримання кваліфікації, що відповідає міжнародним стандартам;
- вміння вивчати оригінальні програми або курси, які не передбачені національними системами.

Підсумовуючи, можна сказати, що транснаціональна освіта розглядається фахівцями провідних міжнародних організацій та університетських асоціацій як певний тип освітньої діяльності, створений у відповідь на вимоги глобального ринку праці, котрий орієнтований на функціонування економіки знань й продукування знань. І провайдери (продавці освітніх послуг), і бенефіціарії (покупці освітніх послуг) взаємно зацікавлені в інвестуванні у транснаціональну освіту, адже цей тип інвестицій є вигідним та цінним для обох сторін [4]. Оскільки, прибутки від інвестицій для провайдерів і підвищена заробітна плата для володарів дипломів іноземних університетів, є безпечною рушійною силою, що прискорює розширення транснаціональної освіти.

Список використаної літератури:

1. Глобальна економіка: навч. посібник / Т.В. Кальченко; Міністерство освіти і науки України, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2009.
2. Монографія за редакцією доктора педагогічних наук, професора М.П. Лещенко. – Київ, 2015.

3. Knight J. Higher education crossing borders: a guide to the implication of the GATS for cross-border education / J. Knight. – Paris : UNESCO; Commonwealth of Learning, 2006.

4. Verbik L. National Regulatory Approaches to Transnational Higher Education / L. Verbik, L. Jokivirta // International Higher Education. – 2005.

Трифоновна Ольга Дмитрівна

доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів;

Хроленко Наталя Леонідівна

студент,

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Протягом десятиліть туризм переживає постійне зростання і поглиблення диверсифікації, щоб стати однією з найбільш швидкозростаючих економічних секторів у світі. Сучасний туризм тісно пов'язаний з розвитком і охоплює все нові і нові напрямки. Ці динаміки перетворили туризм в ключовий фактор соціально-економічного прогресу [1].

Туризм – це глобальне явище, прояви якого в умовах конкретної території відбивають вплив об'єктивних умов і суб'єктивних факторів, порівняльних переваг розвитку туризму на цих територіях. На попередньому етапі розвитку нашої країни домінуючими були суб'єктивні чинники, реалізовані в принципах централізованої керованої економіки. За такої моделі економічного розвитку, яка визначила розвиток туризму, як і інші сектори соціальної сфери, за залишковим принципом, жорсткі межі міжнародних туристичних обмінів, які впливають на формування попиту туристичних послуг, спотворюючи його дефіцитністю значну кількість послуг та штучно спрямовуючи на внутрішній попит, застосування ресурсного підходу не тільки на теоретичному рівні, але в практиці проектування та містобудування дав свої позитивні наслідки у вигляді таких елементів територіальної структури, такі як зони відпочинку, курорти, туристичні центри, тобто ТРС різного рівня та спеціалізації [2].

Таким чином, в умовах глобалізації суспільного життя, розвитку ринкових відносин, ринок туристичних послуг є основою функціонування туризму. Тому саме дослідження ринкових процесів в туризмі, що відображають динамічність пропозиції і попиту в часі та відтворюються в формах його територіальної організації повинні становити сутність географії туризму.

Ринок туристичних послуг є об'єктивним підґрунтям формування, зростання та урізноманітнення суспільних потреб і відповідне йому поглиблення суспільного поділу праці. Він є частиною глобального ринку послуг цього виду компонента.

Туристичний ринок – це сфера задоволення потреб населення в послугах, пов'язаних із відпочинком та змістовним проведенням дозвілля в подорожі. В основі відбору туристичного ринку є специфіка туристичного обслуговування. Туристична послуга має всі ознаки послуги, тобто невідчутність, нерозривність процесу виробництва/споживання, неоднорідність якості, але до того має ще ряд специфічних рис:

- комплексність;
- мобільність;
- нероздільність процесу обслуговування;

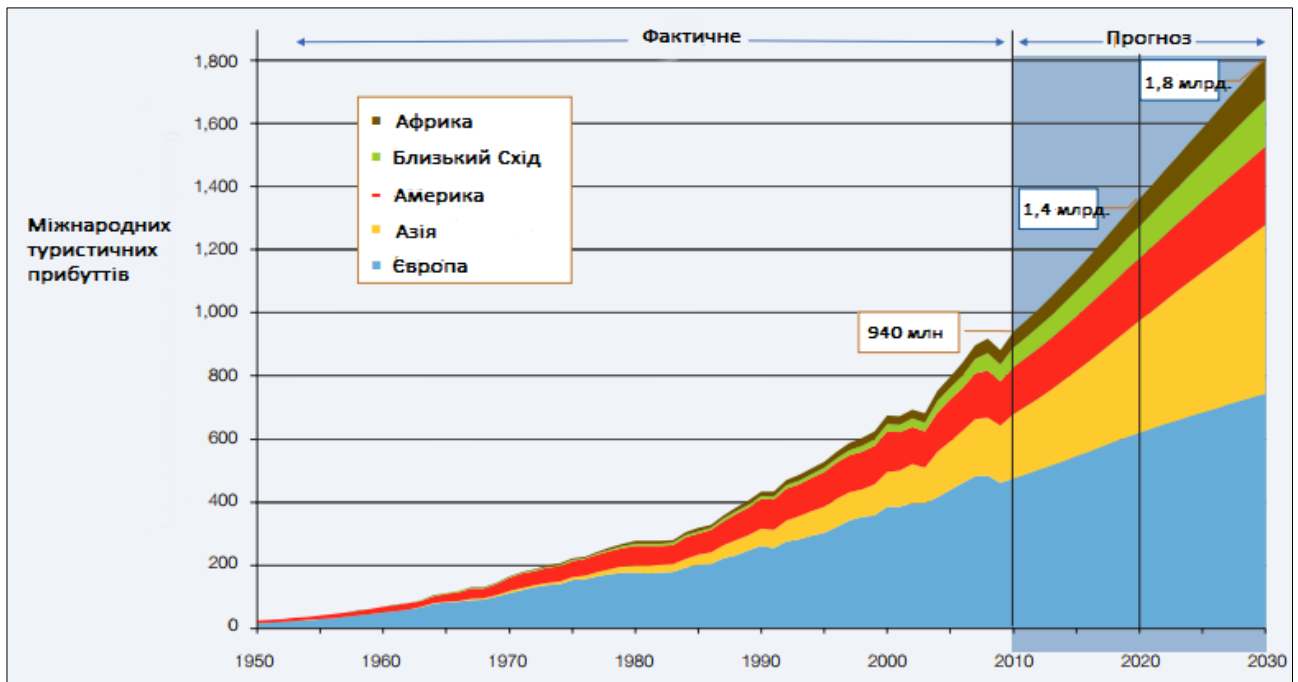
Послуги туризму належать до пакету нестандартних з мінливою частотою попиту, підвладного коливанням, а процес забезпечення потреб населення в цих послугах обов'язково передбачає переміщення споживача до місця безпосереднього обслуговування, але сам процес надання комплексу туристичних послуг характеризується розривом в часі і просторі між етапом організації подорожі та етапом безпосереднього обслуговування з забезпечення мети подорожі.

Ми можемо сказати, що 2016 рік почався з хороших показників в міжнародному туризмі. Згідно останньому випуску Барометра міжнародного туризму ЮНВТО, з січня по квітень 2016 року число міжнародних туристських прибуттів зросло на 5%. Результати були позитивними майже у всіх субрегіонах, у багатьох турнаправленнях спостерігалися двозначні показники зростання. Перспективи на травень-серпень всі такі ж оптимістичні: очікується, що в розпал сезону літніх відпусток кількість виїжджаючих за кордон туристів в північній півкулі досягне 500 мільйонів.

З січня по квітень 2016 року турнапрямки по всьому світу взяли 348 мільйонів міжнародних туристів (ночують відвідувачів), що приблизно на 18 мільйонів більше, ніж у минулому році (+5.3%). Це явище проглядається слідом за зростанням у 4,6% в 2015 році і могло б привести в 2016 році до сьомого року поспіль вище середнього росту при щорічному збільшенні кількості міжнародних прибуттів, починаючи з 2009 року, на 4% або більше.

На регіональному рівні в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (+9%) спостерігався найвищий ріст кількості міжнародних туристів: у всіх азіатських субрегіонах зростання склало 7% або більше. На субрегіональному рівні в країнах Африки на південь від Сахари (+13%) зафіксований найвищий зростання, значно перевищив помірні результати минулих років.

Тільки в минулому році за один рік 1235 мільйонів туристів перетнули міжнародні кордони. До 2030 року 1,2 мільярда стане 1,8 мільярда. Питання, як ми відзначаємо Всесвітній день туризму 2017 року, полягає в тому, як ми можемо дозволити цієї потужної глобальної трансформувати сили, цим 1,8 млрд. можливостей, внести свій внесок у те, щоб зробити цей світ кращим і сприяти сталому розвитку у всіх його трьох стовпах. У цей Всесвітній день туризму, коли ви подорожуєте, де б ви не мандрували, пам'ятайте поважати природу, поважати і поважати свого господаря [5].



**Рис. 1. ЮНВТО туризму до 2030 року:
актуальні тенденції та прогноз 1950-2030 років [6]**

Найбільше зростання по області очікується в Азії і Тихого океану, де прибулих прогнозами, зростуть 331 млн., досягне 535 мільйонів в 2030 році (+4.9% за рік). В Близького Сходу та Африки, за прогнозами, більш ніж удвічі число прибулих в цей період з 61 млн. 149 млн. від 50 млн. до 134 млн. відповідно. Європи (з 475 мільйонів до 744 млн.) і Америки (з 150 млн до \$ 248 млн), за прогнозами, зростатиме порівняно більш повільно. Завдяки їх швидким зростанням, світовий ринок акцій Азії і Тихого океану (до 30% у 2030 році, порівняно з 22% у 2010 р.) Близькому Сході (до 8% з 6%) і Африка (7% від 5%) всі збільшити. В результаті, Європа (до 41% від 51%) і Америці (до 14% з 16%) буде спостерігатися подальше зниження у свою частку міжнародного туризму, в основному з-за уповільнення зростання порівняно зрілих напрямків у Північна Америка, Північна Європа і Західна Європа [6].

Результати демонструють рішуче бажання подорожувати, продовжує стимулювати зростання туризму. Турнапрямки як і раніше, отримують вигоду з твердого попиту у всіх регіонах світу, незважаючи на поточні проблеми – даний факт вказує на те, що туризм є динамічним і стійким економічним сектором.

Але, незважаючи на позитивні результати, трагічні події останніх місяців нагадують нам про те, що питання безпеки продовжує залишатися ключовим для всіх нас. Ми повинні продовжувати тісно співпрацювати у боротьбі з цією глобальною загрозою і домогтися того, щоб туризм обов'язково враховувався при плануванні виходу з надзвичайних ситуацій і реагуванні на них на глобальному, регіональному і національному рівня.

Список використаної літератури:

1. Джерело: <http://www2.unwto.org/content/why-tourism>
2. Бейдик О.О. Українсько-російський словник термінів і понять з географії туризму і рекреаційної географії. – К.: РВЦ «Київський університет», 1997. – С. 99.
3. Глобальна економіка: навч. посібник / П.П. Мазурок [та ін.] ; заг. ред. Б.М. Одягайло; М-во освіти і науки України. – Львів: Магнолія-2006, 2009 – 206 с.
4. Глобальна економіка: навч. посібник / Т.В. Кальченко; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2009. – 364 с.
5. Джерело: <https://ukranews.com/ua/tags/barometr/publication>
6. Джерело: <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419029>

Туча Марія Віталіївна

*магістрант міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

РОЛЬ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ В СТАНОВЛЕННІ РИНКУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

В сучасних умовах постіндустріального розвитку суспільства сектор послуг відіграє все більш вагомую роль, що проявляється як в тому, що майже у всіх економічно розвинених країн частка послуг становить більше 50% ВВП і цей сектор забезпечує роботою більше 50% населення країн, так і в тому, що ці показники постійно зростають. Така тенденція стає глобальною закономірністю. Не останню роль в цьому процесі відіграє досвід трудових мігрантів. Гіпотетично можна припустити, що для України досвід трудових емігрантів, які, як правило, виїжджають до країн ЄС та Америки та працюють там в сфері послуг і повертаються на батьківщину з додатковим досвідом і коштами, позитивно впливає на розвиток національної сфери послуг. Проте ця гіпотеза потребує обґрунтування і детального дослідження.

Аналіз вітчизняної і закордонної літератури свідчить про те, що зв'язок між міграцією та ринком послуг є новим і в наукових колах ще не розглядається. В той же час в межах найсучасніших досліджень проблем участі України в міжнародних міграційних процесах Міжнародної організації з міграції в 2016 році [1-2] можна винайти певні результати соціологічних досліджень трудових емігрантів з України, які доводять, що такий зв'язок існує і має навіть певні кількісні виміри.

Відомо [2], що в 2015 році в Україні працювало біля 250 тис. імігрантів, з яких 19% були громадянами Росії, 11% – Туреччини, 6% Польщі, 5% – Білорусі, 4% – Німеччини. Відповідно до статистичних даних [4] в 2015 році перекази трудових імігрантів становили 627 млн. доларів, що по розрахункам складає 0,68% ВВП. По якісній характеристиці можна зазначити, що іноземні трудові мігранти збільшують попит на фінансові послуги.

Інформації по сучасному стану трудової еміграції з України відомо трохи більше. З усіх довгострокових емігрантів з України 87,9% пов'язані з трудовою міграцією. Загальна кількість трудових мігрантів по різних оцінках [1-2] становить від 1,1% до 1,3% всього населення України, а якщо цей показник розраховувати виходячи з кількості населення в Україні на кінець 2015 року (42,7 млн. осіб), то виходить, що мігранти складають 1,6% населення, що не є критичною цифрою и не має негативного впливу на економіку України, а скоріше знижує тиск на ринок праці і знижує рівень безробіття.

Трудові емігранти безпосередньо беруть участь у розвитку ринку фінансових послуг впродовж всього часу свого перебування за кордоном, формуючи попит на його послуги, через механізм використання зароблених коштів, а також надсилаючи перекази на батьківщину через фінансові інститути.

Аналіз використання фінансових інструментів показує, що в середньому за кордоном 80% українських емігрантів власних збережень тримають на поточних рахунках, 42% – готівкою вдома, 33% на короткотермінових депозитних рахунках, 14% – надають позики друзям або родичам, по 7% – інвестують в бізнес та власність, 2% – купують цінні папери або здійснюють операції на фондовому ринку; на вітчизні 74% – тримають готівкою вдома, 54% – використовують короткострокові депозитні рахунки, 42% – тримають на поточних рахунках, 14% – використовують фондовий ринок, і по 6-7% надають позики, інвестують у бізнес та власність.

За іншими оцінками [3] загальний обсяг переказів всіх трудових мігрантів як у формальній так і не формальній формі в Україну в 2014 році становив 2,8 млрд. дол. США, а в 2016 – 7,5 млрд. дол. США. Такі показники свідчать про дуже вагому роль переказів трудових мігрантів в Україну.

Наступним кроком спробуємо з математичної точки зору оцінити залежність об'єму послуг у грошовому вираженні в Україні, експорту туристичних, фінансових та транспортних послуг від суми переказів мігрантів та їх кількості, що і проявить вплив міграції на розвиток ринку послуг в Україні. Використаємо такий метод дослідження як регресійне моделювання (з щорічною вибіркою з 1990 по 2016 роки) на базі даних [4] і відповідно побудуємо п'ять лінійних регресій із такими залежними змінними у грошовому вираженні: загальний обсяг послуг (SERT), міжнародна торгівля послугами (ITS), експорт страхових та фінансових послуг (IFS), експорт транспортних послуг (TS), експорт туристичних послуг (TRS).

Для можливості порівняння моделей між собою вони будуть однотипними з єдиним набором незалежних показників, а саме:

- отримані особисті грошові перекази, дол. США (Personal remittances, received) (RR) [4];
- оплачені особисті грошові перекази, дол. США (Personal remittances, paid) (RP) [4];
- кількість емігрантів (EM) [5];
- кількість іммігрантів (IM) [5];
- загальний міграційний рух (MT) [5].

Після проведення регресійного аналізу, значимі моделі мають наступний вигляд (Таблиця 1).

Таблиця 1

Моделі впливу міграції на ринок послуг України

| Формула | Скоригований коефіцієнт детермінації | Коефіцієнт Фішера |
|---|--------------------------------------|-------------------|
| $TS = -0,012RR + 0,001RP - 0,016EM + 0,923IM$ | $R^2 = 0,897$ | $F = 27,008$ |
| $TRS = 0,028RR + 0,028RP + 0,042EM - 0,606IM$ | $R^2 = 0,996$ | $F = 790,611$ |
| $IFS = 0,362RR - 0,311RP + 0,167EM - 0,303IM$ | $R^2 = 0,701$ | $F = 10,395$ |
| $SERT = -0,603RR - 0,001RP - 0,057EM - 0,929IM$ | $R^2 = 0,937$ | $F = 45,311$ |

Джерело: складено авторами на базі [4-5]

Показник загального обсягу мігрантів був незначимий в усіх моделях, тому був виключений. Побудована регресійна модель впливу показників трудової міграції на міжнародну торгівлю послугами також була математично незначима.

В цілому можна зазначити, що найбільш значима модель відповідно до найбільшого коефіцієнту Фішера є модель впливу міграції на туристичні послуги, що може бути пов'язано з тим, що в туристичні послуги інвестують найбільша кількість трудових мігрантів і вони є найбільш доступними видами послуг для розвитку бізнесу. Саме на туристичні послуги здійснює позитивний вплив найбільша кількість факторів, всі окрім кількості іммігрантів. На кожного додаткового іммігранта обсяг експорту туристичних послуг зменшується на 0,606 одиниць. Такий негативний вплив є логічним, бо більше 80% іммігрантів в Україні є трудовими і вони менше схильні до користування послугами туристичного сектору, і додатково зменшують попит туристичні послуги для своїх знайомих та родичів.

Негативно всі аспекти міграції впливають на загальний обсяг послуг внутрішнього ринку в Україні. Для емігрантів з України, це не дивно, бо вони в країні не знаходяться. Що ж до іммігрантів, то їх приріст здійснюють найбільший негативний вплив з усіх інших факторів. Так відповідно до моделі при інших незмінних умовах додаткове зростання кількості мігрантів на одиницю призводить майже до одиничного зниження обсягу всіх внутрішніх послуг. Це може бути пов'язане з тим, що більшість іммігрантів будучи в основному топ менеджментом іноземних підприємств в Україні сприяють перерозподілу попиту з внутрішнього ринку, на зовнішній. Така гіпотеза повністю підходить до моделі з транспортними послугами, де зростання кількості іммігрантів призводить до найбільшого зростання експорту

транспортних послуг з усіх факторів. Позитивно впливають на зростання експорту транспортних послуг також і перекази іммігрантів.

Що ж до моделі, яка пояснює залежність експорту страхових і фінансових послуг, то тут емігранти як своєю кількістю так і обсягом переказів стимулюють розвиток експорту таких послуг, що співпадає з інформацією, наданою вище. Іммігранти, навпаки, негативно впливають на експорт, скоріше за все самі користуючись послугами фінансових установ країни їх походження, тим самим збільшуючи імпорт фінансових послуг, стимулюють і українських працівників до того ж.

Проведене дослідження впливу трудової міграції на розвиток ринку послуг України дозволяє зазначити, що іммігранти іноземних країн і емігранти з України по різному впливають на різні сегменти ринку послуг. Так емігранти позитивно впливають на участь України в міжнародних ринках туристичних і фінансових послуг, а іммігранти – на міжнародному ринку транспортних послуг. І це при тому, що іммігрантів в Україні майже в три рази менше ніж емігрантів, хоча Україна і спеціалізується на транспортних послугах, які в 2015 році становили більше 40% експорту послуг, а страхові і фінансові – лише 1,6%, а туристичні – 8,7%.

Список використаної літератури:

1. MIGRATION AS AN ENABLER OF DEVELOPMENT IN UKRAINE. A study on the nexus between development and migration-related financial flows to Ukraine // International Organization for Migration, Mission in Ukraine. – Kyiv, 2016. – 116 p. – Access mode: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/iom_migration_as_an_enabler_of_development_in_ukraine.pdf

2. MIGRATION IN UKRAINE: FACTS AND FIGURES // International Organization for Migration, Mission in Ukraine. – Kyiv, 2016. – 32 p. – Access mode: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ff_eng_10_10_press.pdf

3. This is how visa-free regime complicates Ukrainian labor migration to Europe [electronic resource] // SPUTNIKNEWS. – 07.04.2017. – Access mode: <https://sputniknews.com/business/201704071052401637-ukraine-labor-migration-eu/>

4. World Development Indicators [electronic resource] // The World Bank. – 2017. – Access mode: [http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series= NY.GDP.MKTP.CD,NV.AGR.TOTL.ZS,NV.IND.TOTL.ZS,NV.IND.MANF.ZS,NV.SRV.TE.TC.ZS#](http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD,NV.AGR.TOTL.ZS,NV.IND.TOTL.ZS,NV.IND.MANF.ZS,NV.SRV.TE.TC.ZS#)

5. Демографічна та соціальна статистика. Населення та міграція. [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2017. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ds/mr/mr_u/mr0717_u.html

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Володін Сергій Анатолійович

*доктор економічних наук, член-кореспондент НААН,
Інститут інноваційного провайдингу*

«ФАСТПЛАНТ-АГРО» – СИСТЕМА ШВИДКОГО ОСВОЄННЯ ТА ВИРОБНИЦТВА НІШЕВИХ КУЛЬТУР

Агропромисловий комплекс є найбільш бюджетоутворюючим і перспективним сектором економіки, обсяг виробництва агропродукції неухильно зростає. При цьому сільське господарство залишається низькотехнологічною сировинною галуззю з невеликим коефіцієнтом доданої вартості продукції.

Останнім часом технологічний розвиток в виробництві біржових культур забезпечують агрохолдинги, які використовують іноземні технології, високопродуктивну техніку, сучасну логістику в процесі великотоварного виробництва сільськогосподарської сировини на орендованих землях. Уніфіковані технології що застосовуються, в основному обмежуються певним переліком зернових і олійних культур на які є постійний попит переробних підприємств і трейдерів в Україні і за її межами.

Масове виробництво біржових культур не тільки порушує норми землекористування, призводить до соціальних і екологічних негативних наслідків, але і породжує проблеми дефіциту продукції, яку спроможні вирощувати аграрії в сприятливих агрокліматичних умовах України.

Цей сектор прийнято називати *нішевим*, а дефіцитну сільгоспсировину – нішевими культурами, на основі яких виробляється нішева продукція і її компоненти.

Нішевий ринок підлягає ризьким коливанням в 2^x-3^x річних циклах і потребує від виробників готовності до реагування на сезонну кон'юнктуру. Нішеві сегменти є в групах зернових, зернобобових, круп'яних, олійних, ефіроолійних, лікарських, малопоширених культур, продукції садівництва, овочівництва, енергетичних біоресурсів та інших. Для виробництва нішевих культур в умовах змінного попиту необхідні нові технології швидкого освоєння та розгортання виробництва.

В Інституті інноваційного провайдингу на основі теоретичних досліджень [1] і практичних розробок [2], економічних і правових підходів [3] розроблено та апробовано модульну концепцію «Fastplantagro», яка дозволяє оперативно запроваджувати бізнес-проекти з освоєння та виробництва нішевих культур за відпрацьованими шаблонними технологіями на базі мобільних швидко переналаштованих виробництв.

Концепцію апробовано і впроваджено в системі НААН на базі наукових установ рослинницького напрямку. За результатами розроблено інноваційний комплекс фастплант-технологій швидкого освоєння та виробництва нішевих культур, особливості їх створення і впровадження в системі гнучких модульних виробництв на науково-виробничій базі промислових високотехнологічних бізнес-кластерів.

Проведені розробки та випробування дозволили обґрунтувати принципіально-новий напрям в аналізі і прогнозуванні ринку нішевих культур (продукції), створення на засадах державно-приватного партнерства ринкової системи саморегулювання виробництва в залежності від ринкової кон'юнктури, соціальних потреб держави та суспільства.

Останнім часом на всіх рівнях аграрної державної політики, науки, економіки, суспільства піднімаються питання створення умов щодо виробництва дефіцитних *нішевих культур* та *нішевої продукції*. У експертів немає єдиної думки щодо того, які культури, виробництво, продукцію вважати нішевими. У сільгоспвиробництві нішевими називають культури, які використовують у сівобороті як попередники основних культур, а також культури-замінники для пересіву загинувших зернових чи олійних культур. До цих культур здебільше відносять овес, гречку, жито, льон, гірчицю, рижій, горох, квасолю, сорго та ін. Ці культури не стають надто поширеними, мають обмежений попит та є високомаржинальними лише за умови збереження своєї нішевості.

На ринку нішевими називають культури, на які є ситуативний або постійний підвищений комерційний або соціальний попит, або продукцію, яку потребують вузькі споживачі, чи яку потребують у нішевому сегменті споживачів.

Кожні 2-3 роки попит може різко зростати, але, обов'язково, за ростом настає спад. В той же час на піку попиту рентабельність на окремі нішеві культури і продукти їх первинної переробки, може досягати 1000 і більше %.

Ці обставини необхідно враховувати при створенні комерційно зорієнтованих технологій та мобільних виробничих комплексів, за якими можна швидко реагувати на коливання ринкової кон'юнктури і розгорнути виробництво у короткі вікна міжсезоння. Розроблена в Інституті інноваційного провайдингу модульна концепція «Fastplantagro» визначає стратегію і стандарти для технологій швидкого освоєння та виробництва нішевих культур, враховуючи особливості ринково-орієнтованого процесу селекції, вирощування, переробки і реалізації продукції у єдиному комплексі.

Принциповими є питання:

- створення (відбір) селекційних матеріалів, здатних до тривалого зберігання, адаптації до різних агрокліматичних умов, швидкого розмноження;
- наявність тепличних та складських приміщень з необхідним обладнанням, на базі яких підтримуються у якісному стані необхідні генетичні ресурси, а також технології нарощування садивного матеріалу до промислових обсягів;
- визначення опорних агропідприємств (базових господарств), які адаптовані до освоєння нішевих технологій, мають відповідну

експериментально-виробничу базу, спеціалістів, досвід роботи по розгортанню нішевого виробництва та демонстрації іншим виробникам технологічних прийомів і виробничо-економічних показників;

- підтримка зв'язків з товаровиробником усіх форм власності у зоні розміщення опорних підприємств для залучення їх до участі у вигідних нішевих проєктах на форвардних умовах сезонної або більш тривалої контрактації;

- підготовка на базі опорних або інших підприємств зони вирощування нішевих культур заготівельних пунктів з приймання, доробки та зберігання нішевої продукції в обсязі замовлення;

- визначення діючих або перспективних промислових майданчиків для створення переробних потужностей із залученням кредитних або інвестиційних коштів, відпрацювання кластерної моделі спільного виробництва постачальників селекційно-технологічних та матеріально-технічних ресурсів, виробників сировини і переробників нішевої продукції в єдиному промислово-виробничому комплексі на договірних засадах;

- формування та підтримка ринкової активності агентської мережі з маркетингу, контрактації та реалізації нішевих культур (продукції) за довгостроковими або сезонними договорами із замовниками (трейдерами або безпосередніми споживачами).

Фастплант-технології забезпечують високопродуктивне аграрне виробництво шляхом швидкого реагування на ринкову кон'юнктуру, прискореного розмноження селекційного матеріалу, активізації вирощування нішевих культур у обсязі замовлення з проведенням логістичних процедур щодо переробки та реалізації замовленої продукції.

Особливостями «фастплант-технологій» є:

- ринково орієнтований науково-інноваційний процес виробництва та реалізації високорентабельної продукції з метою отримання прибутку на основі планування та збереження функціонування адаптованої під кон'юнктуру ринку модульної науково-технологічної і виробничо-комерційної комплексної системи;

- створення генетичних ресурсів з високим потенціалом, технологій їх підтримки і розмноження, методів та засобів швидкого освоєння, оновлення і застосування у товарному виробництві з науково-технологічним супроводом на комерційних засадах;

- формування технологічних пакетів щодо впровадження у базове і товарне виробництво селекційних досягнень та способів ефективного вирощування нішевих культур у комплексі з агротехнічними, агрохімічними та іншими технологічними компонентами для забезпечення швидкого отримання продукції заданих стандартів продуктивності і якості;

- спрямування на потреби та можливості заготівельних потужностей у зонах вирощування нішевих культур, діючих і нових переробних заводів, спеціалізованих переробних цехів, які переробляють під потреби замовників нішеву продукцію;

- врахування стану ринку, обслуговуючої інфраструктури, доступних матеріально – технічних ресурсів, вимог щодо зберігання, транспортування та

торгівлі для забезпечення повного циклу освоєння, вирощування, переробки та збуту нішевої продукції з договорами контрактації та умов роботи на кінцевий результат.

Впровадження інтенсивних технологій в системі гнучких модульних виробництв «Фастплант-агро» забезпечить насичення ринку необхідною комерційно-привабливою і соціально-значущою нішевою продукцією, залучення широкого кола малих і середніх агропідприємств до участі у високорентабельному наукоємному бізнесі.

Список використаної літератури:

1. Володін С.А. Реалізація інноваційного потенціалу аграрної науки: проблеми і перспективи / С.А. Володін // Економіка АПК. – 2011. – № 7 – С. 139-150.
2. Трансфер інноваційних технологій в агропромислове виробництво регіонів України / Я.М. Гадзало, А.В. Баян, С.А. Володін [та ін.]. – К.: Аграрна наука, 2016. – 244 с.
3. Комерціалізація технологій та об'єктів патентного права [Текст] : навч. посіб. для студ. екон. спец. / Мокій А.І., Бабець І.Г., Полякова Ю.В. ; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Л.: Вид-во Львів. комерц. акад., 2010. – 416 с.

Дзьоба Олег Григорович

доктор економічних наук,

професор кафедри теорії економіки та управління,

проректор з науково-педагогічної роботи,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЙ І РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ГАЗОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ

Сучасний етап цивілізаційного поступу характеризується постійними трансформаціями і формуванням інноваційних економічних систем, в межах яких створюються умови для сталого та неперервного соціально-економічного розвитку. Тому особливої актуальності набуває вивчення сучасних форм трансформацій та розвитку економічних систем, і на цій підставі, використання таких їх видів, які дозволять сформуванню якісно нові організаційні форми поєднання науково-дослідної сфери з природно-ресурсним, виробничо-технічним та інтелектуальним потенціалом і забезпечать реалізацію інноваційної парадигми економічного розвитку.

Система газозабезпечення є класичною економічною системою, а отже її слід розглядати як просторово і часово обумовлену сукупність природних і соціальних компонентів, у процесі взаємодії яких відбуваються виробництво, розподіл і споживання матеріальних благ [1, с. 10]. Економічні системи повинні знаходитись у процесі постійного розвитку, оскільки саме розвиток сприяє їх

адаптації до зміни умов зовнішнього середовища та забезпечує довготривалу стабільність функціонування.

Економічний розвиток та ефективне використання природно-ресурсного, технічного, інфраструктурного, інтелектуального та соціально-економічного потенціалу системи газозабезпечення вимагає гармонізації її інтересів з інтересами держави в рамках загальнонаціональної системи господарювання, і, перед усім, структурного та функціонального впорядкування зв'язків і стосунків між їх складовими елементами.

Найважливішим завданням стосовно протидії глобальним деструктивним впливам є забезпечення ефективного державного управління розвитком системи газозабезпечення. Тут, стосовно системи газозабезпечення, особливо треба виділити необхідність найширшого застосування механізмів управління, які б забезпечили ефективні процеси її трансформацій.

У широкому розумінні трансформації – це постійний процес перетворень системи, її елементів, зв'язків і відносин між ними як відображення змін зовнішнього середовища або реакція на проблеми всередині системи [2, с. 64].

Саме трансформації газотранспортної системи дозволять, за відносно невеликих інвестиційних витрат, забезпечувати практичну диверсифікацію джерел газопостачання, реверсні і аверсні режими її роботи, необхідні поєднання і зміни форм власності; трансформації нафтогазовидобувних та сервісних компаній за умови їх раціонального здійснення сприятимуть впровадженню нових ефективних моделей управління, докорінному переоснащенню виробничо-технічної бази, впровадженню новітніх технологій, розвитку конкурентного середовища.

В зв'язку з цим очевидно є необхідність і доцільність використання широкого спектру різноманітних методів, технологій і механізмів управління процесами трансформації системи газозабезпечення для її адаптації до швидких змін сучасного економічного середовища.

Формуючи систему цілей та пріоритетів трансформацій і розвитку системи газозабезпечення слід виходити з того, що Україна прагне реалізувати свій економічний потенціал у руслі євроінтеграційних процесів. Тому сьогодні важливо відмовитися від спроб будувати енергетичну стратегію, виходячи з урахування суто внутрішніх чинників та проблем без реагування на геоекономічні чинники та глобалізаційні процеси. На нашу думку, саме геоекономічна парадигма має визначати внутрішню енергетичну стратегію та моделі поведінки як державних інституцій, так і суб'єктів господарювання.

Важливість та актуальність розгляду проблематики газопостачання в контексті національної енергетичної безпеки обумовлена низкою специфічних факторів, притаманних саме Україні. «Для України важливим є розв'язання ряду проблем, пов'язаних із захистом національних інтересів. При цьому слід враховувати, що проблема енергетичної безпеки є найактуальнішою серед інших складових національної безпеки для нашої країни, яка перебуває в процесі системних трансформацій» [3, с. 11]. Важливим завданням в цьому плані є реформування паливно-енергетичного комплексу країни та газової галузі зокрема задля максимально надійного, технічно безпечного, екологічно

чистого, економічно ефективного енергозабезпечення економіки держави та її соціальної сфери.

Формування системи цілей у сфері стратегічного управління системою газозабезпечення, а відтак і концептуальних засад її трансформацій і розвитку необхідно здійснювати з урахуванням тенденцій геополітичного, макроекономічного, соціального і науково-технічного розвитку країни. Ця система цілей повинна враховувати та органічно доповнювати більш загальну систему цілей, визначених Новою енергетичною стратегією України до 2035 року [4], якою задекларовано наступні стратегічні орієнтири:

- забезпечення енергетичної незалежності, включаючи інтенсивне нарощування ресурсної бази та видобутку первинних енергетичних ресурсів, вітчизняних потужностей з їх переробки, створення запасів та резервів, диверсифікація джерел і шляхів постачань, техніко-технологічне переозброєння ключових підприємств галузі;

- з одного джерела постачання Україна повинна отримувати не більше 30% первинних енергетичних ресурсів;

- мінімізація імпорту завдяки інтенсивному нарощуванню видобутку вуглеводнів на території України, ефективному використанню ресурсів, інтенсивному розвитку власної ресурсної бази, інтенсивному розвитку відновлюваних джерел енергії, оптимізації енергетичного балансу;

- відновлення розвідки, освоєння та видобуток вуглеводневих ресурсів на шельфі зі створенням сприятливих умов для вітчизняних підприємств та іноземних інвесторів;

- удосконалення системи захисту критичної інфраструктури на основі кращих практик країн НАТО та ЄС, створення системи кризового управління в енергетичному комплексі;

- застосування кращих практик з охорони навколишнього природного середовища;

- забезпечення надійного функціонування енергетичної інфраструктури, проведення необхідних заходів із модернізації, зниження аварійності, подовження експлуатації в штатному режимі;

- впровадження механізмів прозорості видобутку та використання власних паливних ресурсів за принципами міжнародної ініціативи з забезпечення прозорості видобувних галузей (EITI);

- запровадження принципів і кращих практик ресурсного менеджменту в державному управлінні нафтогазовими ресурсами;

- запровадження системи стратегічного управління, в тому числі на основі сценарного моделювання ринків;

- підготовка персоналу до роботи за новими моделями функціонування енергетичних ринків, кадрів та сучасного науково-технічного забезпечення;

- запровадження системи державно-приватного партнерства в резервуванні енергетичних ресурсів та системи стратегічних запасів енергоресурсів;

– усунення надмірних обмежень з метою ефективного та гнучкого функціонування енергетичної інфраструктури для постачання та транзиту вуглеводнів;

– формування базових засад державної галузевої політики на підставі взаємодії держави із суспільством та принципах ефективного управління, делегуванні повноважень і розподілу обов'язків.

Список використаної літератури:

1. Борщук Є. М. Теоретико-методологічні основи системного аналізу сталого розвитку еколого-економічних систем: автореф. дис. на здобуття ступеня докт. економ. наук. спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / Є. М. Борщук. – Львів, 2009. – 37 с.

2. Степаненко С. В. Трансформація відносин власності в умовах формування постіндустріальної економіки / С. В. Степаненко, Л. І. Яковенко. – Полтава: Скайтек, – 2010. – 208 с.

3. Енергетичні ресурси та потоки / [ред. А. К. Шидловський]. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2003. – 472 с.

4. Нова енергетична стратегія України до 2035 року: «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>

Касич Алла Олександрівна

доктор економічних наук,

професор, завідувач кафедри менеджменту,

Київський національний університет технологій та дизайну

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

У 2009 році в Україні була схвалена Концепція розвитку національної інноваційної системи, в рамках якої було визначено амбітні плани щодо забезпечення інноваційності національної економіки та отримання суттєвих результатів в 2025 році. Однак половина терміну вже пройшла, а визначені в документі результати залишаються недосяжними. Це означає, що розроблена концепція носила декларативний характер та не забезпечувала розробки реальних механізмів управління всією інноваційною сферою.

Саме тому важливим науковим завданням є вивчення та узагальнення світового досвіду формування НІС в частині обґрунтування базисних принципів управління цими процесами на системній основі.

Концептуальні питання розбудови НІС у різних групах країн досліджено в працях зарубіжних та українських вчених, зокрема, Р. Аткинсона [1], В. М. Гейця [2], Б. Годіна [3], Б. Лундвала [3], інших. Обґрунтована вченими концепція розбудови НІС має важливе значення, оскільки вона дозволяє

визначити зміст державної політики, спрямованої на системне вирішення завдань технологічного розвитку.

Існуючі відмінності функціонування НІС у розвинених країнах та в країнах, що розвиваються, та в Україні досліджено в роботах [5-8], що дозволяє підкреслити необхідність додаткового осмислення положень концепції НІС для країн, що розвиваються.

В сучасних умовах конкурентоспроможність розвинених країн базується на їх технологічному лідерстві, основою досягнення якого є ефективна національна інноваційна система (НІС). Однак НІС в розвинених країнах продовжують еволюціонувати, оскільки постійно має місце динаміка зовнішнього середовища, а зміна детермінант інновацій зумовлює зміну всієї НІС. Незважаючи на те, що концепція НІС для розвинених країн викристалізувалась поетапно та з урахуванням найбільш позитивного досвіду, її автоматичне застосування для будь-якої країни є неможливим. Країни, що розвиваються, не зважаючи на те, що вони активно вирішують проблеми індустріального розвитку, також взяли за основу інноваційно-орієнтовану модель, однак за часом дещо пізніше, а тому і результати дещо скромніші. Як результат, серед розвинених країн, а також серед країн, що розвиваються, існують певні відмінності. Однак найбільш суттєві відмінності існують між НІС, сформованими в розвинених та в країнах, що розвиваються.

Порівняння НІС в розвинених країнах та країнах, що розвиваються, дозволило виокремити ряд ключових відмінностей, які є відображають принципово різне сприйняття інновацій.

1. Відмінності у цілепокладанні полягають у постановці принципово різних завдань розвитку НІС. Метою розвитку НІС в розвинених країнах є підведення інноваційної основи під усі процеси життєдіяльності суспільства, тобто фактична реалізація концепції сталого інноваційно-орієнтованого розвитку.

Для країн, що розвиваються, цілі обмежуються: *по-перше*, пошуком ембріональних елементів інноваційного процесу і створення умов, які б сприяли поширенню інновацій; *по-друге*, спрямуванням максимуму зусиль на подолання «технологічного розриву» шляхом імпорту технологій та розвитку внутрішньої спроможності їх ефективного використання; *по-третє*, розширенням та стимулюванням інвестицій, спрямованих на придбання та впровадження технологій, а також на розвиток технологічних можливостей країни. Стратегічно значимою для країни, що розвиваються, є мета досягнення стану інноваційної самостійності, однак це завдання довгострокової перспективи.

2. Відмінності у складі підсистем НІС та взаємодії між ними. Розуміння структурних характеристик НІС є важливим для визначення точок прикладення зусиль для активізації інновацій. Розвинені країни мають добре сформовану інфраструктурну основу НІС, як на макрорівні (ринки праці, фінансові ринки, система освіти, інші), мезорівні (технологічні парки та платформи, тематичні мережі тощо), так і на мікрорівні (інноваційно-активні підприємства різних видів та наукові інститути зі створення нового знання). Саме розвинені країни здійснюють постійний пошук нових організаційних форм активізації інноваційної діяльності. У країнах, що розвиваються, відбувається орієнтація на

інновації існуючих елементів та створення «нових» з використанням досвіду розвинених країн.

3. Відмінності у змісті державної політики. В розвинених країнах інноваційні процеси в межах самоплинного розвитку і дають позитивні результати, перш за все, за рахунок вільної конкуренції, сформованих ринкових інститутів. Для країн, що розвивається характерна обмежена роль держави у всіх стадіях інноваційного процесу та недостатні фінансові ресурси, які уряд спрямовує на освіту та науку. Саме тому, формування державної інноваційної політики повинне стати першим етапом формування НІС в країнах, що розвиваються.

Впровадження концепції НІС в країнах, що розвиваються, потребує розробки політики, спрямованої на поліпшення загальної конфігурації інноваційної системи, зокрема, що стосується: перерозподілу фінансової підтримки НДНКР; стимулювання співпраці між фірмами, державними та приватними установами; зниження регуляторних бар'єрів, що перешкоджають мобільності людських ресурсів. Відповідно, реалізацію концепції НІС також слід розглядати як процес навчання, який може привести до перекроювання самої системи формування державної політики.

4. Відмінності у механізмах формування НІС. «Запозичення» і адаптація технологій з країн-технологічних лідерів є важливим ключем для розвитку країн, що розвиваються. Поєднання зворотного інжинірингу, ліцензування, відправлення вчених за кордон, запрошення зарубіжних фірм та експертів, участь в міжнародному науковому співробітництві – це може бути важко реалізувати відразу і в комплексі, але всі ці елементи необхідно враховувати при побудові НІС.

5. Відмінності у кількісних показниках ресурсного забезпечення та результативності функціонування НІС. В розвинених країнах інновації вже досить давно стали філософією функціонування всіх елементів НІС. Країни, що розвиваються, на даному етапі повинні активно створювати умови для сприйняття інновацій та забезпечення їх ефективною адсорбції відповідними галузями та підприємствами, а це вимагає не лише якісних змін у економіці, а й орієнтацію на кількісні показники функціонування НІС в розвинених країнах.

Вказані відмінності дозволяють чітко визначити основні принципи, на основі яких повинен відбуватися розвиток інноваційного сектора:

1. Принцип наукового обґрунтування – зміст завдань розвитку НІС, кількісно-якісні показники розробленої стратегії повинні базуватись на знанні теоретичних положень, розумінні закономірностей та мати високий рівень інформаційного забезпечення.

2. Принцип етапності реалізації завдань – НІС є складною системою, вибудовування якої базується на чіткій логіці взаємопов'язаних процесів, наступність яких є втіленням еволюції самої системи.

3. Принцип пріоритетності – визначає відсутність альтернативних інноваціям драйверів розвитку на всіх рівнях функціонування економіки.

4. Принцип ефективності орієнтує на проведення постійного моніторингу результативності функціонування всіх підсистем НІС в контексті виконання ними своїх функцій.

Таким чином, складність процесів формування НІС в цілому зумовлюють, навіть, певні сумніви в ефективній реалізації даної концепції в країнах, що розвиваються. Все це означає, що і зміст концепції НІС та набір інструментів для реалізації потребує чіткого, наукового обґрунтування на засадах стратегічного підходу. Саме застосування обґрунтованих принципів управління розвитком НІС можна вважати вихідною точкою реалізації державної політики у цьому секторі, що дасть можливість державі розробити адекватний інструментарій реалізації та трансформувати його в законодавчу базу, цільові та комплексні програми розвитку.

Список використаної літератури:

1. Atkinson R.D. (2014). Understanding the U.S. National Innovation System. The Information Technology & Innovation Foundation. – 27 p.
2. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
3. Godin, B. (2007). National Innovation System: The System Approach in Historical Perspective. – Mode of access: http://www.csiic.ca/PDF/Godin_36.pdf.
4. Lundvall, B.A. (2005). National innovation systems – analytical concept and development tool. Tenth Anniversary Summer Conference «Dynamics of industry and innovation organizations, networks and systems», Copenhagen, Denmark, June 27-29, 2005.
5. Касич А.О. Досвід формування національних інноваційних систем в країнах, що розвиваються / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5 (143). – С. 46–49.
6. Касич А.О. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / Касич А.О., Назарова М.В., Климович Т.А. // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. – 2008. – № 2. – С. 66–69.
7. Касич А.О. Зміст та завдання державної інноваційно-інвестиційної політики України / А.О. Касич // Схід. – 2005. – № 6 (72). – С. 3–9.
8. Федулова Л.І. Інноваційність економіки ЄС та України: напрями скорочення розриву / Л.І. Федулова // Economic Annals-XXI. – 2016, № 156 (1-2). – С. 22-25.

Ляшенко Віталій Іванович
старший викладач кафедри менеджменту
виробничої та невиробничої сфери,
Донецький державний університет управління (м. Маріуполь)

ДЕРЖАВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ СУДНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ЯК НЕВІД'ЄМНОЇ ЧАСТИНИ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У ХХІ столітті технічний і технологічний прогрес визначили зовсім інші напрями розвитку виробництв. Нові технології та технічні рішення в різних сферах діяльності докорінно змінили уявлення про діяльність людини. Технічний і технологічний прогрес змусив по-новому осмислити такі галузі науки, як управління, організація виробництва, економіка. Метою технічного прогресу є задоволення постійно зростаючих потреб людини. Як це відбувається наочно демонструє суднобудівна індустрія в таких країнах, як Південна Корея, Японія і Китай [1].

Перебуваючи на постійному піднесенні свого розвитку, суднобудівна галузь охоплює такі напрями: економічний розвиток країни, що полягає у побудові сучасної системи планування та організації виробництва, у здійсненні наукових відкриттів, що дозволяють істотно розширити номенклатуру сучасних суден, підвищенні оборонного потенціалу за рахунок застосування новітніх технологій у військовому суднобудуванні. Фундаментом розвитку суднобудування є впровадження в дану галузь промисловості новітніх наукових розробок, що акумулює в продукції суднобудування досягнення великої кількості суміжних галузей.

Слід зазначити, що суднобудуванню, як невід'ємній частині оборонно-промислового комплексу будь-якої країни, притаманні такі відмітні риси, як висока наукоємність кораблів і суден, тривалий цикл розробки, будівництва та висока капіталомісткість суден, що, в разі коливання вартості національної грошової одиниці, зумовлює високі ризики для підприємства-виробника. При цьому, в разі відсутності на підприємстві чи всередині країни власних виробництв, виникає необхідність закупівлі значної частини комплектуючих і устаткування за кордоном. Звідси і уявлення про сучасні судна як про складний технічний об'єкт з високим ступенем застосування сучасного обладнання [2].

Фундаментом для досягнення зазначених вище цілей завжди була держава. Саме держава надає головну підтримку суднобудуванню в розвинених країнах, виступаючи гарантом галузі, що дозволяє розширювати суднобудівну інфраструктуру. Результатом стабільної підтримки суднобудівної галузі є бурхливий розвиток оборонно-промислового комплексу.

Слід зазначити, що натеper у суднобудівної галузі України відсутній системний розвиток. Сьогодні три основних підприємства галузі, які розташовані у Миколаєві, «Чорноморський суднобудівний завод», ДП «Суднобудівний завод ім. 61 комунара», «Миколаївський суднобудівний завод

«Океан» практично простоюють. Гірше було тільки в 1944 році після остаточного завершення звільнення відповідних регіонів України [3].

Центром світового суднобудування є Східна Азія. Три держави Китай, Південна Корея і Японія за підсумками 2015 року забезпечили 89% усіх світових поставок нового транспортного флоту. На все європейське суднобудування припадає близько 7% світових замовлень суден. Усі країни Європи, які раніше володіли розвиненим суднобудуванням виявилися неконкурентоспроможними на світовій арені в масовому будівництві транспортних суден [4].

У 2014 році в світі було побудовано 1681 судно, але частка України в цій кількості незначна. Суднобудівна галузь, як одна із складових оборонно-промислового комплексу України, на сьогодні переживає не кращі свої часи [2].

За СРСР саме суднобудівна галузь України вважалася найбільш потужною. Суднобудування Союзу забезпечувало третину світової потреби у військових суднах. На галузь у цілому припадало 30 % світового обсягу суднобудування за тоннажем і 40 % за кількістю суден. Основні суднобудівні підприємства оборонно-промислового комплексу на той час розташовувалися в Миколаєві, Києві, Херсоні, Севастополі, Керчі, Феодосії. На цих підприємствах будувалися судна без обмежень за класом і призначенням, вважалися унікальними не тільки в країні, але й в світовому масштабі. Так, наприклад, у Миколаєві здійснювали будівництво крейсерів авіаносного класу, Херсонський суднобудівний завод «Паллада» виробляв плавучі доки, Севастопольський «Севморзавод» здійснював будівництво плавучих кранів. Діяла широка мережа судноремонтних підприємств, здатна підтримувати належний стан суден цивільного і військового флотів як вітчизняних, так і зарубіжних.

Для підтримки постійного інноваційного розвитку галузі в СРСР працювали конструкторські центри суднобудування і науково-дослідні інститути, велика частина з яких була орієнтована на військово-морську тематику. У той час розробки вітчизняних підприємств були на одному рівні із зарубіжними аналогами.

Після розпаду СРСР на території України залишилася потужна суднобудівна і судноремонтна бази оборонно-промислового комплексу, розвинена мережа морських і річкових портів, морські середні технічні й вищі навчальні заклади та інша інфраструктура. На сьогодні деякі з них разом зі своїми унікальними виробництвами і технологіями назавжди втрачені. Багато з них ще в 1990-ті роки були розукрупнені і, відповідно відчужені частини продані в приватні руки, або здані в оренду.

Головною умовою, для утримання виробництв на належному рівні, своєчасної і глибокої модернізації основних виробничих фондів суднобудівним підприємствам життєво необхідні регулярні фінансові надходження. Гарантом таких надходжень може виступити тільки держава, яка зацікавлена в розвитку відповідних галузей оборонно-промислового комплексу та надає їм деякі преференції. Саме державне регулювання суднобудування може допомогти галузі як вийти в лідери, так і продовжувати відставати [5].

Державна підтримка оборонно-промислового комплексу України у розрізі суднобудування з моменту проголошення незалежності і до нашого часу носить інший характер порівняно із державною підтримкою в азійських країнах. Основна її ознака – реорганізація структур управління, постійна зміна керівників галузі. Навіть короткочасний брак оборотних грошових коштів у процесі виробництва є вкрай згубним для підприємства, оскільки затримання оплати постачання, як наслідок, затримає і постачання, що призведе до зриву термінів здачі готового виробу і штрафів.

У 1999 році був прийнятий Закон «Про заходи відносно державної підтримки суднобудівної промисловості України», в 2001 році – «Про спеціальну економічну зону «Миколаїв». Зазначені вище закони встановлювали для суднобудівної галузі деякі економічні преференції. Ця допомога хоч і була в сотні разів менше тієї, що надають вітчизняній промисловості зарубіжні країни, але в період з 2000 по 2004 роки були отримані високі результати, зокрема витрати на будівництво суден в Україні наближалися до світових, що дало надію на відродження стратегічно важливої галузі оборонно-промислового комплексу України [6].

Вже в першому кварталі 2005 року новий Уряд України скасував чинні з кінця 1999 року преференції для суднобудівної та інших галузей промисловості оборонно-промислового комплексу, що призвело до несподіваних наслідків для галузі. Наприкінці 2005 року в Україні почали хаотично мінятися власники суднобудівних заводів, в результаті чого іноземні інвестори почали залишати нашу країну. Флагмани українського цивільного і військового суднобудування: Севастопольський «Севморзавод», Київський суднобудівний завод «Ленінська кузня», Чорноморський суднобудівний завод та інші були доведені до банкрутства і частково припинили свою діяльність.

Для будь-якої галузі одним зі способів поновлення матеріальних фондів і підтримання стабільної роботи є інвестиції. Досвід показує, що потік насамперед іноземних інвестицій у великі виробничі підприємства нашої країни протягом багатьох років з дня проголошення незалежності був не стабільним. Політичний фактор є вирішальним та одним із головних для потенціальних закордонних інвесторів. Спостерігаючи спад розвитку економіки України, часту зміну Уряду, нестабільне економічне становище в країні, що призводить до гальмування виробничих процесів і зриву виконання замовлень, іноземні замовники не ризикують і виявляють надмірну обережність в роботі.

Починаючи з 2010 року в структурі виробництва суден в Україні, стали переважати корпуси і корпусні деталі, тобто металомісткі конструкції з низькою доданою вартістю та практично повною відсутністю наукових досліджень [4].

Розпочата в 2014 році антитерористична операція на Сході України, а також втрата державних і приватних підприємств після анексії Криму погіршила становище оборонно-промислового комплексу України, оскільки ні у держави, ні у приватного бізнесу не виявилось грошових коштів для оплати суден, які знаходилися в стадії виробництва.

Беручи до уваги проаналізовані негативні явища, є підстави стверджувати, що оборонно-промисловий комплекс України у розрізі його суднобудівної галузі має необхідні ресурси для системного розвитку. Збережений потенціал, постійно зростаючі обсяги світових вантажоперевезень і попит на військові кораблі створюють реальні можливості для відродження галузі шляхом радикального вдосконалення чинного законодавства.

Список використаної літератури:

1. Державна концепція по відродженню суднобудування і флоту України. URL: <http://vybor.ua/article/economika/gosudarstvennaya-konceptsiya-po-vozrojdeniyu-sudostroeniya-i-flota-ukrainy.html> (дата звернення: 17.06.2017).
2. Підсумки світового суднобудування 2014 року. URL: <http://sudostroenie.info/analitika/16.html> (дата звернення: 17.06.2017).
3. Суднобудівна галузь України: заводи розграбовані, фахівців немає. URL: <http://wartime.org.ua/20319-sudnobudvna-galuz-ukrayini-zavodi-rozgrabovan-fahvcv-nemaє.html> (дата звернення: 17.06.2017).
4. Федулова Л. І. Можливості та умови формування інтеграційних зв'язків в галузі суднобудування Росії і України // Проблеми прогнозування. 2012. № 3. С. 70-85.
5. Офіційний сайт незалежного аналітичного центру геополітичних досліджень «Борисфен Інтел». URL: <http://bintel.com.ua> (дата звернення: 24.04.2017).
6. Суднобудування України – у край важкому стані. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/2077986-sudnobuduvanna-ukraini-u-vkraj-vazkomu-stani.html (дата звернення: 17.06.2017).

Піріашвілі Олександр Борисович

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
відділу розвитку виробничої інфраструктури,*

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ¹

Питанням розвитку механізмів державно-приватного партнерства (далі – ДПП) на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни в українській науковій економічній літературі та наукових економічних дискусіях приділяється достатньо уваги з боку теоретиків та практиків в сфері державного управління, ведення бізнесу та наукової діяльності. Разом з цим, слід зазначити про низку невирішених важливих проблем та питань в цій сфері економічної взаємодії держави та бізнесу, зокрема щодо регулювання здійснення інвестиційних проектів на засадах державно-приватного

¹ Публікацію підготовлено в рамках виконання НДР відомчої (прикладної) теми: «Інституціональне забезпечення функціонування виробничої інфраструктури України» (Державний реєстраційний № 0116U005855)

партнерства. Так як в умовах гострого дефіциту інвестицій в економіку України, зокрема, «довгих грошей» для сталого розвитку та поступового зростання національної економіки це дуже актуальне питання для соціально-економічного розвитку країни.

Відповідно до цього реалізація нової державної економічної політики в Україні безпосередньо пов'язана із активізацією інвестиційної діяльності в країні, зокрема із інтенсивністю процесів пошуку джерел фінансування капітальних інвестицій, як зовнішніх так внутрішніх джерел на всіх рівнях економіки. Тому з метою залучення капітальних інвестицій у реконструкцію, модернізацію і створення нової виробничої інфраструктури, зокрема транспортної інфраструктури за допомогою різноманітних інвестиційних механізмів та інструментів, особливої актуальності набувають питання нормативно-правового забезпечення ДПП на договірних засадах для інфраструктурних проектів (Таблиця 1).

Таблиця 1

Нормативно-правове забезпечення державно-приватного партнерства (ДПП) в сфері транспорту та транспортної інфраструктури в Україні

| № п/п | Назва законодавчо-нормативного документу | Зміст та сутність законодавчо-нормативного документу |
|-----------------------|---|---|
| Закони України | | |
| 1. | Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI | Цей Закон визначає організаційно-правові засади та рамки взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства (ДПП) на договірній основі. |
| 2. | Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 року № 997-XIV | Цей Закон визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна, а також умови і порядок її здійснення з метою підвищення ефективності використання державного і комунального майна і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах). |
| 3. | Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 № 1286-XIV | Цей Закон визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії. |
| 4. | Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 № 1039-XIV | Цей Закон спрямований на створення сприятливих умов для інвестування пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони на засадах, визначених угодами про розподіл продукції. |

| | | |
|--|---|---|
| 5. | Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» від 24.11.2015 №817-VIII | Цей Закон визначає змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні. |
| Постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України | | |
| 6. | Постанова Кабінету Міністрів України «Про деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» від 11.04.2011 №384 («Резолюція 384») | Цей Порядок визначає механізм підготовки та проведення із застосуванням принципів прозорості, об'єктивності та недискримінаційності конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим (далі-конкурс), визначення переможця конкурсу та укладення відповідних договорів у рамках здійснення державно-приватного партнерства, передбачених частиною першою статті 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство» (далі – договір про партнерство). |
| 7. | Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними» від 16.02.2011 №232 (у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 713) | Ця Постанова визначає Методику щодо виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства (далі – ризики), їх оцінка та визначення форми управління ними. Зазначена Методика застосовується під час проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, прийняття рішень про його здійснення, розподіл ризиків між державним і приватним партнерами на кожному етапі здійснення державно-приватного партнерства, укладення договору між ними. |
| 8. | Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового концесійного договору» від 12.04.2000 № 643. | Згідно з цією Постановою затверджено Типовий концесійний договір відповідно до статті 9 Закону України «Про концесії». |

| | | |
|---------------------------------------|---|---|
| 9. | Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки» від 14.08.2013 № 739-р | Цим Розпорядженням схвалено та визначено Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр., що визначає систему поглядів, сукупність принципів та шляхи вирішення поставлених завдань в рамках розвитку ДПП в країні до 2018 р. |
| 10. | Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства» від 17.03.2011 № 279 | Цей Порядок визначає процедуру надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства (далі-державна підтримка) щодо об'єктів державної власності. (Державна підтримка щодо об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим, надається згідно з порядком, затвердженим Радою міністрів Автономної Республіки Крим, а щодо об'єктів комунальної власності – згідно з порядком, затвердженим відповідним органом місцевого самоврядування). |
| 11. | Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до порядків, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2011 р. № 384» від 16 липня 2016 р. № 815 | Постанова визначає зміни, що вносяться до Порядку проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать АР Крим, а також визначає Порядок щодо механізму проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства (ДПП). |
| 12. | Постанова Кабінету Міністрів України «Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі» від 20.08.2014 №459 (Редакція від 16.02.2017, підстава 76-2017-п) | Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України Міністерство економічного розвитку і торгівлі України виконує свою функцію спеціально уповноваженого органу з питань державно-приватного партнерства (ДПП), зокрема формує та реалізує державну політику в сфері державно-приватного партнерства в Україні. |
| Накази міністерств та відомств | | |
| 13. | Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» від 27.02.2012 № 255 | Цей порядок визначає процедуру аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, зокрема методика, яка визначає основні параметри та показники перевірки ефективності здійснення державно-приватного партнерства (далі – ДПП). |

| | | |
|-----|--|--|
| 14. | Наказ Міністерства економіки «Про утворення Міжвідомчої робочої групи з питань розвитку державно-приватного партнерства в Україні від 31.08.2010 № 1082 | Згідно з цим Наказом утворюється робоча група з представників зацікавлених міністерств та відомств з питань розвитку державно-приватного партнерства в Україні та затверджується її склад. |
| 15. | Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Положення про конкурсну комісію з проведення концесійного конкурсу на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 28.01.2014 р № 61 | Це Положення визначає порядок створення, повноваження та порядок роботи конкурсних комісій з проведення концесійних конкурсів щодо надання Державним агентством автомобільних доріг України у концесію автомобільних доріг загального користування (далі – об'єкт концесії). |

Так, в Україні на сучасному етапі розвитку економіки розроблена та прийнята *Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки*, що схвалено відповідним розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки» від 14.08.2013 р. за № 739-р. Слід також відмітити, що наявність в українському законодавстві діючих законів України, зокрема «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. за № 2404-VI, «Про концесії» від 16.07.1999 р. за № 997-XIV, «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р. за № 1286-XIV, «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. за № 1039-XIV, «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» від 24.11.2015 р. за № 817-VIII, а також відповідних підзаконних нормативно-правових актів свідчить про стремління до широкого впровадження сучасних механізмів ДПП в економічну практику суб'єктів господарювання [1; 2; 3; 4].

Отже, з метою підвищення рівня організації та удосконалення нормативно-правового забезпечення процесів пов'язаних із формуванням та реалізацією інвестиційних проектів в сфері транспорту і транспортної інфраструктури на засадах державно-приватного партнерства (ДПП) пропонуємо з урахуванням оцінок експертів наступне, а саме:

– абзац шостий частини першої статті 1 (перелік ознак ДПП) розділу I Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07. 2010 р. за № 2404-VI необхідно доповнити словами: «участь приватного партнера у реалізації інвестиційного проекту на засадах державно-приватного партнерства повинна становити не менше, ніж 25% від його загальної вартості»;

– необхідно у найближчій перспективі (час) розробити та прийняти нову редакцію Закону України «Про концесії» та гармонізувати положення цього закону із Законом України «Про державно-приватне партнерство» та відповідним законодавством ЄС згідно положень Концепції;

– відповідно до положень Концепції доцільно розробити за участю Національної академії наук України та подати на розгляд до Кабінетові Міністрів України проект Закону України «Про Стратегію розвитку державно-приватного партнерства в Україні».

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 за № 2404-VI. [Електронний ресурс] – Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

2. «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки». / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 № 739-р. [Електронний ресурс] – Доступний з: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p%7C>

3. Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 року N 997-XIV / Про концесії Верховна Рада України; Закон від 16.07.1999 № 997-XIV. [Електронний ресурс] – Доступний з: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/997-14>

4. Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 № 1286-XIV / Верховна Рада України. [Електронний ресурс] – Доступний з: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1286-14>

Рудь Надія Терентіївна

доктор економічних наук,

професор кафедри економіки,

Луцький національний технічний університет

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Інтенсивний процес переходу економіки України від експортно-сировинного до інноваційного соціально-орієнтованого типу розвитку є основною умовою довгострокового соціально-економічного розвитку, що докорінно впливає на характер соціально-трудових відносин. Так, перехід до інноваційної моделі економічного зростання пов'язаний з формуванням нового механізму соціального розвитку, заснованого на збалансованості підприємницької свободи та соціальної справедливості.

Той факт, що основними суб'єктами, зацікавленими в переході до інноваційної соціально-орієнтованої економіки, є не тільки зайняті в економіці знань і високих технологій, але і більш широкі верстви працівників та представників бізнесу, які потребують активного технологічного

переоснащення, управлінських і соціальних інновацій, обумовлює необхідність дослідження соціальних аспектів інноваційної діяльності.

Дієвим механізмом соціально-економічного розвитку є соціальне партнерство, тому виникає необхідність його використання в Україні для виходу з економічної кризи шляхом переходу до інноваційного розвитку. Соціальне партнерство виникло як механізм вирішення трудових суперечок, і у все більшій мірі перетворюється в інструмент громадської участі в плануванні майбутнього інноваційного розвитку окремо взятої території.

На сьогодні питання «соціального партнерства» розглядається в працях вітчизняних вчених. Розглянемо найбільш значимі із них.

На думку А. Колоска, «соціальне партнерство» виступає найбільш ефективним засобом соціально-трудова відносин, який забезпечує баланс в реалізації інтересів суб'єктів соціально-трудова відносин, соціальний консенсус, протидіє появі конфліктів, дискримінації та патерналізму. Саме тому поняття «соціального партнерства» визначається як система взаємовідносин та співпраці між найманими працівниками (профспілками), роботодавцями (їх федераціями) та органами державної влади з метою досягнення ними згоди, прийняття спільних рішень, укладання договорів, здійснення погоджених дій, формування соціального компромісу у сферах оплати та умов праці, запобігання страйкам та примирення сторін при наявності конфліктних ситуацій, дотримуючись при цьому культури партнерських відносин [1].

Як систему взаємовідносин між працівниками (представниками працівників), роботодавцями (представниками роботодавців), органами державної влади, органами місцевого самоврядування, спрямовану на забезпечення узгодження інтересів працівників і роботодавців з питань регулювання трудових відносин та інших, безпосередньо пов'язаних з ними відносин, розглядає «соціальне партнерство» О. Кузнецова [2].

В. Михеєв вважає, що соціальне партнерство – це цивілізована система суспільних відносин у соціально-трудова сфері, яка будується на узгодженні і захисті інтересів працівників, роботодавців, підприємців, органів державної влади та місцевого самоврядування на основі договорів, угод, досягнення компромісу, консенсусу з актуальних проблем економічного і соціально-політичного життя суспільства [3].

На наш погляд, в рамках інноваційної діяльності необхідно розглядати поняття «соціальне партнерство» як важливу умову інноваційного розвитку. В даній ситуації доцільно ввести поняття «соціально-інноваційне партнерство», метою якого має стати мобілізація і активізація трудових ресурсів з метою формування інноваційної культури для побудови інноваційної економіки. Суб'єктами вказаного партнерства є: держава, бізнес, некомерційні організації та наука, де соціум буде брати активну участь в реалізації інноваційного процесу. Завдяки приведеній вище інтеграції зусиль всіх учасників, соціально-інноваційне партнерство буде забезпечувати підтримку інноваційного розвитку різними соціальними групами.

В якості реалізації основного призначення соціально-інноваційного партнерства мають виступати два напрямки: залучення соціуму в інноваційний процес і інноваційний розвиток особистості. В цьому напрямку, позиції основних суб'єктів соціально-інноваційного партнерства щодо його розвитку визначаються, перш за все, їх основними інтересами, які проявляються у формі протиріч, часто приймають форму протилежностей. Однак в рамках таких форм партнерств, заснованих на соціальній основі (соціально-трудове, соціально-інноваційне) забезпечується гармонізація інтересів усіх сторін угоди та сталий розвиток соціально-економічно-інноваційної системи.

Інноваційна діяльність сприяє зменшенню соціальної напруженості та дозволяє створити передумови для формування соціумом позитивної мотивації до інноваційної діяльності: підвищення рівня зайнятості населення, соціальної захищеності громадян, появи нових можливостей самовизначення і самореалізації індивіда тощо. При аналізі інноваційного процесу варто зауважити, що головним суб'єктом освоєння інновацій є люди, соціальні групи, їхня поведінка і діяльність при реалізації різних інновацій, взаємини у процесі цієї діяльності в межах організації як соціально-інженерної системи.

При технічному розвитку слід ставити перед собою економічні і соціальні цілі рівноцінної значимості, якщо неможливо віддати пріоритет соціальним цілям. Звичайно, пріоритет економічним цілям віддається на шкоду соціальним. Така спрямованість приводить до підвищення складності праці і неповноцінного використання техніки внаслідок зниження працездатності і низького рівня мотивації праці. Таким чином, інноваційний розвиток, який немає соціальної спрямованості, породжує відторгнення нововведення. Модель поширення інновацій заснована на особливостях людського сприйняття нового.

Виділимо чинники (табл. 1), які впливають на ухвалення рішення в області сприйняття інновацій і вимагають узгодження на рівні «соціально-інноваційного партнерства».

Розглянуті чинники свідчать про те, що нововведення здобуває підтримку у тому випадку, коли воно веде до посилення позитивних наслідків.

Так, для працівників та їх представників соціально-інноваційне партнерство надає можливість брати участь у встановленні норм і правил організації процесу праці, оцінюванні трудової діяльності, надає також додаткові соціальні гарантії. В інноваційній економіці інтелектуальний, творчий потенціал працівника є основним фактором економічного зростання, що свідчить про необхідність формування умов для стійкого підвищення заробітної плати, відповідного темпам зростання продуктивності праці та якості робочої сили, створення ефективних механізмів регулювання ринку праці, що забезпечують поєднання конкуренції на ринку праці з партнерськими відносинами працівників, роботодавців і держави. Крім того, відбувається повною мірою залучення соціуму в інноваційний процес.

На нашу думку, комплекс вищевикладених завдань призведе до об'єктивної необхідності узгодження інтересів учасників інноваційних процесів в економіці, що має можливість реалізації в рамках системи соціально-інноваційного партнерства.

Фактори впливу на прийняття рішення

| Сприйняття | Заперечення |
|---|---|
| 1. Збільшення доходів | 1. Зменшення доходів |
| 2. Задоволення процесами і результатами праці | 2. Значне спрощення елементів праці |
| 3. Більш раціональна організація праці | 3. Ріст монотонності та внутрішніх мотивів і зовнішніх стимулів до праці й ослаблення негативних чинників |
| 4. Професійна затребуваність | 4. Недостатня кваліфікація, яка не відповідає новим вимогам |
| 5. Професійна гордість | 5. Зниження статусу в організації |
| 6. Статус в організації | 6. Можливість звільнення |
| 7. Творчі елементи в роботі | |
| 8. Можливість самореалізації | |

З іншої сторони, для бізнесу соціальний діалог і співпраця дозволяють ефективно використовувати працю, розвивати людський капітал, як основний фактор виробництва, забезпечувати досягнення підприємницьких цілей та в межах партнерства генерувати нові інноваційні технології для подальшого розвитку соціально орієнтованої інноваційної системи.

З метою переходу до соціально орієнтованого інноваційного розвитку державі у відносинах з суб'єктами підприємницької діяльності необхідно: створити умови для свободи підприємництва і конкуренції; розвивати механізми саморегулювання підприємницької спільноти; розвивати соціальне, соціально-трудове, державно-приватне, державно-громадське і соціально-інноваційне партнерства, спрямованих на зниження соціальних, підприємницьких і інноваційних ризиків, перш за все в сферах досліджень і розробок; поширювати використання нових прогресивних технологій; розвивати соціальну та інноваційну інфраструктуру; підтримувати ініціативи бізнесу щодо участі у розвитку соціальної сфери та використовувати людський капітал; розширювати участь підприємницької спільноти у підготовці рішень органів державної влади, пов'язаних з регулюванням економіки.

Можна зробити висновок, що в сучасних умовах господарювання неможливо відокремити інноваційний процес від процесу соціального перетворення виробничих структур. Таким чином, соціально-інноваційне партнерство є процесом, який вимагає постійного розвитку і вдосконалення механізму свого функціонування. Соціально-інноваційне партнерство є передумовою активізації інноваційних процесів, сприяє виявленню інтересів кожної соціальної групи при прийнятті рішень і припускає відповідальність за результати і наслідки прийнятих й реалізованих рішень, дозволяє вести рівноправний діалог громадських організацій, бізнесу та держави з ключових питань суспільного розвитку, результати якого стають основою прийнятих рішень, формує широкий суспільний консенсус з основних питань розвитку України.

Список використаної літератури:

1. Колосок А.М. Становлення системи соціального партнерства на ринку праці регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / А.М. Колосок. – Львів: 2009. – 24 с.
2. Кузнецова О.Б. Стратегия развития региона и совершенствование института социального партнерства / О.Б. Кузнецова // Управление общественными и экономическими системами. – 2006. – № 1. – С. 87–110.
3. Михеев В.А. Основы социального партнерства: теория и политика: учеб. для вузов / В.А. Михеев. – М.: Экзамен, 2001. – 448 с.

Стоянець Наталія Валеріївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності та євроінтеграції,
Сумський національного аграрний університет*

ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРУКТУР НА РОЗВИТОК АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасні тенденції розвитку національної аграрної економіки базуються на таких взаємопов'язаних і взаємозумовлених пріоритетах: структурних змінах національного аграрного господарства; забезпечення розвитку соціальної сфери; вирішенню проблемних питань в забезпеченні навколишнього природного середовища. На сьогодні Україна інтегрується у світовий економічний простір, в якому діють досить жорсткі конкурентні умови, і працювати в таких умовах можливо лише при запровадженні передових світових технологій як виробництва так і співпраці між учасниками ринку.

В умовах реальної інтеграції сільськогосподарського і промислового виробництва створюється додатковий синергетичний ефект, що проявляється у вищій економічній ефективності інтегрованого виробництва порівняно з відокремленим. Джерелами його одержання є істотне зменшення витрат сільськогосподарської продукції за рахунок зведення до мінімуму розриву між її виробництвом і промисловою переробкою; збільшення обсягу виробництва кінцевої продукції за рахунок утилізації нестандартної сільськогосподарської продукції та побічних відходів; скорочення витрат на транспортування продукції до місць переробки на великих переробних підприємствах і на зустрічні заводи продовольчих товарів для споживання місцевим населенням. Слід також зазначити, що агропромислові формування одержують додатковий ефект, що не є складовою синергетичного ефекту, завдяки виробництву і реалізації кінцевої продукції. Адже остання завжди оцінюється вище, ніж сировина, саме завдяки вищій окупності витрат, досягнутій за рахунок

споживача. В умовах відокремленого виробництва цей додатковий ефект одержують тільки переробні підприємства, а в умовах поєднання сільськогосподарського і промислового виробництва власниками цього ефекту стають агропромислові формування [1, с. 7].

На сьогодні досить перспективним є розвиток агропромислової інтеграції шляхом кооперації з метою будівництва спільного промислового підприємства для переробки виробленої продукції [2, с. 70].

У перспективі агропромислова інтеграція, на нашу думку, буде розвиватися у напрямі створення агрофірм, агропромислових об'єднань, агрохолдингів, агрокластерів, до складу яких можуть входити аграрні, переробні й торгівельні підприємства різних форм власності та форм господарювання, зберігаючи при цьому статус юридичної особи. Головне в системі цих відносин – механізм розподілу прибутку від сумісної діяльності пропорційно вкладеним засобам у спільний захід [3, с. 3].

Проте сьогодні стан та тенденції сфер АПК обумовлені процесами глобалізації, потребують нових інноваційних підходів до комплексного соціально-економічного розвитку підприємств, формувань, галузей та територій.

Тому й виникає необхідність пошуку нових можливостей використання Україною систем господарювання. Суттєвою перешкодою економічному розвитку агропромислового виробництва в нашій країні є недостатня інтеграція, слабкість інтеграційних зв'язків між виробниками сировини, переробними підприємствами і науковими установами.

Для забезпечення розвитку аграрного сектору національної економіки на перше місце має виходити доволі поширений інструмент державної політики постійно відновлювального економічного зростання й підвищення конкурентоздатності – кластерна стратегія. За твердженням одного з фундаторів кластерного підходу М. Портера, найбільш конкурентоздатні галузі розвиваються за принципом кластеру, а державна політика з підтримки створення кластерів підвищує конкурентоздатність учасників кластеру й національної економіки в цілому [4].

Перехід від економіки фірм до економіки кластерів означає перехід до нової форми спільної праці, при якій координація діяльності здійснюється на основі вільного інформаційного обміну по горизонталі, обміну знаннями, вміннями і навичками, спільного використання нематеріальних активів.

Кластери, з одного боку, характеризуються міцними технологічними чи фінансовими взаємозв'язками між учасниками, з іншого – нагадують асоціації, тому що дозволяють учасникам не тільки зберігати юридичну самостійність, але й конкурувати між собою. Схожість з асоціаціями підкреслюється також можливістю участі у кластері всіх основних економічних суб'єктів – бізнесу, держави і населення. Іншими словами, в кластерах формується складна комбінація конкуренції та кооперації. Вони знаходяться наче в різних площинах і доповнюють один одного, особливо в інноваційних процесах. У свою чергу, зазначена форма об'єднання потребує високої довіри, стійких, особливих взаємин між організаціями [3, с. 5].

Низка вчених відносить до кластерних систем і кооперативно-господарські об'єднання малого, середнього та великого бізнесу з радіальною структурою, для яких характерним є: наявність великого підприємства-лідера, яке визначає господарську, інноваційну та інші стратегії розвитку, стійкість господарських зв'язків учасників системи у рамках її виробничих програм, чітко виділений інтегруючий фактор.

На відміну від звичайних форм коопераційно-господарських взаємодій малого, середнього і великого бізнесу кластерні системи характеризуються наступними особливостями:

- стійкістю господарських зв'язків підприємств-учасників кластерної системи, домінуючим значенням цих зв'язків для більшості учасників;
- довговічною координацією взаємодії учасників системи в рамках її виробничих програм, інноваційних процесів, основних систем управління, контролю якості тощо [4].

Однією з ключових проблем освоєння кластерної моделі є визначення й виділення з багатьох різновидів кластерних зв'язків конкретної схеми виробничих відносин даного формування, включаючи територіальну близькість, соціальні відмінності, особливості технології, напрямки виробничих потоків. Саме рівень близькості членів кластера за перерахованими складовими визначає міцність і ефективність мотивованого функціонування конкретної кластерної виробничої системи.

Різні кластери мають неоднаковий рівень взаємодії між фірмами, які входять у них. Форми такої взаємодії варіюються від порівняно простих, мережного типу асоціацій, до складних, багаторівневих коопераційно-конкурентних утворень. Формування кластерів можливе як в умовах багатомасштабної, так і невеликої за обсягами економіки. Вони виникають на національному та регіональному, муніципальному рівнях. У деяких кластерах спостерігається паралельна присутність високих технологій поряд з порівняно невисоким технічним рівнем виробництва та надання послуг [5, с. 39].

Світовий досвід демонструють такі переваги виробничих систем на основі кластерної моделі: кластери здатні забезпечувати з'єднання в проведенні конкуренції з кооперацією, вони персоніфікують «колективну ефективність», створюють «гнучку спеціалізацію»; кластери будуються на використанні ефекту масштабу; кластери – це точки зростання, стимулятори технічного прогресу; кластери являють собою механізм підвищення регіональної й національної конкурентоспроможності.

Оскільки багато перерахованих операцій вимагають широкої взаємодії між фірмами – постачальниками, професійними сервісними фірмами, дистриб'юторами, покупцями та іншими структурами – географічне розміщення компаній є, дійсно, дуже важливим для кожної ланки ланцюжка добавленої вартості й для їхньої стратегії розвитку.

Різні кластери мають неоднаковий рівень взаємодії між фірмами, які входять у них. Форми такої взаємодії варіюються від порівняно простих, мережного типу асоціацій, до складних, багаторівневих кооперативно-конкурентних утворень. Формування кластерів можливе як в умовах багато-

масштабної, так і невеликої за обсягами економіки. Вони виникають на національному та регіональному, муніципальному рівнях. У деяких кластерах спостерігається паралель на присутність високих технологій поряд з порівняно невисоким технічним рівнем виробництва та надання послуг.

Отже, впровадження кластерної моделі об'єднання підприємств і організацій щонайкраще сприяє росту ділової активності підприємницьких структур і подоланню вищезгаданих негативних факторів впливу в розвиток української економіки та сільських територій, на яких вони базуються.

Список використаної літератури:

1. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3-13.
2. Кулик Р.О. Особливості формування кластерних структур / Р.О. Кулик // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 69-71.
3. Ульянченко Ю.О. Формування кластерів як засіб сталого соціально-економічного розвитку регіону / Ю.О. Ульянченко // Теорія та практика державного управління. – 2011. – № 4 (35). – С. 1-7.
4. Портер М. Конкуренція / М. Портер: [пер. з англ.]. – М., 2005. – 608 с.
5. Нехайчук Д.В. Кластери як один із шляхів забезпечення сталого розвитку держави та її регіонів. Кримське бачення аграрних кластерів / Д.В. Нехайчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – С. 38-41.

Сухомлин Лариса Вадимівна

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту;*

Ільченко Анастасія Сергіївна

*студент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського*

СУЧАСНИЙ СТАН ПІДПРИЄМНИЦТВА НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Мале та середнє підприємництво є невід'ємною частиною економіки країни, і тому, цей сектор повинен ефективно працювати в ринковій економіці. Розвиток цього сектору сприяє зростанню економічного рівня країни шляхом наповнення ринку товарами, послугами, створення нових робочих місць для громадян (зменшення рівня безробіття), в результаті підвищення рівня життя населення.

Сутність та умови формування підприємницького сектору досліджувались у працях науковців, зокрема: А. Кривцова, І. Ансофф, М. Дем'яненка, З. Варналій та ін. [1; 2]. Серед цілого ряду різноманітних факторів економічного росту найбільш значним вважають умілу реалізацію

підприємницького потенціалу громадян країни, ефективне використання в економічному механізмі самостійної господарської ініціативи людини, визнання підприємництва незамінною силою господарської динаміки, конкурентоспроможності і суспільного процвітання.

Для того, щоб ефективно розвивати сектор підприємництва необхідно вирішити ряд проблем, які перешкоджають процвітанню малим та середнім підприємствам у місті Кременчуці. Головною метою міської влади повинно стати забезпечення ефективного розвитку малого і середнього підприємництва, шляхом подолання проблем, які цьому перешкоджають; створення належних умов для реалізації права громадян займатися підприємницькою діяльністю.

У економічно розвинутих країнах частка виробленої суб'єктами малого бізнесу продукції (товарів, послуг) у загальних обсягах виробництва становить понад 50%, а кількість зайнятих у сфері малого підприємництва також здебільшого перевищує 50%. В Україні дані показники складають відповідно 15,9% та 26,6%. Ці показники є досить низькими, враховуючи той потенціал і можливості, які можуть допомогти підприємцям досягти позитивних результатів у своїй діяльності.

Розглянемо основні показники діяльності підприємств у місті Кременчуці (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Основні показники діяльності підприємств у м. Кременчуці

| Показники | 2015 | 2016 |
|--|-------------|--------------|
| Кількість підприємств, од. | 15 559 | 14 455 |
| Чисельність працюючих у суб'єктів малого і середнього підприємництва, осіб | 17 783 | 27 846 |
| Витрати на оплату праці, тис.грн | 2072793,6 | 2112491,5 |
| Частка малих і середніх підприємств у загальному випуску продукції (робіт, послуг), тис. грн | 9 543 550,1 | 16 576 703,0 |

Отже, кількість підприємств зменшується в 2016 році відповідно до попереднього, а витрати на оплату праці та випуск продукції відповідно значно збільшилися. Загальний стан малого та середнього підприємництва в місті Кременчуці можна охарактеризувати як незадовільне, так само як і в великих містах України, так і у місті Кременчуці підприємці стикаються з основними проблемами, які перешкоджають їх ефективній діяльності (рис. 1) [4]:

- загальна економічна ситуація;
- мала підтримка держави суб'єктів підприємництва;
- недостатність інвестиційних проектів та фінансово-кредитної підтримки;
- недостатній рівень кваліфікації зайнятих в малому та середньому підприємстві;
- конкуренція;
- корупція.

Тому майбутній розвиток підприємництва можна представити за реформування чотирьох сфер зовнішнього оточення, які мають вплив на підприємницьку діяльність, задля забезпечення ефективності: політична, економічна, соціальна та технологічна сфера.

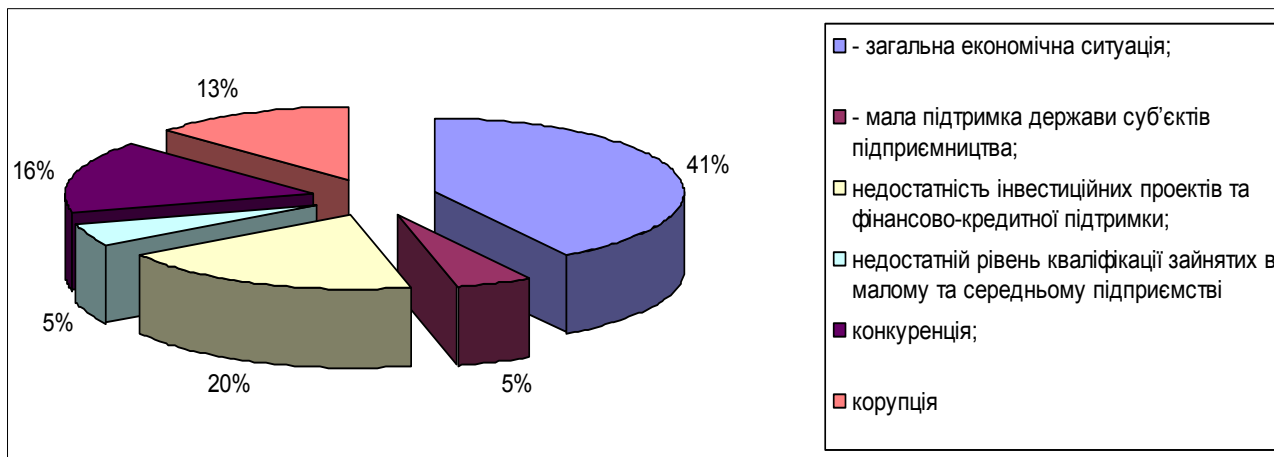


Рис. 1. Основні проблеми, які перешкоджають розвитку підприємництва

Політична сфера: прозорість та ефективність дозвільної системи, рівність у доступі та проходженні дозвільних процедур підприємствами впливають на рівень сформованості конкурентного середовища та значною мірою визначають ділову активність населення.

Економічна: стимулювання суб'єктів МСП через розширення їх доступу до фінансово-кредитних ресурсів, зокрема шляхом надання часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами, часткового відшкодування суб'єктам МСП лізингових.

Соціальна: підвищувати обізнаність населення про створення бізнесу, шляхом впровадження у школах відповідних дисциплін, створення курсів, шкіл, проведення семінарів, конкурсів, тобто заохочувати людей до створення своєї справи.

Технологічна: збільшувати кількість державних патентів для підприємств, надання певних пільг для підприємств з важливою діяльністю для міста та країни в цілому (оновлення їх технологічної бази).

Сильними сторонами міста Кременчука, як місця для ведення бізнесу є наявність розвинутого промислового сектора зі значною кількістю великих підприємств, що є лідерами українського бізнесу, наявність важкої промисловості, вигідне місце розташування міста та наявність транспортних розв'язок, розвинена легка та харчова промисловості (м'ясокомбінат, трикотажна фабрика).

Серед слабких сторін міста слід виділити зношеність мереж в комунальній сфері, недостатність розвитку ринку кваліфікованих кадрів робочих спеціальностей, відсутність будівництва доступного житла, незадовільний стан екології, зокрема, висока забрудненість повітря через викиди промислових підприємств і відсутність публічної інформації про стан довкілля.

Місцева влада повинна приділяти більше уваги питанням екології та енергозбереження, а також врегулювати питання щодо землевідведення й зменшення плати на оренду землі.

Створення сприятливого середовища для формування та функціонування суб'єктів підприємницької діяльності розглядається органами влади міста як одне із першочергових завдань. Шляхи реалізації цього завдання визначались у Програмі сприяння розвитку малого підприємництва у місті Кременчуці на 2013-2014 роки [4]. Але програма не виконується на всі 100%, а також має певні недоопрацювання. Задля ефективного розвитку підприємництва у місті Кременчуці також необхідно вдосконалювати інфраструктуру підтримки підприємництва, адже вона має ряд організаційно-технічних проблем, необхідно підвищувати кваліфікацію працівників, та створювати бізнес центри, школи, для ефективного поглибленого вивчення та підготовки висококваліфікованих кадрів для подальшого розвитку ними сектору МСП. Необхідним також є тісна співпраця органів влади та бізнесу, її підтримка та допомога в різноманітних аспектах.

Отже, проаналізувавши поточний стан підприємництва у м. Кременчук, можна зробити висновок, що для сприяння розвитку підприємництва в місті доцільно впровадити проекти для молодих спеціалістів щодо їх працевлаштування в сучасних ринкових умовах; підготовки та перепідготовки робочої сили; залучення прямих інвестицій; розвитку та вдосконалення інфраструктури для бізнесу; проведення засідань із залученням підприємців та міської влади для вирішення проблемних питань; вдосконалення податкового законодавства; залучення фінансових установ до участі з питань розвитку бізнесу в місті; проведення телефонних «гарячих ліній» з питань підприємництва; проведення міських форумів щодо взаємодії бізнесу та міської адміністрації; популяризація ведення малого та середнього бізнесу на прикладі успішних бізнесменів міста та активізація мотиваційного механізму.

Список використаної літератури:

1. Варналій З.С. Основи підприємництва / З.С. Варналій. – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с.
2. Сухомлин Л.В. Формування підприємницького сектору в Україні: закордонний досвід / Сухомлин Л.В., Ільченко А.С. // Матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку економіки в контексті євроінтеграційних процесів», 21 квітня 2017 р. – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2017. – 140 с. – С. 31-34.
3. Головне управління статистики у Полтавській області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pl.ukrstat.gov.ua>
4. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи малого підприємництва в регіонах України / О.І. Тимченко // Ефективна економіка. – К.: 2015 р. – № 6. – [Електронне наукове фахове видання]. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
5. Офіційний веб-портал Кременчуцької міської ради та виконавчого комітету. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kremen.gov.ua>

НАПРЯМ 4. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Дяченко Олексій Петрович

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри обліку і оподаткування,
Одеський державний аграрний університет*

СТРУКТУРА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Відсутність належного нормативно–правового та організаційно-інституційного забезпечення значно ускладнює реалізацію мети державної політики щодо обмеження тіньових економічних відносин, зокрема у контексті безпеки національної економіки. Важливим напрямом державної політики обмеження тіньових економічних відносин є удосконалення нормативно-правових засад боротьби з криміналізацією економіки на основі повної та достовірної структуризації тіньової економіки, що дасть змогу виявити найбільш проблемні моменти даної політики.

В економічно розвинутих країнах світу, більшість учених і спеціалістів, які вивчають тіньову економічну діяльність, найчастіше вживають наступне структурування, де виділяють дві складові тіньової економіки:

1. Економічна діяльність, що є легальною, не прихованою, але й такою, що не підлягає оподаткуванню і не враховується офіційною статистикою (виробнича діяльність у домашніх господарствах, надання послуг на непостійній основі, дохід, що отримується із присадибних ділянок тощо). Найчастіше в наукових дослідженнях ця складова тіньової економіки називається «неформальною економікою».

2. Протизаконна, свідомо прихована економічна діяльність. Ця частина тіньової економіки називається «підпільною» економікою і включає заборонену в державі економічну діяльність, кримінальні діяння, а також всі інші види діяльності, які повинні враховуватися і контролюватися державою, але суб'єкти такої діяльності умисно її приховують з метою ухилення від сплати податків або в інших протиправних діях (отримання прихованих доходів, заборонені види економічної діяльності, нелегальне виробництво товарів чи надання послуг, шахрайство, відмивання доходів злочинного походження, наркобізнес, проституція, торгівля людьми тощо) [1, с. 43].

Стосовно складових елементів тіньової економіки дещо відрізняється думка іншого американського економіста Д. Блейдса. За його концепцією до тіньової економіки належать: виробництво цілком легальної продукції, що приховується від влади у зв'язку з небажанням сплачувати податки; виробництво заборонених товарів і надання послуг; приховувані доходи в натуральній формі [2, с. 80].

Якщо узагальнити всі види тіньової діяльності, які пропонуються зарубіжними дослідниками, то можна виділити такі три складові тіньової економіки: підпільна економічна діяльність; прихована економічна діяльність; кримінальна економічна діяльність.

Варто відмітити, що даний підхід відповідає концепції тіньової економіки, запропонованій у межах версії СНР-1993 року, який розглядає тіньову економіку як три складові: приховане виробництво; неформальна, неофіційна діяльність або невидима економіка; нелегальна економічна діяльність [3, с. 168].

І. Ю. Гришова пропонує наступну класифікацію тіньової економіки за ступенем легальності господарських операцій економічної діяльності:

1. Легальна економіка. Економічна діяльність, яку не фіксують у звітності та договорах, однак вона не порушує встановлені законодавчі норми та права інших суб'єктів господарювання.

2. Позаправова економіка. Економічна діяльність, яка порушує права інших суб'єктів господарювання, але не регламентована діючим законодавством і знаходиться відповідно поза правовим полем. В основному ця економічна діяльність використовує прогалини у чинному законодавстві.

3. Напівправова економіка. Економічна діяльність, яка за своїми цілями відповідає чинному законодавству, але періодично виходить за його межі по характеру застосовуваних засобів.

4. Нелегальна, кримінальна економіка. Економічна діяльність, яка заборонена законом і по своїй суті порушує його: наркобізнес, незаконне виробництво зброї і незаконна торгівля нею, контрабанда, проституція, торгівля людьми [4].

Більшість сучасних українських дослідників схиляються до такого визначення структурних елементів тіньової економіки: неофіційна економіка, фіктивна економіка, підпільна економіка [1-3].

Вважаємо за доцільне використати названу структуру для теоретичного осмислення видів тіньової діяльності (рис. 1).

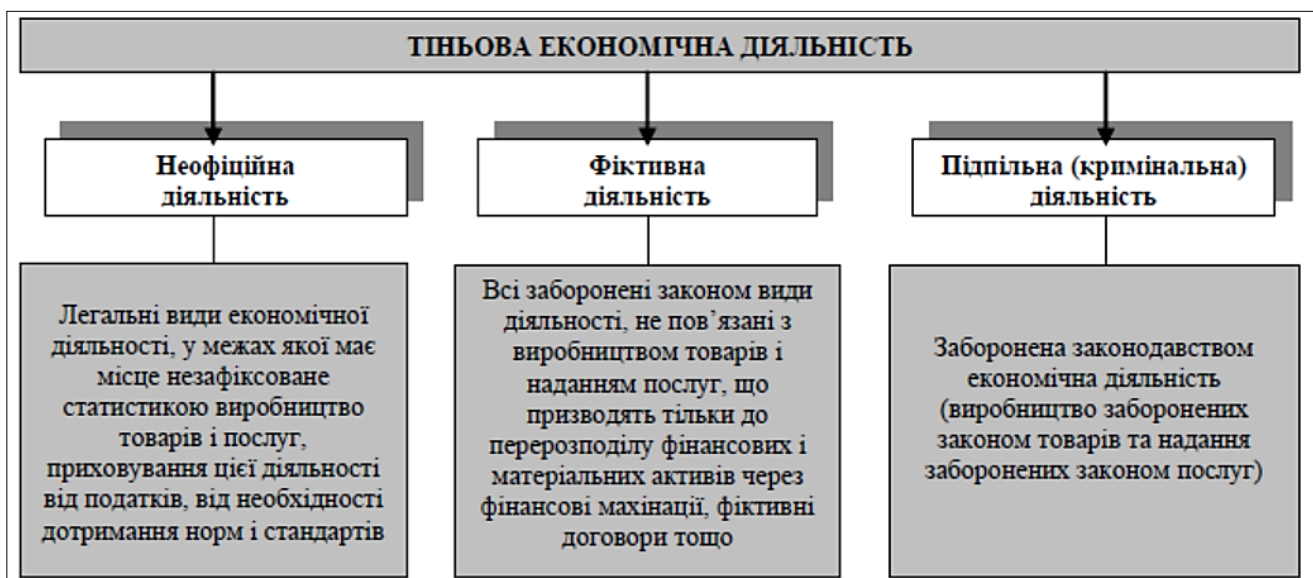


Рис. 1. Загальна структура тіньової економіки

Системний аналіз вищенаведених складових тіньової діяльності дозволяє виділити наступні домінуючі сегменти сучасної тіньової економіки та основні механізмами одержання тіньових доходів [1-4]:

- 1) приховування реальних доходів громадян, а також доходів і прибутків підприємств від оподаткування;
- 2) одержання тіньових доходів шляхом прихованого вилучення з обігу різниці між офіційними і реальними цінами на товари і послуги;
- 3) корупція;
- 4) випуск і реалізація неврахованої продукції та надання неврахованих послуг;
- 5) кримінальний промисел (рекет, наркобізнес, проституція, розкрадання та грабежі);
- 6) нелегальні валютні та зовнішньоекономічні операції (контрабанда);
- 7) нелегальний експорт капіталів;
- 8) фінансове шахрайство;
- 9) незаконна приватизація державної власності;
- 10) дрібні розкрадання на державних, акціонерних і колективних підприємствах.

Таким чином, тіньова економіка охоплює різні сегменти неофіційної, нерегламентованої, прихованої діяльності, які в тій чи іншій мірі приносять тіньові доходи. Під останніми розуміють надходження у грошовій формі, отримані з соціально-нейтральних чи соціально-позитивних джерел неформального сектора, неврахованих і неоподаткованих державою видів економічної діяльності та з соціально-негативних джерел підпільного сектора тіньової економіки. Тобто, тіньові доходи – це доходи, які формуються в процесі тіньової діяльності як кримінального, так і некримінального характеру.

Список використаної літератури:

1. Гришова І.Ю. Корупційні ризики та зарубіжна методологія їх оцінки в системі економічної безпеки / І.Ю. Гришова., О.О. Красноручий // Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – № 4 (4). – С. 40-46.
2. Кравчук А.О. Тіньові аспекти економіки України в податковому секторі / А.О. Кравчук // Український журнал прикладної економіки. Тернопільський національний економічний університет. 2016. Том 1. – № 3. – 79-86 с.
3. Shabatura T. Financial mechanism of economic security company / T. Shabatura, I. Grishova, A. Galitsky, S. Stoyanova– Koval, V. Zamlynsky, M. Shcherbata, T. Butenko // The collection includes material reports 3rd International Scientific and Practical Conference «Science and Society» held SCIEURO in London 20-21 March 2013. – P. 160-180.
4. Гришова, І.Ю. Управління ризиками у контексті стратегії антикризового управління [Текст] / І.Ю. Гришова, Т.М. Гнатєва // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 32-40.

Харечко Дмитро Олексійович
*аспірант кафедри державного управління,
Львівський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентіві України*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ АДМІНІСТРУВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГРОМАДЯН ЖИТЛОМ

Можливість придбати житло, або скористатись повним спектром житлових програм, є лише в певній, невеликій частині населення України, що сприймається загальною масою суспільства як соціальна несправедливість, і створює напруженість в суспільстві. В той же час, постійне заохочування очікувань, сформованих патерналістською радянською житловою політикою, не призведе до позитивних змін щодо реалізації громадянами своїх житлових прав, оскільки сучасні умови вимагають від людини економічної самостійності, та соціальної активності. А в свою чергу, соціальна активність громадян щодо реалізації житлових прав вимагає адекватної підтримки держави через належну реалізацію житлових програм.

Проблема покращення становища у сфері забезпечення населення України житлом, є надзвичайно актуальною, позитивна динаміка зростання кількості громадян які покращують житлові умови, за допомогою державно-управлінських механізмів, стане універсальною відповіддю на ряд проблем соціальної сфери. Застосування державно-управлінських механізмів в реалізації державної політики в галузі будівництва, способів їх використання та шляхів вдосконалення повинно посідати центральне місце як в діяльності усіх органів державної влади, органів місцевого самоврядування, так і в програмах політичних партій і рухів. Вирішення проблеми забезпечення житловими приміщеннями громадян, покращення їх житлових умов, матиме суттєвий позитивний соціальний ефект, та пом'якшить наявну напруженість в суспільстві.

Існуюча сьогодні система реалізації житлових прав громадянами, та становлення державно-управлінських механізмів забезпечення громадян житлом в Україні, розпочали формуватися з проголошення незалежності в 1991 році. Це були відносно нові системи, однак значний відбиток на них залишила радянська патерналістська система забезпечення громадян житлом. В даний час в системі реалізації житлових прав громадянами тісно переплівся радянський патерналістський підхід до забезпечення громадян житлом з сучасними державно-управлінськими методами.

Можна виокремити чотири основні етапи становлення державно-управлінських механізмів щодо покращення житлових прав громадян, від повної заборони приватної власності та фактичного повного регулювання уповноваженими на те державними органами соціальної сфери життя громадян, загалом, та житлової проблематики зокрема, до часткового втручання державних органів, та органів місцевого самоврядування з застосуванням визначеного спектру державно-управлінських механізмів щодо покращення житлових умов громадян.

Проводячи аналіз норм чинного законодавства України, можна визначити, що облік громадян, які потребують покращення житлових умов проводиться:

1) законодавчо визначеними органами місцевого самоврядування (виконавчими комітетами районних, міських, районних у містах, селищних, сільських рад за участю громадської комісії з житлових питань, створеної при виконавчому комітеті) – за місцем їх постійного проживання, а для громадян у яких відсутнє місце постійного проживання за їх переважним місцезнаходженням;

2) підприємствами, установами та організаціями незалежно від форми власності що мають житловий фонд і ведуть житлове будівництво, або беруть пайову участь у житловому будівництві, на підставі спільного рішення адміністрації даної юридичної особи та відповідного профспілкового комітету – за місцем роботи громадян (однак дане рішення потребує в подальшому затвердження законодавчо визначеним органом місцевого самоврядування).

Законодавчо закріплена можливість громадянам, за їх бажанням, перебувати на обліку за місцем праці та за місцем проживання, в даний час не знаходить широкого застосування, оскільки кількість підприємств, установ та організацій, незалежно від форми власності, що мають житловий фонд, ведуть житлове будівництво або беруть пайову участь у житловому будівництві є досить не значною.

Ведення обліку громадян, які потребують покращення житлових умов, лише на паперових носіях інформації та на електронних носіях, інформація на яких зберігається, опрацьовується та накопичується лише щодо конкретної адміністративно-територіальної одиниці, в даний час дещо не відповідає сучасним засадам щодо прийняття державно-управлінських рішень, та застосування конкретних державно-управлінських механізмів, а узагальнення та опрацювання такої інформації, на загальнодержавному рівні, з метою визначення необхідності в житлі для конкретного регіону, в розрізі чітко визначеної категорій громадян, фактично унеможлиблюється.

Аналіз світового досвіду, робить закономірним висновок, що вирішення житлових проблем громадян, та належна реалізація державних та комунальних житлових програм вимагає комплексу узгоджених заходів в цілій низці сфер життєдіяльності держави та суспільства, оперуючи такими поняттями як «соціальне житло» та «доступне житло» в економічно розвинутих державах відсутнє нормативне посилення на отримання безкоштовного житла. При реалізації житлових програм застосовуються різноманітні механізми, за допомогою яких держава, через уповноважені органи, може впливати на розвиток галузі будівництва.

Житловий фонд у країнах світу розподіляється залежно від матеріальних можливостей користувачів, житлове забезпечення соціально вразливих громадян цих країн залежить від їх економічних можливостей. Житло соціального фонду не підлягає приватизації і, як правило, належить державі. Причому рівень економічного розвитку держави, у поєднанні з більш високим рівнем доходів окремих громадян, обумовлює більшу доступність забезпечення житлом, і навпаки, при невеликому житловому фонді, сім'ї проходять суворий

відбір, водночас застосовується механізм звільнення соціального житла після того, як сім'я втрачає на нього право. Відповідно, існують певні відмінності між розмірами фонду соціально орендованого житла та загальним фондом найманого житла країн ЄС. У деяких країнах існує сектор житла, що належить підприємствам, а також житло іншого типу власності, що ґрунтується на обмеженому володінні.

Зважаючи на досвід країн світу, формування доступного житла можливе шляхом: побудови нових житлових приміщень; добудови об'єктів незавершеного будівництва (попередньо викупивши їх в забудовників за залишковою вартістю, або шляхом включення таких об'єктів в державні програми будівництва доступного житла); проведення реконструкції існуючого житлового фонду (шляхом його капітального ремонту, перебудови чи надбудови).

Можливо, одним з основних принципів формування доступного (соціального) житла в Україні на даному етапі повинен стати принцип мінімалізму (мінімально допустимий рівень комфорту проживання, мінімально допустимий об'єм внутрішнього простору житлового приміщення, мінімальні витрати на будівництво та експлуатацію такого житла). Враховуючи міжнародний досвід, в Україні існує необхідність удосконалення моделей застосування державно-управлінських механізмів реалізації житлових програм, що задовольнить попит більшості верств населення на придбання даного житла, у власність за доступною ціною, при належній державній підтримці через сприйнятні умови іпотечного кредитування, з залученням частки власних коштів громадян.

Різноманітні підходи до реалізації житлових прав громадян, отримали свою реалізацію в цілій низці житлових програм, однак, іноземні держави ідуть шляхом вибору обмеженого кола програм, які функціонують протягом тривалого періоду часу, що викликає значну довіру населення, та спричиняє позитивний соціальний ефект. На превеликий жаль, різноманітність програм, шляхи їх реалізації та періодичне припинення фінансування, з бюджетів усіх рівнів, не сприяє покращенню довіри населення до нашої держави в цілому, та при реалізації житлових програм, зокрема. Оскільки Україна в даний час не має достатнього власного досвіду із належного забезпечення громадян житлом, формування механізмів реалізації житлових програм, доречно скористатися напрацьованим досвідом країн, де вирішення аналогічних проблем успішно впроваджується в життя протягом досить тривалого часу.

Список використаної літератури:

1. Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2009 р. N 1249 Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>.
2. Досвід житлової політики зарубіжних країн. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://old.niss.gov.ua/Monitor/May08/10.htm>.
3. Житловий кодекс Української СРСР від 30 червня 1983 року.

4. Інформаційна записка «Зарубіжний та міжнародний досвід забезпечення соціальної справедливості у суспільстві». [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.lir.lg.ua/docs/publikacii/izsc.pdf>.

5. Конституція України від 28 червня 1996 року.

6. Про затвердження Правил обліку громадян, які потребують поліпшення житлових умов, і надання їм жилих приміщень в Українській РСР: постанова ради Міністрів УРСР і Української Республіканської Ради професійних спілок від 11 грудня 1984 р. N 470. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1/rada/gov.ua>.

НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Вініченко Ігор Іванович

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри економіки,

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ АЛГОРИТМУ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Головною умовою забезпечення економічної стійкості підприємства є беззбитковість його виробничо-комерційної діяльності. Це обумовлює необхідність розробки концептуального підходу до формування беззбитковості сільськогосподарського підприємства, який забезпечить досягнення, утримання та підвищення економічної стійкості підприємства. Сформувати цілісне уявлення про взаємозв'язок беззбитковості та економічної стійкості підприємства, вивчити складові її чинники та розробити напрямки досягнення беззбитковості діяльності підприємства можливо на основі системного підходу та концепції беззбитковості.

Найвищим проявом економічної стійкості є здатність підприємства розвиватися переважно за рахунок власних джерел фінансування. Така здатність може бути реалізована тільки за умови самоокупності та самофінансування підприємства. При переході від беззбитковості виробництва необхідно визначити рівень економічної ефективності, при якому підприємство буде самоокупним, а згодом забезпечить самофінансування своєї діяльності.

Застосовуючи методологічні аспекти системного підходу, виробничо-комерційну діяльність сільськогосподарського підприємства можна представити як систему, що складається з трьох взаємопов'язаних елементів: виробничих ресурсів, виробничого процесу та готової продукції. Входом цієї системи є матеріально-речові потоки ресурсів (засоби, предмети праці) та потоки трудових ресурсів; виходом – потоки готової продукції. Виробничий процес трансформує вхід системи в її вихід, тобто, в результаті виробничого процесу ресурси перетворюються в готову продукцію для реалізації. Метою функціонування сільськогосподарського підприємства є забезпечення його економічної стійкості та розвитку. Відповідно, завданням оцінки й аналізу беззбитковості виробничо-комерційної діяльності є виявлення конкретних чинників, які визначають рівень економічної стійкості сільськогосподарського підприємства.

Спираючись на зв'язок з виробничим процесом, а, отже, з беззбитковістю, встановлюють причини економічної стійкості/нестійкості, які дозволяють судити про стан стійкості/нестійкості підприємства в динаміці. Системний підхід дозволяє не тільки обґрунтувати взаємозв'язок, підпорядкованість і

технологію взаємодії виробничого процесу, беззбитковості та економічної стійкості, а й сформувавши систему показників, які характеризують ці взаємозв'язки. Зокрема, показники, що характеризують виробничу діяльність і кінцеві результати, створюють базу як для оцінки беззбитковості виробничо-комерційної діяльності, так і для оцінки економічної стійкості сільськогосподарського підприємства.

Оцінка економічної стійкості сільськогосподарського підприємства здійснюється на основі концепції беззбитковості за абсолютними і відносними показниками. Мета оцінки полягає у виявленні напрямів досягнення беззбитковості та подальшого отримання прибутку для самокупності й самофінансування як послідовних форм стійкості сільськогосподарського підприємства. Методика оцінки та аналізу беззбитковості виробничо-комерційної діяльності сільськогосподарського підприємства полягає в поетапному визначенні:

- межі беззбитковості за наступними об'єктами: види сільськогосподарської продукції, групи сільськогосподарської продукції, галузі сільськогосподарського виробництва, види виробництва, підрозділи, види діяльності підприємства. Рівень беззбитковості розраховується в натуральному (за видами сільськогосподарської продукції) та вартісному вираженні;

- межі самокупності й самофінансування підприємства;

- запасу економічної міцності. Запас економічної міцності являє собою перевищення фактичної виручки від реалізації продукції над беззбитковим обсягом реалізації. Фактично його величину відображає рівень безпеки підприємства, в межах якого його діяльність буде ефективною. Якщо виручка зменшиться нижче порога беззбитковості, підприємство перейде до збиткової діяльності і почне «проїдати» власний, а потім і позиковий капітал. Тому необхідно постійно стежити за запасом економічної міцності, оцінюючи, наскільки він близький або далекий від порога беззбитковості.

- політичне середовище та спрямованість внутрішньої й зовнішньої політики держави. Зокрема, від зовнішньої політики, ступеня її лібералізації залежить конкурентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств, від соціально-економічної політики – обсяг і структура внутрішнього платоспроможного попиту на продукцію підприємств, від аграрної політики – стан економіки й фінансів підприємств в цілому, від податкової та митної політики – прискорення, або гальмування економічного зростання в сільськогосподарському виробництві;

- потреби споживачів та рівень платоспроможного попиту в країні. Потреби споживачів, з одного боку, визначають асортимент пропонованої на ринку сільськогосподарської продукції, а з іншого – впливають на рівень її цін. Зокрема, переробні підприємства як основні споживачі сировини, мають монопольне положення на ринку, фактично «диктують» ціни сільгоспвиробникам. У свою чергу, рівень платоспроможного попиту основної маси населення також визначає цінові межі на продукцію сільськогосподарських підприємств;

– кон'юнктура ринку виробничих ресурсів. Монопольне положення підприємств-постачальників матеріально-технічних ресурсів, яке зумовлено диспаритетом цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, призводить до значного підвищення витрат сільськогосподарських підприємств та негативно позначається на загальному рівні ефективності їх діяльності;

– рівень науково-технічного розвитку. Визначає стан всіх складових процесу виробництва продукції, її якість та конкурентоспроможність на ринку сільськогосподарської продукції. Крім того, застосовувані технології виробництва істотно впливають на рівень собівартості продукції (загальний рівень витрат виробництва);

– природно-біологічне середовище. Впливає на рівень виробництва сільськогосподарської продукції, її якість, собівартість.

Сукупність усіх внутрішніх факторів, що впливають на безбитковість виробничо-комерційної діяльності сільськогосподарських підприємств, можна розділити на групи: рівень забезпеченості та ефективність використання виробничих ресурсів; система організації та управління виробництвом, ефективність її функціонування на підприємстві; рівень відповідності виробничих потужностей вимогам НТП; асортиментна політика підприємства; цінова політика підприємства. Наведені групи внутрішніх факторів визначають фактори першого порядку, які впливають на безбитковість сільськогосподарського виробництва: змінні і постійні витрати та виручку від реалізації продукції. Запропонована система факторів безбитковості виробничо-комерційної діяльності сільськогосподарських підприємств є основою для визначення та обґрунтування напрямів досягнення їх безбитковості.

Городко Михайло Вікторович

здобувач кафедри економіки,

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ МОЛОКОПЕРЕРОРЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Поняття логістичної системи є найважливішим з усіх понять логістики. Вважаємо, що це поняття слід розглядати з двох точок зору: теоретичної та економічної. Як показало дослідження, досить поширеним визначенням логістичної системи, побудованої на основі загальної теорії систем і кібернетики, є наступне: логістична система – це адаптивна система зі зворотним зв'язком, що виконує ті чи інші логістичні функції й операції, і складається, як правило, з декількох підсистем та має розвинені зв'язки з зовнішнім середовищем. У цьому визначенні на першому плані є така важлива властивість логістичної системи, як адаптивність. У науковій літературі автори

намагаються привести загальне визначення логістичної системи підприємства саме з економічної точки зору: «логістична система – це складна організаційно завершена економічна система, що складається з взаємозв'язаних в єдиному процесі управління матеріальними та відповідними їм потоками елементів-ланок, де сукупність (елементів-ланок), межі і завдання функціонування об'єднані внутрішніми та зовнішніми цілями організації підприємства».

Аналіз наведених визначень логістичної системи дає підставу для власного трактування цього поняття. Пропонуємо під логістичною системою молокопереробного підприємства розуміти складну організаційно завершену економічну систему зі зворотним зв'язком, що складається із взаємопов'язаних елементів, які мають внутрішні та зовнішні зв'язки, здатність змінювати свою структуру та визначати варіанти поведінки відповідно до нових цілей під впливом зовнішнього середовища. В такому трактуванні враховуються важливі властивості системи – складність, ієрархічність, цілісність, структурованість, рухливість, адаптивність, наявність зв'язків, організація, інтеграційні властивості.

Якщо розглядати логістику як фактор підвищення конкурентоздатності молокопереробного підприємства, то необхідно зазначити, що результати прийнятих рішень повинні піддаватися кількісному вимірюванню залежно від їх впливу на формування витрат та доходів. У зв'язку з цим актуальним є питання визначення способу контролю показників, які найбільш конкретно відображають зв'язок логістики з основними економічними та фінансовими результатами діяльності підприємства. Відсутність ознак системи в організації логістичного процесу на підприємстві може призвести до негативних наслідків.

Логістичною системою молокопереробного підприємства, як і будь-якою іншою, необхідно ефективно керувати за допомогою відповідних функцій управління. У загальному вигляді функція – це сукупність дій, спрямованих на досягнення окремої цілі, яка підпорядкована загальній меті управління. Будь-яка логістична система здатна поділятися на кілька структур, які можна представити у вигляді горизонтальних функціональних підсистем в сфері закупівлі, виробництва й збуту. У свою чергу, в межах кожної з субсистем знаходяться структури функціонального характеру: складське господарство, транспортування, виробництво, надання послуг, пошук та обробка інформації. Кожен з цих елементів є обов'язковим для будь-якої логістичної системи, і тільки логістика об'єднує їх в систему з єдиними цілями і завданнями, які знаходяться і сфері мінімізації витрат всієї системи, а не її окремого елемента.

Один з напрямів дослідження логістичних систем в розвинених країнах є взаємозв'язок логістики з витратами виробництва, тобто затратами складського господарства, запасів, транспорту, виробництва, обробки замовлень та інших складових логістичної системи підприємства, які тісно залежать один від одного. Спроби мінімізувати витрати лише окремого виду діяльності можуть призвести до збільшення загальної вартості логістики, тому концепція логістики передбачає проведення аналізу новацій будь-якого виду діяльності з урахуванням загальних витрат всієї логістичної системи підприємства.

Пропонуємо виділяти два підходи до аналізу логістичної системи молокопереробного підприємства: комплексний і системний. *Комплексний*

аналіз логістики дозволяє визначити пропорції логістичної системи та ефективність вартісних характеристик цих пропорцій, визначити управлінську політику. *Системний аналіз* допомагає функціонуванню та підвищенню ефективності логістичної системи підприємства, так як його результатом є нові концепції впровадження технологій і обладнання. Докорінна перебудова, реорганізація та реконструкція веде до суттєвих витрат. У той же час прийняття концепції логістики дає можливість заздалегідь визначити межі розвитку системи і досягти його еволюційним шляхом. Необхідно також враховувати, що системи логістики підприємства різні за структурою, принципами вибору розмірів, функціями, а також стратегією їх функціонування й розвитку.

Власне логістична система підприємства – це еталон, на який повинні орієнтуватися суб'єкти, які прагнуть вижити в конкурентній боротьбі. Їх бажання сформувати «ідеальну», по можливості найбільш досконалу систему, вимагає саме логістичного мислення, наявності її загальної методології. В економіці України логістика тільки формується і приймається за концепцію розвитку фрагментарно. Ми ще не дійшли до відповідного якісного рівня ринкових відносин, коли логістика стає вкрай необхідним напрямом розвитку того чи іншого суб'єкта господарювання. В різних моделях економічних систем (в залежності від ступеня монополізації, умов конкуренції, частки державного сектора) формуються різні об'єктивні передумови (фактори) доцільності (необхідності) і ефективності застосування логістичного підходу як методу організаційно-аналітичної оптимізації виробничо-комерційної діяльності суб'єктів господарювання.

Колодяжна Ірина Вікторівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та бізнесу,
директор навчально-наукового інституту підприємництва та гостинності,
Донецький національний інститут економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

**ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

В сучасних умовах інновації стають ефективним засобом конкурентної боротьби, рушійною силою суб'єктів господарювання, головною умовою соціально-економічного прогресу. Досвід розвинених країн свідчить, що знання, наукоємні технології, активна інноваційна діяльність перетворюються в стратегічний ресурс економічного зростання. Саме тому для України необхідним є перехід на інноваційно-інвестиційну модель розвитку.

Незважаючи на створення певної законодавчої бази, переорієнтація економіки України на інноваційну модель не відбувається. Розроблена

«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» залишається практично не реалізованою.

Серед причин, які гальмують інноваційну діяльність в Україні, є хронічне недофінансування науки, яка генерує нові наукові знання, що трансформуються в інновації.

Нерозуміння усіма владами незалежної України ролі науки як базису інноваційного розвитку економіки обумовило зменшення наукоємності валового внутрішнього продукту України до 0,7%, тоді як у розвинених країнах цей показник сягає 60–80%. За роки незалежності в Україні чисельність науковців-дослідників скоротилася в 3 рази і становить нині 0,7% зайнятого населення країни (в сусідній Білорусі – 1,3%). Сьогодні фінансування наукової та науково-технічної діяльності в Україні майже у 6 разів менше, ніж це передбачено відповідним законом. У всесвітньому рейтингу конкурентоспроможності за останні роки Україна опинилася поруч із африканськими країнами. Це може здаватися неймовірним, але, за свідченням Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України, впродовж останніх 11 років жодну з рекомендацій українських учених стосовно розвитку країни не було прийнято урядом.

Нині харчова промисловість в цілому, та молокопереробна промисловість зокрема мають високі показники росту галузі та перспективи подальшого розвитку ринку. Однак, лише мала частка підприємств активно впроваджує інновації та розуміє значення цього процесу. Більшість підприємств орієнтуються на збереження частки ринку та підтримку продажів на відповідному рівні методами додаткової реклами або незначних модифікацій продукту. А умови сучасного ринку вимагають активного впровадження інновацій у виробництві, застосування новітніх досягнень, використання інноваційних способів ведення бізнесу, використання організаційних, сировинних та технологічних інновацій.

На даний час не було знайдено чіткого обґрунтованого аналізу інноваційного розвитку в харчовій промисловості в розрізі галузей, який би дав можливість виявити певні закономірності та тенденції в економіці й розробити конкретні шляхи стимулювання інноваційних процесів у пріоритетних галузях харчової промисловості країни. Актуальність розв'язання цих проблем пов'язана зі стратегічним значенням харчової промисловості для економічного розвитку та світової інтеграції України на основі конкурентоспроможної якісної продукції та завоювання певної частки світового продовольчого ринку [1, с. 5].

Проведене дослідження показало, що серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно-активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях.

У 2016 р. на інновації підприємства харчової промисловості витратили 13,8 млн. грн, у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млн. грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 мнд. грн, на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млн. грн та 0,6 млн. грн – на навчання та підготовку персоналу

для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати) (рис. 1).

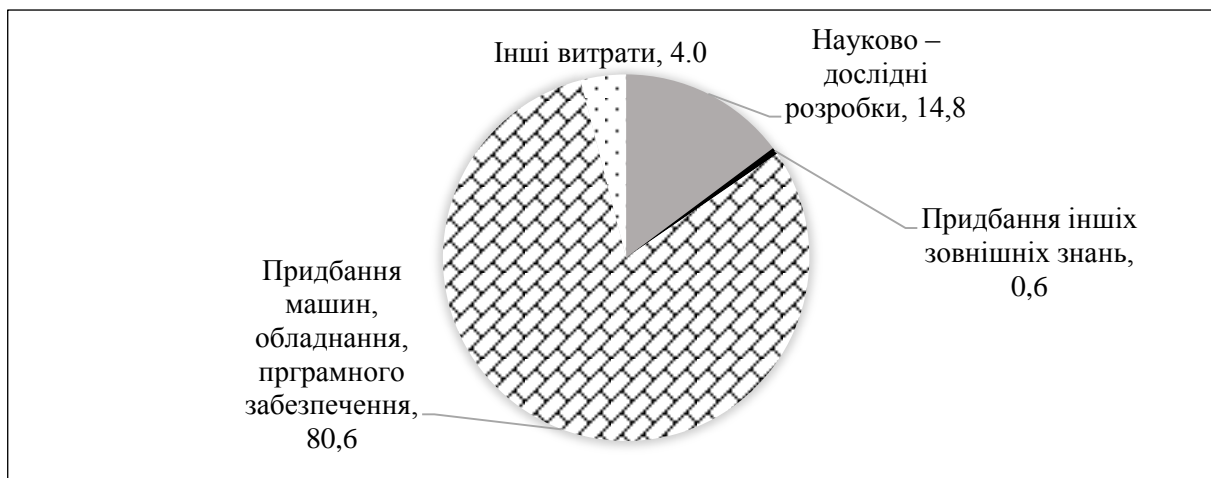


Рис. 1. Розподіл обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності, %

Найбільше коштів витрачено підприємствами м. Києва, Дніпропетровської, Донецької, Харківської та Вінницької областей.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн.грн (або 97,2% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримало 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн.грн (0,7%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 9 підприємств, іноземних – 6, загалом їхній обсяг становив 132,9 млн.грн (1,9%); кредитами скористалося 11 підприємств, обсяг яких становив 113,7 млн.грн. (0,8%) [2, с. 803].

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів становила 1217, найбільше з яких впровадили підприємства Харківської (17,4%), Сумської (15,2%), Запорізької (9,4%), Дніпропетровської (6,3%) областей та м. Києва (12,5%) [3, с. 202-205].

Таким чином, з викладеного вище матеріалу можна зробити висновки, що інноваційна діяльність є незаперечним фактором успіху та запорукою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Ті підприємці, які нині готові прийняти ризики, які є невід'ємною частиною інноваційної діяльності, отримують значні переваги та грають на випередження подій, а тому часто отримують можливість не лише перемагати в грі, але і встановлювати її правила.

Список використаної літератури:

1. Гудзь О. Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства О.Є. Гудзь // Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. – 2015. – Вип. 161. – С. 3-11.

2. Терещенко В. Л. Стан та забезпечення інноваційної діяльності в Україні / В. Л. Терещенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 11. – С. 800-805.

3. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією) / Наукова та інноваційна діяльність України: Стат. зб. – К.: Держстат України, 2016. – С. 179–226.

Крючок Сергій Іванович

здобувач кафедри економіки,

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

РОЛЬ НТП ТА ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА

Протягом останнього десятиріччя науково-технічний прогрес в економічних дослідженнях все частіше пов'язується з поняттям інноваційного процесу. Вважаємо, що для визначення сутності науково-технічного прогресу необхідно застосувати наступні методичні підходи.

Результативний. Згідно даного підходу в основу сутності науково-технічного прогресу покладено результати оновлення технології виробництва: збільшення питомої ваги нових видів продукції, нових видів матеріалів, удосконалення форм організації виробництва тощо. Результатом технічного оновлення виробництва є підвищення його техніко-технологічного рівня, ріст продуктивності праці та збільшення обсягів випуску продукції, підвищення її якості. НТП визначається як безперервний процес удосконалення засобів виробництва та виробничого процесу на основі досягнень сучасної науки.

Ресурсний. Згідно нього науково-технічний прогрес являє динамічний комплекс заходів щодо створення, впровадження і поширення нових знань, створення й використання більш досконалих технологічних процесів, форм організації виробництва на основі науки, техніки та передового досвіду. Ресурсний підхід до характеристики НТП базується на матеріально-технічних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсах щодо створення і застосування інновацій, які забезпечують підвищення ефективності виробництва.

Розвиток НТП може бути досягнутий з більшою або меншою величиною ресурсів, тобто якщо результативні темпи науково-технічного процесу вище ресурсних, то відбувається інтенсивний шлях розвитку, а якщо навпаки – інтенсивний. Вважаємо, що основним змістом науково-технічного прогресу є процес нагромадження і практичної реалізації нових наукових і технічних знань, цілісна система «наука-техніка-виробництво», яка включає ряд наступних стадій: фундаментальні теоретичні дослідження; прикладні науково-дослідні роботи; дослідно-конструкторські розробки; освоєння технічних нововведень; виробництво нової техніки.

Об'єднуючим елементом у формуванні цілісної системи «наука-техніка-виробництво» є інноваційна діяльність. Інновації виступають важливою ланкою

доведення отриманих наукових результатів до їх використання у виробництві з метою підвищення ефективності господарської діяльності [1, с. 57-84]. Термін «інновація» нині активно використовується як самостійно, так і для позначення низки близьких понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційний потенціал» тощо.

Вчені-економісти визначають інновацію в залежності від об'єкта і предмета дослідження. Можна привести цілий ряд варіантів визначення сутності інновацій. Базове визначення категорії «інновація» було дано Й. Шумпетером, під якою він розумів іншу якість засобів виробництва, яка досягається внаслідок введення нових засобів виробництва або його організації. Він виділив п'ять типів інновацій: виробництво продукції з новими властивостями; впровадження нового методу виробництва; пошук та освоєння нового ринку збуту товарів; зміни організації виробництва і його матеріально-технічного забезпечення; введення нових організаційних та інституційних форм [2, с. 357-372]. Але ми вважаємо, що перераховані типи інновацій, більш характеризують типи інноваційного процесу.

Ряд західних економістів визначають інновацію в більш вузькому розумінні, як впровадження нових виробів, нових технологій [3; 4; 5]. Інновація ототожнюється з промисловим виробництвом, з його технологією, технікою і виробами. У словнику «Науково-технічний прогрес» інновація означає результат творчої діяльності, яка спрямована на розробку, створення і розповсюдження нових видів виробів, технологій, впровадження нових організаційних форм тощо. Як зазначається в економічній енциклопедії, «інновації» – це новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки якому інвестор та його компанія здобувають переваги над конкурентами. В іншому енциклопедичному словнику бізнесмена «інновація» визначається як процес, направлений на складання, виробництво, розвиток та якісне удосконалення нових видів виробів, технологій, організаційних форм.

Вважаємо, що при дослідженні сутності поняття «інновації» доцільно відокремити поняття «нововведення» і «інновація». Нововведення являють собою оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок у тій чи іншій сфері діяльності щодо підвищення її ефективності. Вони можуть оформлятися у вигляді винаходів, патентів, товарних знаків, раціоналізаторських пропозицій щодо удосконалення продукту тощо. Для того, щоб впровадити нововведення, перетворити їх у форму інновацій та отримати позитивний результат, необхідно провести маркетингові дослідження, організаційно-технологічну підготовку виробництва, оформити результати. Вкладення коштів в розробку нововведень – це тільки складова інноваційної діяльності, а головне – впровадження і отримання результату, який і характеризує інноваційну діяльність. Слід також зазначити, що в поняття «інновація», з нашої точки зору, не слід включати розробку, впровадження нових виробів, нових технологій, а також дифузії інновації. Такий підхід ототожнює «інновації» з інноваційним процесом, інноваційною діяльністю.

Ми прихильники широкого розуміння поняття «інновація», яка означає кінцевий результат впровадження нововведень у вигляді нових або

удосконалених існуючих технологій, продукції послуг або інших організаційно-технічних рішень, які задовольняють суспільні потреби і дають економічний, науково-технічний, екологічний та інші ефекти. Діяльність, що спрямована на дослідження, розробку, підготовку виробництва, впровадження нововведень і їх розповсюдження в інші сфери називається інноваційною діяльністю. Аналіз літературних джерел з інновацій дозволив виявити найбільш важливі класифікаційні ознаки та запропонувати варіант, який базується на критеріях комплексності класифікаційних ознак.

Список використаної літератури:

1. Вініченко І. І. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств: монографія / І.І. Вініченко. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 444 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: «Прогрес», 1982. – 754 с.
3. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк; пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
4. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи: пер. с англ. 2-го изд. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 864 с.
5. Ball D. The future of Investing in Europe's Markets after MiFID / D. Ball. – John Wiles & Sons, Ltd, 2007.

Левченко Катерина Вадимівна

магістр,

Запорізький національний технічний університет

РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

В даній статті розглядається рух грошових коштів на підприємстві, що напряму впливає на ефективність діяльності підприємства. Ситуація на фінансовому світовому ринку зумовлює умови розвитку і становлення нових економічних відносин. В сучасних умовах макроекономічної нестабільності на перший план виходить збереження підприємствами фінансової стійкості і стабільного фінансового стану. Формування ринкових відносин передбачає конкурентну боротьбу між різними товаровиробниками, перемогти в якій зможуть ті з них, хто найбільш ефективно використовує всі види наявних ресурсів. Грошові кошти є одним з найбільш важливих фінансових активів підприємства. Вміле використання грошових коштів само по собі може приносити організації додатковий дохід; значить потрібно думати про раціональному вкладанні тимчасово вільних коштів щоб одержати прибутку, що і є правильно організованим рухом грошових коштів.

Функціонування підприємства являє собою складний динамічний процес, опосередкований циклічним рухом грошових коштів. В умовах ринкової економіки сучасного рівня розвитку інтерес до досліджень природи грошових

коштів, особливостей і закономірностей їх руху обумовлений необхідністю пошуку доступних підприємству джерел фінансування із забезпеченням оптимальної їх структури, раціонального розміщення коштів у відповідних елементах активів підприємства, забезпечення ліквідності і довгострокової платоспроможності підприємства, стійкості його розвитку. Ефективність роботи підприємства повністю залежить від організації і системи управління грошовими потоками. Аналізу грошових потоків компанії викладені в роботах відомих зарубіжних вчених: таких як Е Хелферт, А Рапапорт, Л. А Бернстайн, А. Д. Шеремет, Г. В. Савицька Праці цих та інших зарубіжних авторів створили підґрунтя для розробки методології аналізу грошових потоків в Україні. Значний внесок в розвиток дослідження грошових потоків внесли О. Я. Базилінська, В. . Подільська, О. О. Терещенко та інші.

Ціллю даного дослідження є характеристика руху грошових потоків на підприємстві.

Світова фінансова криза торкнулася основних джерел генерування грошових потоків і зумовила зміну обсягів надходжень і вибуття грошових коштів вітчизняних підприємств. Прямим наслідком зменшення грошових надходжень є зниження вихідних грошових потоків. У свою чергу порушення безперервної системи розрахунків між організаціями призводить до утворення дефіциту грошових коштів і підвищує ризики діяльності підприємств. До таких ризиків відносяться: порушення виробничого процесу, втрата потенційних клієнтів, подорожчання продукції, розрив відносин з постачальниками сировини, робіт, послуг, зростання заборгованості перед персоналом, бюджетом та позабюджетними фондами, кредитними організаціями та іншими контрагентами, досудові та судові санкції кредиторів та інші. Першочергово необхідно відзначити, що термін «грошовий потік» був введений в ужиток фінансовими аналітиками зарубіжних країн, які усвідомили необхідність об'єктивної грошової оцінки фінансових результатів діяльності підприємства, яку не дозволяє зробити метод нарахувань [5, с. 31].

Також можна запропонувати поділ потоків на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх потоків відносяться потоки грошових коштів між структурними підрозділами, потоки, що обслуговують відносини з персоналом і засновниками. До зовнішніх грошових потоків можна віднести грошові потоки по платежах до бюджету і позабюджетні фонди, грошові потоки, пов'язані з придбанням товарно-матеріальних цінностей, реалізацією продукції споживачеві. Можлива і класифікація грошових потоків за ознакою можливості передбачення на передбачувані та непередбачені. До передбачуваних потоків можна віднести потоки, пов'язані з придбанням матеріалів, з яких буде виготовлена продукція, внаслідок реалізації якої буде отримана виручка, а також потоки, пов'язані зі сплатою податків. Непередбачені потоки грошових коштів включають, наприклад, потоки, пов'язані з ліквідацією надзвичайних ситуацій.

В економіці роль грошей розглядається як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівнях. Господарюючі суб'єкти (підприємства, установи та ін.) використовують готівку, банківські вклади в своїх щоденних ділових господарсько-фінансових операціях. На макроекономічному рівні здорова

грошова система є передумовою створення умов стабільності цін, поповнення бюджетів до рівня достатності фінансування всіх сфер економіки.

В умовах ринку необхідною умовою фінансової стійкості будь-якого підприємства є здатність забезпечувати потреби в коштах для здійснення своєї діяльності. Особливе значення це має для соціально-орієнтованих муніципальних підприємств, що надають послуги населенню в об'єктивно обмежених обсягах і за регульованими зверху цінами і тарифами, часто не забезпечує навіть мінімально допустимий рівень рентабельності. Таким чином грошовий потік муніципального підприємства являє собою сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів та їх еквівалентів, що генеруються його господарською діяльністю і що виділяються йому в якості бюджетних субсидій [3, с. 32].

В процесі діяльності комерційних організацій велику роль відіграє визначення позитивного і негативного грошових потоків, які в звітному періоді забезпечували отримання прибутку або збитку. Для надання такої інформації зацікавленим особам існує звіт про рух грошових коштів. Звіт про рух грошових потоків показує, яким чином і коли компанія отримує гроші (від продажу, інвестицій або фінансування) і, як і коли він витрачає гроші (операційні витрати, капітальні вкладення, податки, відсотки, і т. д.). [9, с. 72].

В цілому, грошовий потік – рух грошових коштів за певний період часу, як в готівковій так і в безготівковій формах. Грошовий потік підприємства – результат відносин що виникають у процесі діяльності як всередині підприємства; так і з зовнішніми контрагентами. Це організовані і керовані процеси, обмежені певним періодом часу, тобто мають початок і кінець [6, с. 41].

Однією з головних задач раціоналізації діяльності підприємств є визначення факторів, що впливають на рух грошових коштів та пошук шляхів впливу на ці фактори з метою підвищення ефективності використання грошових коштів та оптимізації грошових потоків [10, с. 56].

В основі розрахунку грошового потоку (припливу або відтоку коштів) лежить різниця між грошовими коштами на початок і кінець періоду. Основне завдання визначення грошового потоку – це визначення причин та сфер виникнення припливу або відтоку грошових коштів, і аналіз впливу вибору джерела фінансування основної і інвестиційної діяльності підприємства на його ефективність [8, с. 43].

Висновки. Для здійснення діяльності підприємству необхідні грошові кошти, частина яких знаходиться в вигляді готівки в касі, а частина на розрахункових і спеціальних рахунках у банку. Гроші в умовах ринкової економіки є засобом реалізації економічних взаємозв'язків між суб'єктами економіки в усіх фазах відтворювального процесу. Чим вище ступінь поділу суспільної праці, тим вище ступінь розвитку кредитно-грошових відносин і вище ступінь її впливу на економіку в цілому.

Цільова спрямованість аналізу грошових потоків – визначення основних джерел надходження і основних напрямків витрачання грошових коштів, виявлення достатності формування грошових коштів, ефективності їх

використання, а також збалансованості позитивних і негативних грошових потоків підприємства за обсягом і в часі.

Аналіз грошових потоків може проводитися по підприємству в цілому, по окремих структурних підрозділах (центрах фінансової відповідальності), за окремими напрямками діяльності. При цьому аналіз грошових потоків може здійснюватися як на основі звітних, так і планових показників, але в будь-якому варіанті аналітична діяльність повинна бути комплексною і оперативною, що підніме на якісно інший рівень обґрунтованість управлінських рішень в сфері регулювання руху грошових коштів, а з ним і ефективність функціонування підприємства в цілому.

Список використаної літератури:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – Т. 2. – К.: Ника-Центр, «Эльга», 2000. – 512 с.
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – Т. 2. – [перевод с англ.; под ред. В.В. Ковалева] – Спб.: Экономическая школа, 1997. – 669 с.
3. Воробьев Ю.Н. Финансовый менеджмент: [учеб. пособ.] / Ю.Н. Воробьев. – Симферополь: НАПКС, 2011. – 392 с.
4. Жежель Ю.В. Сущность «потокowego подхода» и эволюция определения денежных потоков предприятия / Ю.В. Жежель // Вісник СевНТУ Вип. 98: Економіка і фінанси: зб. наук. пр. – Севастополь: Издательство СевНТУ, 2009. – С. 37–40.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
6. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: [учеб. пособ.] / Б. Колласс. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
7. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / Р.О. Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
8. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия: [учеб. пособ.] / И.Д. Кузнецова. – Иваново: Иван. гос. хим.-технол. ун-т, 2008. – 193 с.
9. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика / Е.М. Сорокина. [2-е изд., перераб.и доп.] – М.: Финансы и статистика, 2004. – 176 с.
10. Тянь Р.Б. Планування діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Р.Б. Тянь. – К.: МАУП, 1998. – 156 с.

Полегенька Марина Анатоліївна
аспірант кафедри економіки,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПТАХІВНИЦТВА НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ

Європейський досвід підвищення ефективності роботи підприємств ґрунтується на застосуванні методик інноваційного менеджменту, які включають планування процесів на основі логістичного підходу в управлінні ресурсами, виробництвом, запасами, якістю продукції, її реалізацією тощо. Важливим моментом успішного функціонування підприємств птахівництва, які в умовах сьогодення повинні так організувати свою діяльність, щоб мінімізувати ризики, збитки та витрати, які пов'язані з процесами виробництва й збуту готової продукції та максимізувати прибутки від її реалізації, – є створення принципово нової системи управління підприємством. Ця система управління повинна оперативно корегувати виробничі та бізнесові процеси у відповідності до зміни кон'юнктури ринку з урахуванням ризиків та нових можливостей.

Підприємства птахівничого комплексу представляють собою інтегровані виробничі системи, які складаються із сукупності взаємопов'язаних елементів, між якими встановлені певні функціональні зв'язки й відносини. Логістика є одним із дієвих інструментів управління господарською діяльністю підприємств птахівництва, який допомагає ринковим структурам формувати дієву стратегію забезпечення конкурентної переваги шляхом підвищення ефективності процесу товарообігу й пов'язаних з ним послуг, що дозволяє більш повно задовольняти потреби споживачів [2, с. 15].

Логістична система підприємств птахівництва – це сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих учасників економічних процесів формування та руху потоків в структурі підприємств птахівництва, об'єднаних спільною метою, що забезпечує ефективність обслуговування споживачів при мінімальних загальних витратах [3, с. 48].

Впровадження логістичного підходу може бути спрямованим як на одну (кілька) функціональних областей підприємства, так і мати комплексний характер. Вибір способу застосування логістичного підходу залежить від ступеня інтегрованості підсистем підприємства. Вважаємо, що сьогодні фрагментарне впровадження не веде до набуття конкурентних переваг, хоча воно й повинно з часом призвести до комплексного розповсюдження логістичної концепції [1, с. 12]. Необхідно зазначити, що сучасне розвинуте підприємство повинно ґрунтуватися на інтегрованій роботі відділів постачання, виробництва й збуту. Адже, максимальний ефект від впровадження логістичної системи може бути отриманий там, де всі учасники ринку від виробництва продукції птахівництва до її реалізації працюватимуть на кінцевий результат. Отже, ми вважаємо, що побудова такої моделі логістичної системи дасть можливість підприємству оптимізувати виробництво за допомогою його реорганізації або реформування; поліпшити конкурентні переваги; завоювати

нові ринки збуту; забезпечити безперервність виробництва й реалізації продукції; знизити транспортні витрати; визначити основні фактори, що впливають на виробництво.

Слід відмітити, що формування логістичної системи підприємства повинно відбуватися в одному напрямі з його місією та цілями. В свою чергу це дасть змогу: конкретно і точно розрахувати ефективність функціонування підприємства; виявити дії та рішення, що перешкоджають ефективно вести господарську діяльність; забезпечити реалізацію взаємно підтримуючих (синергічних) функцій логістичної системи; забезпечити корекцію функціонування логістичної системи в часі, оскільки усі цілі підприємства мають коротко-, середньо- чи довгостроковий термін прогнозування [4, с. 87].

Стратегія підприємства пов'язана з діяльністю підприємства та спрямована на виконання його головної місії. Реалізуючи свою стратегію підприємство використовує матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси. А звідси є очевидним зв'язок процесів формування та функціонування системи логістики зі стратегією підприємства.

Інтеграція стратегічних цілей підприємства і цілей логістики здійснюється природним чином в різних сферах діяльності і на різних рівнях управління. У той же час практика показує, що чим вище інтеграція методології логістики в функціональну діяльність підприємства аж до окремих операцій, тим вище ефективність проміжних і кінцевих результатів цієї діяльності.

Слід зазначити, що підвищення ефективності господарської діяльності підприємства за рахунок логістичного підходу досягається шляхом ефекту економії: економія коштів, продукції, часу, витрат, площі, обладнання тощо. Інакше кажучи, діяльність логістики спрямована на мінімізацію витрат, що призводить до більш значних фінансових результатів, ніж зростання продажів продукції.

Отже, не нашу думку, застосування логістичного підходу в управлінні підприємствами птахівництва є сучасною конкурентною стратегією господарюючих суб'єктів, що дозволить значно збільшити прибуток за рахунок зниження витрат пов'язаних зі скороченням виробничих витрат ресурсного потенціалу, а також істотно скоротити часовий інтервал на всіх стадіях виробничого циклу й забезпечити високий рівень обслуговування споживачів.

Список використаної літератури:

1. Вініченко І.І., Городко М.В. Логістичний підхід в управлінні сільськогосподарськими підприємствами / І.І. Вініченко, М.В. Городко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 24. – С. 11-15.
2. Крикавський Є. В. Логістика / Крикавський Є. В. – Львів: Вид-во Держ. Ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 368 с.
3. Полегенька М.А. Формування логістичної системи підприємств птахівництва / М.А. Полегенька // Економіка та держава. – 2017. – № 10. – С. 47-49.
4. Окландер М.А. Логістична система підприємства: монографія / М.А. Окландер. – Одеса: Астропринт, 2008. – 312 с.

Сиваш Юлія Миколаївна

*аспірант кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

УПРАВЛІННЯ КРЕАТИВНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У науковій літературі значну увагу приділено опису сутності понять «потенціал», «креативність», «творчий розвиток», дослідженню причин різного рівня креативних задатків у індивідів, факторам, які впливають на активізування креативності тощо, але в більшості наукових праць, які присвячені креативності, проблеми творчості розглядають з позиції психології, а не економіки і менеджменту. Економісти порівняно недавно почали розглядати «креативність» як одну з економіко-управлінських категорій, оскільки поглиблення конкурентних відносин перетворило інформацію, передусім науково-технічну, в одну із визначальних складових продуктивних сил суспільства.

Сьогодні відомо достатньо багато праць, присвячених дослідженню природи виникнення інноваційного потенціалу, способам його перетворення у інноваційний розвиток. Серед наукових праць, присвячених цим проблемам розглядаються питання, пов'язані із стимулюванням творчих пошуків, розвитком методів акумулювання і оброблення креативних ідей, формуванням креативних груп працівників тощо. Найвідомішими у цих напрямках є праці Дилтс Р., Князь С., Харцій О., Хомуцького Д., Шапошникова К. та інших.

Сьогодні є деякі питання, які залишаються постійним об'єктом для дискусій. До них можна зарахувати: неадекватність методичних підходів до управління креативним потенціалом, а також принципів їхнього застосування, відсутність показників, які характеризують креативний потенціал підприємства, нечіткість класифікації факторів, що впливають на ефективність управління креативним потенціалом, надто високий рівень узагальнення технології планування і реалізації стратегії формування та використання креативного потенціалу промислового підприємства, відсутність адекватної моделі тактичного управління креативним потенціалом підприємства тощо. Значною мірою суперечності виникають через відсутність чіткості у формулюванні термінів і понять, недосконалість низки класифікацій у теорії управління креативним потенціалом підприємства тощо.

Необхідність подальшого удосконалення теоретичних та методико-прикладних основ управління креативним потенціалом є метою статті.

Відповідно в креативному менеджменті можна виділяти декілька видів рішень, заснованих на різних типах мислення, – раціональні, креативні та евристичні. При цьому евристичні рішення ґрунтуються на алгоритмізованому творчому мисленні. Особливий вид рішення складають інтуїтивні – раціональні та творчі одночасно. Що стосується «спалахів інтуїції», то Дилтс Р. розглядає їх як інтуїції-думки й інтуїції-припущення, що належать до різних сфер неусвідомлюваного психічного [1].

Для розробки і прийняття креативних рішень необхідний аналіз чинників, що визначають вибір класу і виду рішення в системі управління, і використання моделей ухвалення рішень з області теорії споживчої поведінки, перш за все моделі Вебстера і Уінда.

У даній моделі виділено чотири основні групи чинників, що роблять вплив на ухвалення рішення компанією-покупцем: особові, міжособові, організаційні і чинники макросередовища. При цьому розрізняються об'єктивні чинники, що мають відношення до конкретного завдання, і чинники, що не мають відношення до неї (суб'єктивні чинники, що впливають на ухвалення рішень). До особових чинників перш за все відноситься кваліфікація співробітників, їх досвід в області вирішуваної проблеми. Разом з тим необхідно брати до уваги психологічні характеристики особи: здібність до використання різних типів мислення, розвиненість інтуїції, сприйняття, відношення до ризику, інновацій, очікування, мотивації, здібність до навчання і так далі. Міжособові чинники характеризують взаємини в колективі – в час і поза роботою. До організаційних чинників, що впливають на вибір управлінського рішення, слід віднести: формальні і неформальні аспекти корпоративної культури (зокрема прописані і обов'язкові правила і норми поведінки співробітників в процесі розробки і прийняття рішень), стандарти, що стосуються розробки і прийняття управлінських рішень, соціальну і екологічну політику організації. До чинників зовнішнього середовища відноситься вплив політичного, економічного, законодавчо-правового і технологічного середовища на процес ухвалення управлінських рішень [2, с. 78].

Концепція управління креативним потенціалом організації базується на загальній теорії менеджменту, але акцентує увагу суб'єктів управління на проблемі використання її творчого потенціалу, творчого потенціалу всіх її співробітників при розробці і прийнятті управлінських рішень, на завданнях підвищення їх кваліфікації, впровадження в процес управління сучасних методів креативного мислення і ухвалення рішень, створення творчої атмосфери всередині колективу, стимулюючої розвиток процесу самореалізації і самоудосконалення співробітників.

Креативний потенціал організації можна визначити як здібності організації до ухвалення і реалізації креативних управлінських рішень, які сприяють досягненню поставлених організацією цілей і формування унікальних конкурентних переваг за рахунок використання власних і залучених ресурсів.

Слід підкреслити, що креативний потенціал компанії не є простою сумою креативних потенціалів її співробітників. Його використання характеризується синергетичним ефектом від реалізації креативного потенціалу співробітників і використання організаційно-економічного механізму розвитку цього потенціалу [3-5].

Управління креативним потенціалом в конкретній економіці вимагає регулярного аналізу креативного потенціалу організації, планування заходів щодо реалізації та розвитку цього потенціалу, відповідного контролю і оцінок ефективності використання креативного потенціалу організації.

Для досягнення високого рівня конкурентоспроможності продукції підприємства повинні активізувати інноваційну діяльність. Загальновідомо, що далеко не всі компанії володіють достатніми ресурсами для того, щоб одержувати інновації на умовах придбання ліценцій, укладання франчайзингового договору або регулярного отримання послуг консалтингових та інжинірингових компаній. Та навіть багато— національні компанії, які мають такі можливості, намагаються створювати такі умови діяльності, щоб інновації зароджувались у внутрішньому середовищі. Це можливо завдяки цілеспрямованому перетворенню креативних задатків, здібностей, знань, досвіду працівників на креативний потенціал організації.

Отже, за результатами досліджень доведено, що «креативний потенціал» — це можливість його носіїв творчо розвиватись, висувати нові ідеї щодо уникнення або вирішення виробничо— господарських проблем, а також властивість перетворювати ідеї на інноваційні продукти і технології із урахуванням зміни умов внутрішнього і зовнішнього середовища організації. На відміну від інших видів потенціалів (виробничий, технологічний, комунікаційний тощо) підприємства, носіями креативного потенціалу є лише суб'єкти управління. Саме вони здатні проявляти творчість, саморозвиватись, удосконалюватись, генерувати ідеї, аналізувати їх тощо. Ідентифіковано, що складовими креативного потенціалу є можливості суб'єктів управління: генерувати ідеї і формувати гіпотези, аналізувати інформацію і формулювати адекватні висновки, моделювати інноваційні продукти і технології. Встановлено, що для реалізації цих можливостей необхідно дотримуватись низки принципів, а саме: регулярного підвищення рівня кваліфікації працівників; впровадження ієрархізованої системи генерування і аналізування креативних ідей; відстеження змін потреб суб'єктів креативної діяльності і своєчасного застосування адекватних методів впливу на них; досягнення очікуваних результатів у визначені терміни. Дотримання цих принципів керівниками підприємств під час формування і використання креативного потенціалу сприятиме прискоренню креативного розвитку організації, досягненню приросту креативного потенціалу, раціоналізації зусиль керівників підприємств у розв'язанні виробничо-господарських проблем нетрадиційними методами. Для забезпечення відтворення і приросту креативного потенціалу ним необхідно управляти. Управління креативним потенціалом є конкретною функцією менеджменту, яка реалізовується через загальні функції (планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання).

Список використаної літератури:

1. Дилтс Р. НЛП: управление креативностью / Р. Дилтс. — СПб.: Питер, 2003. — 416 с.
2. Князь С.В. Креативний менеджмент: навч. посіб. / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, І.В. Литвин, Д.К. Зінкевич. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. — 124 с.
3. Харцій О.М. Розвиток креативного потенціалу у майбутніх менеджерів організації / О.М. Харцій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://disser.com.ua>.

4. Хомуцкий Д. Управление идеями: как организационный процесс / Д. Хомуцкий. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str122.html>.

5. Шапошников К.С. Телеологічні підходи до корпоративного управління: творчість та креативність / К.С. Шапошников [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [kntu.kr.ua › doc/zb_17_ekon/stat_17/10.pdf](http://kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/10.pdf).

Сидоров Іван Петрович

здобувач кафедри економіки,

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційно-інвестиційна діяльність є основним чинником прискореного науково-технічного розвитку підприємства. Життєздатність підприємств та їх конкурентоспроможність повністю залежить від якісних змін економічного потенціалу, що відбуваються під впливом інноваційних процесів. З огляду на це, важливо зосередити орієнтири їх розвитку в інноваційному напрямі, досягти зростання обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції переважно завдяки активному використанню інновацій.

Інноваційні процеси за своєю суттю є стохастичними, тому підприємство повинно розробляти стратегію цілеспрямованого впливу на ці процеси. Вважаємо, що вибір інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку окремих суб'єктів господарювання повинен враховувати наступні особливості: застосування специфічних методів ринкових досліджень, що передують розробці нововведень; збільшення глибини прогнозування майбутнього розвитку подій як результату інноваційно-інвестиційної діяльності; значний обсяг інформації, постійне її накопичення та аналіз з метою обґрунтованого прийняття управлінських рішень, своєчасного реагування на можливості й загрози, що виникають на ринку продовольства; багатоваріантність прогнозів, яка потребує розробку кількох альтернативних варіантів стратегії; оцінка спроможності суб'єкта господарювання сприймати інновації.

Для вирішення проблеми забезпечення виробництва на основі активізації інноваційно-інвестиційних процесів, формування стратегії розвитку підприємства повинно ґрунтуватись на принципах:

– визнання пріоритетності інноваційно-інвестиційної діяльності і її підпорядкованість вирішенню конкретних проблем створення та впровадження науковомістких ресурсозберігаючих технологій, що дозволить модернізувати раніше освоєну продукцію та виготовляти нову згідно сучасним світовим стандартам;

– забезпечення комплексного системного підходу до здійснення техніко-технологічного оновлення виробництва;

– врахування багатоваріантних прогнозів розвитку ринкових процесів та зовнішнього оточення, що обумовлює необхідність принципу гнучкості інноваційно-інвестиційної стратегії;

– організація постійного стратегічного моніторингу за розвитком світових досягнень науково-технічного прогресу, оперативне коригування власної інноваційно-інвестиційної політики відповідно до ринкових змін;

– отримання позитивного результату відповідно до цілей загальної стратегії розвитку підприємства внаслідок реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку;

– формування дієвої системи мотивів та стимулів розробки і реалізації творчих, інноваційних ідей.

Науково обґрунтований процес вибору й формування конкретного варіанту інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку виробництва повинен відповідати наступним критеріям: відповідність загальній економічній стратегії та цілям інноваційного розвитку; відповідність зовнішнім умовам і ресурсному потенціалу галузей; здатність гнучко змінюватись згідно нових умов функціонування; функціональна ефективність та інформаційна прозорість; врахування ступеня впливу ризиків та розробка програми заходів щодо їх зниження. Використання таких оціночних критеріїв виступає обов'язковою умовою формування інноваційно-інвестиційної стратегії, ефективної системи управління процесами інноваційного розвитку виробництва та в цілому сприятливо впливатиме на функціонування всієї економіки країни.

Телішевська Ольга Богданівна

кандидат економічних наук,

асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій;

Гончар Михайло Федорович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва;

Будинський Ростислав Зеновійович

аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,

Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту

Національного університету «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ОПТИМІЗУВАННЯ ВИТРАТ НА ЛОГІСТИЧНО-ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Реалії сьогодення зумовлюють необхідність кардинальної зміни підходів до управління витратами більшості вітчизняних підприємств. Особливо актуальними у сучасних умовах є проблеми формування й оптимізування витрат на логістично-постачальницьку діяльність, які виникають на різних

ланках логістичного ланцюга і частка яких у структурі повної собівартості продукції багатьох суб'єктів господарювання є чималою. Підвищення рівня таких витрат призводить до зниження величини прибутку підприємства, що функціонує у конкурентному середовищі. Своєю чергою, зниження рівня прибутковості впливатиме на зміну ринкової позиції суб'єкта господарювання.

Огляд й узагальнення літературних джерел, а також результати власних досліджень дають змогу стверджувати про низький рівень акцентування уваги власниками та керівниками вітчизняних підприємств на проблеми оптимізування витрат на логістично-постачальницьку діяльність і здійснення відповідних операцій в умовах антикризового управління. Частково це можна пояснити обмеженістю інформаційного забезпечення щодо сутності і змістового наповнення таких витрат, низьким рівнем методичного забезпечення, складністю врахування взаємного впливу наслідків ухвалених в аналізованій сфері управлінських рішень у різних сферах виникнення цих витрат та низкою інших обставин.

Розглядаючи проблему оптимізування загалом, найбільш обґрунтованим можна вважати трактування цього поняття з двох взаємодоповнювальних позицій: як процес вибору найкращого варіанта з декількох можливих або як процес приведення системи до найкращого (оптимального) стану. Таким чином, оптимізування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств слід трактувати як процес формування оптимальної структури та величини цих витрат. В аналізованому контексті слушно зауважує Т. Н. Сисо [1, с. 136-137], що рівень контрольованості будь-яких статей витрат може бути перешкодою в управлінні витратами. Відтак, керівництво підприємств повинно зосереджувати увагу на ті статті витрат на логістично-постачальницьку діяльність, які можна, по-перше, можна поступово знизити, а, по-друге, які швидко зростають і можуть досягти високих значень у найближчі періоди.

Формування оптимізаційних цілей, ключових факторів успіху та завдань оптимізування витрат на логістично-постачальницьку діяльність в умовах антикризового управління визначається багато в чому індивідуальністю того чи іншого підприємства. Відтак, не доречно говорити про можливість та необхідність установлення еталонних значень цих параметрів. Зокрема, для вирішення цього завдання суб'єкти господарювання можуть встановлювати доцільність досягнення значень визначених показників, а також враховувати їхню взаємозумовленість. Оптимізаційні цілі, своєю чергою, можуть відображати інтереси різних груп економічного впливу в організації, як от власників, керівників різних рівнів управління, інвесторів, кредиторів, окремих підрозділів тощо.

Доцільно погодитись із думкою О.С. Коростельової [2, с. 172], що основними шляхами ефективного оптимізування витрат на логістично-постачальницьку діяльність суб'єктів підприємницької діяльності в умовах антикризового управління є нормування усіх статей таких витрат, жорсткий контроль дотримання встановлених нормативів витрат, мотивування персоналу до зниження величини витрат тощо. Серед конкретних інструментів у цьому напрямку автор виокремлює бюджетування, аналізування можливостей

використання аутсорсингу, оптимізування технологічних процесів, а також раціональне управління витратами.

Очевидно, що у будь-якому випадку ухвалення оптимізаційних заходів щодо витрат на логістично-постачальницьку діяльність в умовах антикризового управління повинно сприяти підвищенню ефективності операційної діяльності суб'єкта господарювання загалом. Доречно зауважити і те, що кожен з таких оптимізаційних заходів багато в чому визначатиметься як видом витрат на логістично-постачальницьку діяльність (які є об'єктом оптимізування), так і процесами логістично-постачальницького управління. Більш конкретно оптимізаційні заходи щодо витрат на логістично-постачальницьку діяльність можуть передбачати розроблення чи вдосконалення методики планування таких витрат, їхнього оцінювання, впровадження раціональних режимів роботи транспорту чи складського обладнання, забезпечення комплексності та системності в процесі оптимізування тощо.

Список використаної літератури:

1. Сысо Т.Н. Оптимизация управления затратами предприятия / Т.Н. Сысо // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2011. – № 4. – С. 135-143.
2. Коростелева О.С. Основные направления оптимизации затрат на предприятии / О.С. Коростелева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 34. – С. 171-176.

Хаврова Катерина Сергіївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та бізнесу,

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)*

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛІЦІ ДІЯЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сучасному етапі ринкової економіки розвиток підприємств будь-якої галузі неможливо поза ефективного управління ними. При цьому вибір принципів і методів управління підприємствами визначається не тільки внутрішнім станом їх розвитку, а й впливом зовнішніх чинників, конкурентним середовищем, цілями, які ставить перед собою підприємство і т. п.

Вивчення сутності управління підприємствами на сучасному етапі є предметом досліджень багатьох вчених-економістів, що логічно, і викликано природою самого розвитку підприємства, якщо воно має стратегічні орієнтири на безперервний розвиток і прагне уникнути стадії «смерті». На перший погляд неприродним є розгляд сутності управління розвитком підприємства з точки зору теорії біологічного життєвого циклу, але цілком природним, якщо

розглядати його з точки зору розвитку економічних систем на основі життєвого циклу організацій з урахуванням концепції управління підприємством.

Як зазначає Шершньова З.Є., концепція управління – це система ідей, принципів, уявлень, що зумовлюють мету функціонування організації, механізми взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, характер відносин між окремими ланками його внутрішньої структури, а також визначають необхідний ступінь урахування впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства [1].

Ставлячи за мету цього дослідження з'ясування сутності управління підприємствами в сучасних умовах трансформації економіки та управління, перш за все звертають на себе увагу тенденції, які в корені вплинули на цей процес в Україні з часу переходу на ринкові форми управління економікою. Так, в умовах розвитку ринкових відносин і їх формування в Україні відбулися процеси децентралізації управління підприємствами, держава усунулася від безпосереднього керівництва ними, що змусило менеджерів підприємств вести самостійний пошук шляхів забезпечення розвитку в умовах гострої конкурентної боротьби на ринку. У цих умовах змінилася модель управління на тих підприємствах, які виявилися здатними конкурувати на ринку: на них, для досягнення конкурентних переваг, стали розглядати людину (персонал) найважливішим фактором виробництва і ресурсом в порівнянні з іншими.

Отже, в умовах економіки знань зростає роль ефективного управління підприємством, включаючи інтелектуалізацію його діяльності. Іншими словами, інтелект співробітників фірми, що виробляють і здійснюють стратегічні і тактичні рішення, визначає конкурентоспроможність фірми і її стійкість до ендогенних і екзогенних факторів середовища. В таких умовах управління персоналом стало найважливішою ланкою в системі управління не тільки трудовим колективом, але і підприємством в цілому [2, с. 8], що цілком відповідає безперервному розвитку підприємства, де персонал розглядається як головної рушійної сили розвитку підприємства, формування і реалізації його потенціалу.

Роль інтелектуалізації діяльності при управлінні підприємством на сучасному етапі його розвитку зводиться до наступного:

- ефективність управління підприємством залежить від ефективності управління персоналом, отже, ці два управлінських процесу повинні бути збалансованими і передбачати досягнення спільної мети;

- тактичною метою є формування та реалізація інтелектуалізації діяльності підприємства, де персонал визначається рушійною силою і джерелом мобілізації всіх ресурсів;

- на основі інтелектуалізації діяльності досягається оперативна мета управління підприємством (отримання прибутку), де персонал визнається головним ресурсом в порівнянні з іншими і реалізатором ідей керівництва по досягненню цієї мети завдяки ефективному використанню всіх інших видів ресурсів (зростання продуктивності);

- стратегічною метою управління підприємством є забезпечення його сталого розвитку – переходу до більш високої стадії життєвого циклу, де персонал виступає головним фактором такого розвитку і повинен бути

мотивованим до впровадження та реалізації інноваційних ідей на кожній стадії життєвого циклу.

Підсумовуючи вищевикладене, можна конкретизувати сутність управління підприємством в такий спосіб:

– по-перше, на сучасному етапі для розвитку підприємств вирішальним фактором і рушійною силою виступає персонал, що має певний рівень інноваційної активності для формування і реалізації потенціалу підприємства;

– по-друге, управління підприємством будь-якої галузі має здійснюватися відповідно до моделі «управління підприємством через управління персоналом», згідно з якою персонал визнається рушійною силою і джерелом мобілізації ресурсів для формування і реалізації потенціалу (тобто вирішує технічні завдання підприємства), головним ресурсом і реалізатором ідей для досягнення оперативної цілі – отримання прибутку, головним фактором і інноватором життєвого циклу для забезпечення безперервного розвитку підприємства – його стратегічної мети.

Список використаної літератури:

1. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. Управління адміністративне кадрами на підприємстві: монографія / В.М. Гончаров, Г.І. Дібніс, О.В. Онікієнко, О.О. Ромахова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 167 с.

Хвостенко Владислав Сергійович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів,

*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

МАРКЕТИНГ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Вищі навчальні заклади (далі – ВНЗ), як провідні наукові установи в Україні, володіють значною кількістю різноманітних об'єктів інтелектуальної власності (далі – ОІВ). Комерціалізація таких об'єктів матиме значний вплив на розвиток інвестиційного та інноваційного потенціалу як ВНЗ, так і країни загалом.

Важливою складовою процесу комерціалізації ОІВ є маркетинг інновацій. Нажаль сьогодні відомі тільки одиничні випадки просування ВНЗ власних ОІВ. Так більшість ВНЗ акумулює значну кількість патентів, які необхідно запропонувати до продажу, проте цього не відбувається внаслідок багатьох причин, а саме:

- 1) відсутність кваліфікованих кадрів для здійснення маркетингу ОІВ;
- 2) відсутність власних коштів для фінансування маркетингу ОІВ;

- 3) відсутність державного фінансування маркетингу ОІВ;
- 4) відсутність професійних посередників з маркетингу інновацій;
- 5) недосконалий механізм співпраці ВНЗ з суб'єктами інноваційної інфраструктури.

Так традиційними етапами маркетингу інновацій є планування виробництва інновацій, вивчення ринку, налагодження комунікацій з партнерами, оцінка ОІВ, розробка бренд стратегії та організація просування.

Серед важливих етапів маркетингу інновацій чільне місце відводиться функціонуванню механізму визначення науково-технологічних та інноваційних пріоритетів. Відповідно до законодавства України, основою визначення науково-технологічних та інноваційних пріоритетів мають бути ґрунтовні прогнозно-аналітичні дослідження.

Підготовка пропозицій щодо зазначених пріоритетних напрямів та їх прогнозно-аналітичне обґрунтування здійснюються в рамках державних цільових програм прогнозування науково-технічного та інноваційного розвитку України.

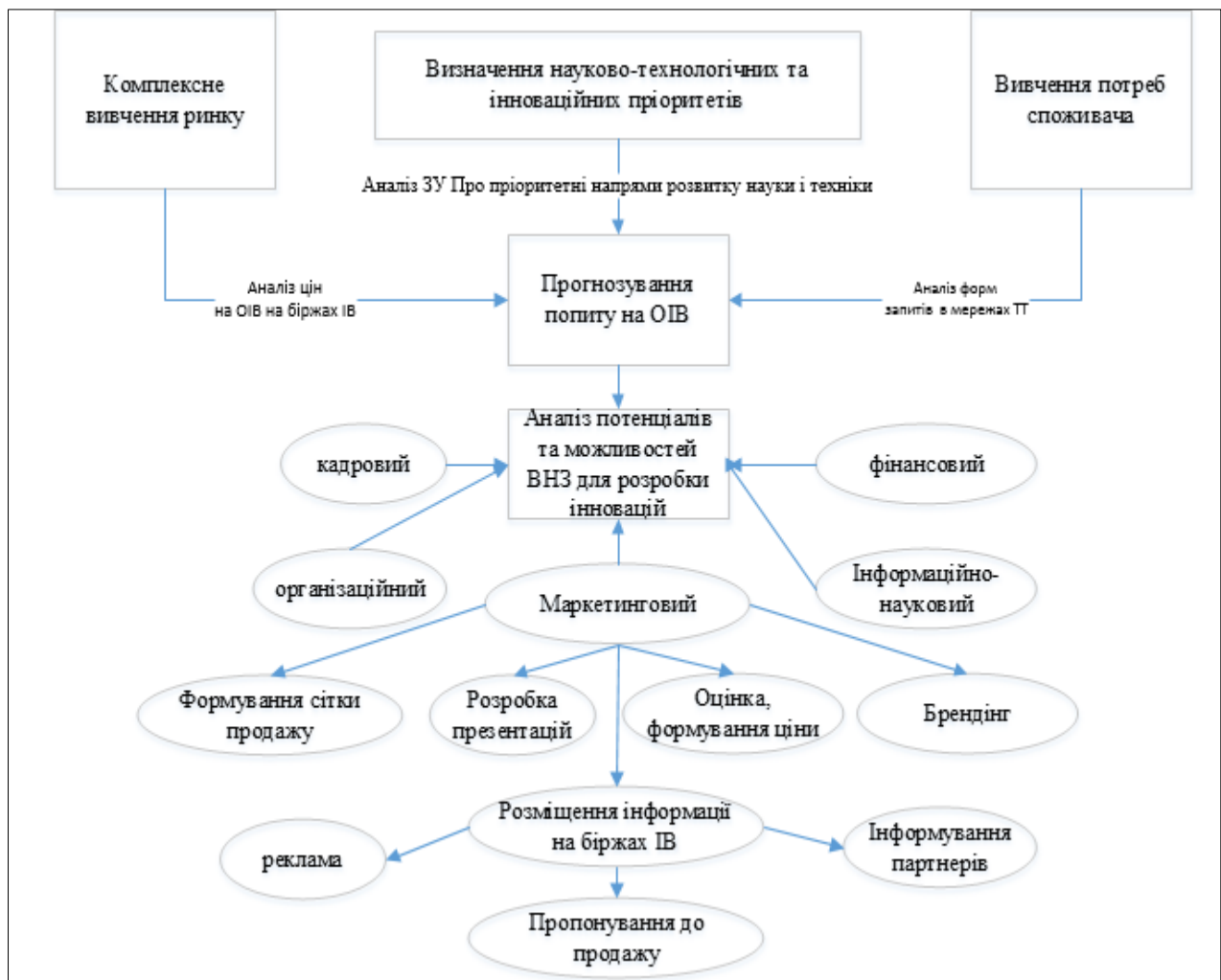
Завдяки виконанню завдань і заходів, передбачених цими програмами, було підготовлено переліки пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та пріоритетних тематичних напрямів. Основною метою останньої програми, виконання якої планувалося завершити у 2012 році, було створення єдиної та постійно діючої системи прогнозування науково-технологічного розвитку України та визначення актуальних напрямів розвитку науки і техніки [1]. Однак, реалізацію цієї програми завершено не було у зв'язку з її визнанням згідно з пунктом 1 Постанови Кабінету Міністрів України від 22.06.2011 № 704 «Про скорочення кількості та укрупнення державних цільових програм» такою, що втратила чинність [2].

Так, статтею 3 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначено, що підготовка пропозицій щодо стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та їх прогнозно-аналітичне обґрунтування здійснюються в рамках державних цільових програм прогнозування науково-технічного та інноваційного розвитку України. При цьому, відповідно до статті 5 цього Закону результати прогнозно-аналітичних досліджень у сфері науки і техніки та інноваційної діяльності повинні враховуватися при формуванні середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня [3].

В умовах викликів, які ставить перед нами сьогодення, особливо актуальним постає питання перетворення маркетингового потенціалу ВНЗ у джерело економічного зростання на засадах технологічної модернізації економіки та забезпечення на цій основі сталого розвитку країни.

На підставі цього пропонуємо схему процесу маркетингу ОІВ:

Особливістю цієї схеми є врахування пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, які формуються на підставі відповідних прогнозно-аналітичних досліджень, аналізу попиту на біржах інтелектуальної власності та мережах трансферу технологій.



На етапі маркетингових досліджень ВНЗ доцільно залучати таких суб'єктів: виробничо-технологічної, фінансової, інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової складової, а також з технополісів, технологічних та наукових парків, інноваційних центрів та центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів та інноваційних структур інших типів; інформаційних мереж науково-технічної інформації, експертно-консалтингових та інжинірингових фірм, інституційних державних та приватних інвесторів.

Особливістю наведених положень є маркетинговий підхід до прогнозування попиту на інноваційні наукові результати серед представників бізнесу.

Отже, маркетинг ОІВ надасть можливість отримувати кошти від комерціалізації ОІВ та трансферу технологій, що у свою чергу сприятиме фінансуванню наукової діяльності ВНЗ.

Список використаної літератури:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми науково-технологічного розвитку на 2008-2012 роки» від 11.09.2007 № 1118 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1118-2007-%D0%BF>.

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про скорочення кількості та укрупнення державних цільових програм» від 22.06.2011 № 704 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/704-2011-%D0%BF>.

3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

Хмарський Ігор Олександрович

студент,

Первомайський політехнічний інститут

Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ

В сучасних умовах ринкової економіки використання лише основних засобів виведення та просування товару на ринку є недостатнім. При теперішньому асортименті аналогічних за якість продуктів, такий товар залишиться непоміченим кінцевим споживачем. Тому ефективний вихід товару на ринок та його подальше просування неможливі без інтенсивного використання комплексу маркетингових комунікацій, що спрямовується на інформування, переконання, нагадування споживачам про товар, підтримку збуту, а також створення позитивного іміджу підприємства. Усі маркетингові комунікації зорієнтовані на розв'язання певних завдань, які, в свою чергу, повинні відповідати цілям комунікаційної програми. Зазвичай до числа цих цілей належить створення у покупців обізнаності про торговельну марку, поширення інформації, формування позитивного образу компанії. Сучасне підприємство має в своєму розпорядженні різні інструменти комунікацій, а саме: реклама у засобах масової інформації, стимулювання збуту, проведення масових заходів (виставок, конференцій, презентацій тощо), персональний продаж, прямиї маркетинг, зв'язки з громадськістю.

Усі маркетингові комунікації зорієнтовані на розв'язання певних завдань, які своєю чергою мають відповідати цілям комунікаційної програми підприємства. Зазвичай до числа цих цілей належить створення у покупців обізнаності про торговельну марку, поширення інформації, підвищення культури ринку, формування позитивного образу компанії або її торговельної марки. Кінцева мета будь-якої стратегії маркетингових комунікацій полягає в тому, щоб допомогти продавцеві продати свій товар і таким чином зберегти і/або примножити свій бізнес [2, с. 417-421]. Проте для того, щоб підприємство мало змогу сформулювати ефективний комплекс маркетингових комунікацій, насамперед необхідно розібратися з питаннями термінології та класифікації.

Більшість теоретиків і практиків маркетингу виділяють чотири категорії способів передачі комерційних повідомлень: реклама стимулювання збуту,

особисті продажі і зв'язки з громадськістю. У підручнику «Маркетинг» під редакцією Г. Л. Багієва [3] до маркетингових комунікацій відносять: рекламу, особисті продажі, PR і стимулювання збуту, крім того, останнім часом спостерігається підвищення інтересу до прямого маркетингу («директ-маркетингу») і значно активнішого використання інструментів PR задля створення сприятливого образу фірми і публіситі. На думку І. Крилова [4], між складовими системи просування товарів – прямим маркетингом і стимулюванням продажів достатньо важко провести чітку грань.

В. Л. Музикант [5] до інструментів маркетингових комунікацій відносить особисті продажі, рекламу, включаючи зв'язки з громадськістю, і стимулювання збуту. Р. Б. Ноздрьова [6] до складу комплексу заходів впливу на ринок (комунікаційну політику) включає різні види реклами, зв'язки з громадськістю засоби стимулювання збуту і сервісну політику, особисті продажі, організацію участі у виставках, розробку товарного знаку, створення фірмового стилю, упаковку, формування сприятливих особових відносин між виробниками, споживачами і громадськістю тощо.

На погляд Ф. Котлера та К. Л. Келлера, комплекс маркетингових комунікацій охоплює шість основних інструментів: рекламу, стимулювання збуту, спонсорство, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг, особистий продаж. У більш ранній період Ф. Котлер [7], до комплексу маркетингових комунікацій відносив прямий маркетинг та спонсорство. Т. О. Примак виділяє такі інструменти комунікацій, як: персональний продаж, прямий маркетинг, реклама, паблік рілейшнз, пропаганда, стимулювання збуту [8].

Таке різноманіття поглядів можна пояснити складністю процесу передачі комунікацій контактним аудиторіям, комплексністю засобів комунікацій, суттєвим насиченням ринків комунікаціями, характером подання інформації, складністю формування чітких меж між інструментами комунікацій, їх взаємопов'язаністю і взаємоінтегрованістю та необхідністю постійно шукати нові канали і засоби зв'язку зі споживачами. Розвиток суспільства і технологій обумовлює зміну ролі різних засобів комунікацій: поява ТВ, Інтернету, мобільного зв'язку. Тому сформувати єдиний підхід до класифікації інструментів комунікацій та засобів комунікацій досить складно.

Основною метою маркетингових комунікації є комплексне просування товару. Один і той же вид комунікації може бути використаний підприємством в різних цілях. Наприклад, рекламні комунікації в ЗМІ інформують цільову аудиторію про товар і одночасно формують імідж підприємства. Реклама в місцях продажу виконує у тому числі і функцію стимулювання збуту [1].

Носіями директ-маркетингу є текст (що просто і дохідливо подає пропозицію) і упаковка, під якою в широкому сенсі слова мається на увазі не тільки привабливий дизайн, наприклад, поштового відправлення, але і оформлення всіх інших видів звернення, що вже близько до рекламної комунікації. Участь підприємства у виставках і ярмарках прийнято вважати засобом зав'язків з громадськістю, але одночасно вони представляють самостійні види комунікацій.

Стимулювання збуту призводить до короткочасного зростання продажів, проте доповнює рекламу і особисті продажі. Спонсорство вважається інструментом зав'язків з громадськістю, проте сьогодні вже виділяється в самостійний вид комунікацій – причинно-орієнтовані комунікації (елемент соціально-відповідального маркетингу).

До сучасних інструментів маркетингових комунікацій також входять бренди та брендинг. За своєю суттю бренд – це той образ, який спливає у свідомості як реакція на товарний знак. Ця обіцянка виробника за допомогою товару постійно надавати споживачеві специфічний набір якостей, цінностей та послуг. Це гарантія якості товару, свобода споживача від необхідності контролювати якість і підказка, який з конкуруючих товарів можна вибрати без сумніву. Наявність бренду означає, що навіть при приблизно рівних споживчих та інших властивостях товар будуть більше купувати, в ідеї буде більше прихильників, а за політика буде голосувати більше виборців.

Системний брендинг – це створення, поширення, зміцнення, збереження і розвиток бренду, широкий комплекс інформаційних розробок із залученням різнобічних спеціалістів у галузі економіки, соціології, психології, семіотики, дизайну тощо.

За визначенням Американської асоціації рекламних агенцій, «інтегрована маркетингова комунікація – це концепція планування маркетингових комунікацій, пов'язана з необхідністю оцінювання стратегічної ролі окремих напрямів (реклами, стимулювання збуту, зав'язків з громадськістю тощо) і пошуком оптимального їх поєднання для забезпечення чіткості, послідовності та максимізації впливу комунікаційних програм з допомогою несуперечливої інтеграції всіх окремих звернень». Таким чином, поєднання різних інструментів маркетингових комунікацій дозволяє отримати більший економічний ефект, ніж при використанні кожного інструменту окремо. Дж. Бернет вважає, що цей ефект виникає внаслідок поєднання переваг кожного з інструментів маркетингових комунікацій.

На сьогоднішній день все більше підприємств схиляються до використання інтегрованої системи маркетингових комунікацій. Це призводить до ретельного аналізу роботи усіх каналів комунікацій з метою створення у споживача чіткого, послідовного і переконливого уявлення про підприємство, та продукцію, яку воно випускає. На перший план виходить ретельне планування кожного кроку щодо засобів просування товару на ринок, капіталовкладень в його підтримку та розвиток на кожному етапі життєвого циклу. А для ефективного впровадження зовнішніх інструментів комунікації, в першу чергу налагоджується внутрішня комунікаційна політика [1].

Отже, маркетингові комунікації відіграють дуже важливу роль у сучасному суспільстві. Вони посідають центральне місце серед засобів конкурентної боротьби. Комплексний підхід до раціонального застосування маркетингових комунікацій є основою формування стійкого іміджу підприємства. Однак, для того, щоб мати змогу сформувати найбільш ефективний комплекс маркетингових комунікацій підприємства мають використовувати інструментарій всього комплексу маркетингу у поєднанні із

регулярними маркетинговими дослідженнями. Саме маркетингові дослідження мають дати відповідь на питання стосовно того, які із інструментів маркетингових комунікацій варто застосовувати підприємствам, і яке співвідношення комунікативного інструментарію буде ефективним для різних рівнів партнерських відносин.

Список використаної літератури:

1. Хмарська І.А. Сутність та значення комплексу маркетингових комунікацій підприємств / І. А. Хмарська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6, т. 2. – С. 114–119.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник / Балабанова Л.В.; [2-е вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання-Прес, 2004. – 645 с.
3. Багиев Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов. 3-е изд. / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн; Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: Питер. – 2006. – 736 с.
4. Крылов И.В. Маркетинг. Социология маркетинговых коммуникаций : [учеб. пособ.] / Крылов И.В. – М. : Центр, 1998. – 192 с.
5. Музыкант В.Л. Реклама и PR-технологии ДОС. М.: Армада-пресс. 2001. 577 с.
6. Ноздрева Р.Б. Маркетинг / Р.Б. Ноздрева и др.; МИД РФ. – М.: Проспект. – 2005. – 230 с.
7. Котлер Ф. Маркетинговый менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – К. : Хімджест, 2008. – 720 с.
8. Примак Т.О. Маркетингові комунікації : навч. посібник / Т.О. Примак. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 280 с.

Янковець Тетяна Миколаївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри підприємництва та бізнесу,

Київський національний університет технологій та дизайну

ЧИННИКИ ТА РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Проблема підвищення ефективності праці працівників підприємства, задіяних у здійсненні його операційної діяльності полягає у досягненні поставлених цілей з мінімальними витратами праці.

Питання ефективності праці досліджувались у працях багатьох науковців, зокрема: В. М. Гончаров виявив концептуальні проблеми ефективності праці на підприємствах України, визначив поняття ефективності праці як одного з найважливіших показників у загальній системі оцінки якості трудового життя, обґрунтував залежність рівня заробітної плати від ефективності праці з урахуванням чинників, що впливають на ефективність виробництва [1]; А. М. Колот, О. А. Грیشнова, О. О. Герасименко досліджували різноманітні аспекти ефективності праці, висвітлили відмінності між поняттями

ефективність і продуктивність праці та визначили методи їх вимірювання [2; 3]; А. В. Череп систематизував існуючі методичні підходи до використання трудових ресурсів та розробив власний, в якому запропонував використовувати трудові ресурси у відповідності з потенційними можливостями підприємства [4]; Т. О. Погорелова досліджувала чинники, які впливають на підвищення ефективності праці персоналу підприємства [5]. Не зважаючи на значну кількість наукових праць по зазначеній проблемі, вона як і раніше, залишається актуальною, особливо у контексті пошуку шляхів зниження витрат праці з урахуванням галузевих особливостей підприємств.

Узагальнюючим показником ефективності використання трудового потенціалу підприємства є продуктивність праці, що характеризує співвідношення результатів та витрат праці. Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може зростати або знижуватися під впливом різноманітних екстенсивних та інтенсивних чинників, а також техніко-технологічного стану виробництва [5, с. 18]. В табл. 1 наведена класифікація чинників впливу на рівень продуктивності праці на промисловому підприємстві.

Таблиця 1

**Класифікація чинників впливу на рівень продуктивності праці
на промисловому підприємстві**

| Класифікаційна ознака | Види та характеристика чинників |
|------------------------------|--|
| За рівнем керованості | <i>Чинники внутрішнього середовища підприємства, які піддаються контролюванню:</i> система управління, організаційна структура, умови праці, трудові відносини, система мотивації та стимулювання праці персоналу, використовувані техніка і технологія, інновації та інші. |
| | <i>Чинники зовнішнього оточення підприємства, які знаходяться поза межами контролю з боку підприємства:</i> система господарювання в країні, стадія циклічного розвитку економіки країни, науково-технічний прогрес, політична стабільність у суспільстві, законодавче регулювання господарської діяльності, чисельність, вікова та статева структура населення, територіальний поділ, доходи населення, рівень освіти, суспільні цінності, звичаї та традиції, природні властивості регіону, забезпеченість енергією, корисними копалинами та іншими ресурсами, екологічні чинники – якість ґрунту, повітря, води, рівень забруднення довкілля та інші. |

| | |
|----------------------------|---|
| За змістом | <i>Матеріально-технічні</i> , що визначають якість засобів виробництва: оновлення та модернізація обладнання; підвищення рівня механізації й автоматизації виробництва; впровадження нових прогресивних технологій; використання нових більш ефективних видів сировини, матеріалів, енергії тощо. |
| | <i>Соціально-економічні</i> , що визначають якість використовуваного трудового потенціалу: рівень кваліфікації та професійних знань працівників, їх умінь та навичок; компетентність, відповідальність; здоров'я та розумові здібності; професійна придатність, адаптованість, інноваційна активність та професійна мобільність, моральність, дисциплінованість. До цієї групи чинників відносяться також характеристики трудових колективів, такі як трудова активність, творча ініціатива, соціально-психологічний клімат, система ціннісних орієнтацій. |
| | <i>Організаційно-економічні</i> , що визначають якість поєднання робочої сили із засобами виробництва. До них входять: вдосконалення структури апарату управління та систем управління виробництвом, впровадження та розвиток автоматизованих систем управління; покращання матеріальної, технічної і кадрової підготовки виробництва, вдосконалення організації виробничих та допоміжних підрозділів; вдосконалення поділу та кооперації праці, розширення сфери суміщення професій і функцій, впровадження передових методів та прийомів праці, вдосконалення організації та обслуговування робочих місць, впровадження прогресивних норм і нормативів праці; покращання умов праці та відпочинку, вдосконалення систем матеріального стимулювання. |
| За сферою виникнення і дії | <i>Внутрішньовиробничі</i> – виникають і діють безпосередньо на рівні підприємства. |
| | <i>Галузеві і міжгалузеві</i> – пов'язані з можливістю покращення кооперативних зв'язків, концентрації і комбінування виробництва, освоєння нових технологій і виробництв на рівні всієї галузі або кількох суміжних галузей національної економіки. |
| | <i>Регіональні</i> – це чинники підвищення продуктивності праці, характерні для даного регіону. |
| | <i>Загальнодержавні</i> – спричиняють підвищення продуктивності праці в усій країні (наприклад, зміцнення здоров'я і підвищення освітнього рівня населення, раціональне використання трудового потенціалу тощо) |

Джерело: розроблено авторами на підставі [3-9]

Продуктивність праці є динамічним показником ефективності операційної діяльності підприємства. Для зростання даного показника важливо не лише враховувати вплив чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, а звернути увагу на пошук невиявлених резервів його зростання. Це обумовлюється тим, що зростання продуктивності праці за рахунок екстенсивних та інтенсивних чинників має чіткі межі застосування.

Рівень екстенсивного використання праці показує міру її продуктивного використання та тривалість протягом робочого дня за незмінності інших характеристик. Чим повніше використовується робочий час, тим менше простоїв та інших втрат робочого часу, тим вищий рівень продуктивності праці. Але при цьому є законодавчі обмеження стосовно тривалості робочого дня та робочого тижня.

Інтенсивність праці характеризує міру її напруженості й визначається кількістю фізичної та розумової енергії людини, витраченої за одиницю часу. Підвищення інтенсивності праці також має межі, а саме фізіологічні та психічні можливості людського організму. Нормальна інтенсивність праці означає таку витрату життєвої енергії людини протягом робочого часу, яку можна повністю відновити до початку наступного робочого дня за реально доступної для цієї людини якості харчування, медичного обслуговування, використання вільного часу тощо [5; 9].

Резервами зростання продуктивності праці є невикористані можливості економії витрат праці, які виникають внаслідок дій тих чи інших чинників. На сьогодні в економічній літературі відсутня загально визначена класифікація резервів зростання продуктивності праці. Тому в основу даної класифікації можуть бути покладені ті самі ознаки, які застосовуються у класифікації чинників впливу на зростання продуктивності праці. Загалом резерви зростання продуктивності праці можливо об'єднати у три групи:

- 1) матеріально-технічні – невикористані можливості застосування більш ефективних засобів виробництва;
- 2) соціально-економічні – невикористані можливості підвищення якості використовуваного трудового потенціалу;
- 3) організаційно-економічні – невикористані можливості вдосконалення поєднання робочої сили із засобами виробництва.

Суттєвий вплив на виявлення резервів зростання продуктивності праці має організація процесу виробництва, яка крім знаходження більш досконалих форм та систем управління виробництвом включає пошук раціональних прийомів виконання операцій. Наукова організація праці охоплює значні резерви підвищення ефективності праці з мінімальними додатковими матеріальними витратами. Значний вплив має максимальне використання діючих потужностей, диверсифікація виробництва, скорочення втрат робочого часу.

Суттєвий вплив на підвищення ефективності праці має інноваційна активність працівників, яка прямо залежить від сприйняття ними інновацій та інноваційної політики. Сучасні дослідники пов'язують існуючі проблеми суспільного сприйняття інновацій та науки як їх джерела з поняттям інноваційної культури, яке включає в себе освітній та культурний розвиток

людини, психологічну готовність втілювати в життя інновації, високу відповідальність.

Інноваційна культура суспільства має прямий вплив на формування інноваційної культури підприємства як відкритої виробничо-соціально-економічної системи. Дії працівників у процесі роботи мають бути злагодженими, що дозволяє за рахунок ефекту синергії досягати поставлених цілей інноваційної, операційної та підприємницької діяльності загалом.

Список використаної літератури:

1. Гончаров В.М. Концептуальні проблеми ефективності праці в Україні [Текст] / В.М. Гончаров // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С. 33-37.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина : [підручник] / О.А. Грішнова. – 5-те вид., оновлене. К. : Знання, 2011 р. – 390 с.
3. Колот А.М. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: [монографія] / А. М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін. – К. : КНЕУ, 2010. – 348 с.
4. Череп А.В. Методичні підходи до використання трудових ресурсів у відповідності з потенційними можливостями підприємства [Текст] / А.В. Череп, Л. В. Шитікова // Бізнес-Інформ. – 2013. – №10. – С. 253-257.
5. Погорелова Т.О. Аналіз факторів, які впливають на ефективність праці персоналу підприємства / Т.О. Погорелова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Економічні науки. – № 27 (1199), 2016. – С. 17-21.
6. Шевлюга О.Г. Вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на техніко-технологічний розвиток промислового підприємства [Текст] / О.Г. Шевлюга // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 47, 2014. – С. 111-116.
7. Богиня Д. П. Ефективність праці в ринковій економіці [Текст] / Д.П. Богиня, А.Ф. Шевченко // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 4. – С. 3-6.
8. Масліченко О.М. Концептуальні засади організаційного забезпечення розвитку підприємства [Текст] / О.М. Масліченко // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – № 3 (57), 2011. – С. 330-332.
9. Ільєнко Р.В. Вплив мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці [Текст] / Р.В. Ільєнко, Д. В. Губенко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – № 1 (5), 2016. – С. 58-62.

НАПРЯМ 6. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Єфіменко Антон Олександрович
студент;

Козак Руслана Вадимівна
студентка,
Університет митної справи та фінансів

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ АСПЕКТІВ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

У процесі управління фінансовими потоками підприємства можливість настання банкрутства існує завжди, особливо в умовах нестабільності і при високих ринкових ризиках. Кризовий стан підприємства характеризується нездатністю здійснювати фінансове забезпечення фінансово-господарської діяльності. Своєчасне виявлення кризового стану, званого в економічній практиці як «загроза банкрутства», вимагає створення і виконання спеціалізованих процедур фінансового контролю.

Недостатня ефективність управління як на макро-, так і на мікрорівнях призводять до криз або всієї економічної системи, або до неспроможності або банкрутства окремих господарюючих суб'єктів. Факторами ризику можуть бути:

- політична нестабільність;
- недостатня увага держави на вищому рівні до окремих сфер економічної діяльності (а іноді і зовсім її відсутність);
- невідповідність чинного законодавства реальним потребам ринку;
- прагнення власників бізнесу до швидкого збагачення – формування прихованих фінансових пірамід;
- низька продуктивність праці і т. д. [3].

Все перераховане вище в свою чергу призводить до необхідності розвитку певних наукових досліджень, теоретичних і практичних підходів, покликаних належною мірою дати пояснення джерел виникнення кризових ситуацій. Більш того, в рамках цих підходів передбачається розробка ефективно працюючого інструментарію, що дозволяє більш точно й завчасно передбачити кризову ситуацію а в деяких випадках попередити. Якщо розглядати мікрорівень, то одним з інструментів підвищення ефективності управління організацією є система антикризового управління компанією, яка багато в чому зводиться до діагностики і запобігання фінансової неспроможності та банкрутства компанії.

Результати аналізу і оцінки ймовірності банкрутства представляє інтерес не тільки про питання можливого настання банкрутства, але і можливості відновлення фінансової стабільності і платоспроможності підприємства. Фінансово-економічні показники, що характеризують стан підприємства, при

якому відновлення стабільного економічного стану неможливо, можна назвати орієнтирами вкрай критичного фінансового становища [1, с. 87].

Вивчення питання методики визначення та характеристики даних точок на векторі розвитку фінансово-економічного стану і присвячена дана стаття.

Діагностика потенційного банкрутства не тільки визначає можливу ймовірність настання кризового стану на підприємстві, але й констатацію факту не-відновлюваної втрати платоспроможності (банкрутства). Згідно з положеннями фінансового аналізу для діагностики ймовірності банкрутства використовується кілька підходів [2, с. 79]:

- 1) трендовий аналіз системи критеріїв і ознак;
- 2) фіксований набір показників;
- 3) інтегральні показники;
- 4) рейтингові оцінки на базі критеріїв фінансової стійкості підприємств та ін;
- 5) факторні регресійні і дискримінантні моделі.

Комплексна діагностика економічного стану залежить від необхідної структури і глибини дослідження. Саме глибина дослідження визначає процедуру і порядок проведення комплексної діагностики, термін її проведення, перелік і склад виконавців [4]. Інформаційною базою для прийняття рішення є висновок експрес-діагностики. Однак практика показує, що найчастіше комплексна діагностика об'єднує організаційний, кадровий, функціональний, стратегічний аналіз і безпосередньо діагностику.

Експрес-діагностика дозволяє визначити коло проблем, які потім оцінюються більш детально при проведенні комплексного аналізу. При комплексній діагностиці оцінюється загальний стан підприємства, дають зріз фінансово-економічного стану, виконують оцінку інноваційного потенціалу, проводять факторний аналіз причин виникнення виявлених проблем [5].

Здійснюючи управління економічними процесами розвитку підприємства, необхідно мати індикатор, систему фінансових показників, які показують, що подальший розвиток підприємства при збереженні поточної динаміки призведе до високого ступеня ймовірності настання нестійкого фінансового положення на ринку [6]. Виходячи з вищесказаного, необхідно відзначити, що керівництво повинно завжди мати певний орієнтир при вході в критичну область розвитку компанії. Це необхідно для того, щоб своєчасно визначити, увійшла компанія в критичний сектор. Якщо така ситуація настала, то необхідно своєчасно вживати відповідні антикризові заходи. Визначення наявності точки критичного стану є важливим аспектом при проведенні діагностики фінансового стану підприємства.

Список використаної літератури:

1. Жарковська Е. П. Антикризове управління [Текст] / Е. П. Жарковська, Б. Е. Бродський. – ЛМ: Омега-Л. – 2015. – 357 с.
2. Жданов В. Ю. Антикризовий механізм діагностики ризику банкрутства підприємства / В. Ю. Жданов // Сучасні технології управління – 2011. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sovman.ru/ru/all-numbers/archive-2011/шуетБег2011/кет/48-01-11-11.Бш1>

3. Кукукіна В. Р. Облік і аналіз банкрутств: навчальний посібник [Текст] / В. Р. Кукукіна, В. А. Астраханцева. – 2-е вид., випр. і дод. – К: Фінанси і статистика. – 2016. – 304 с.

4. Курманова Л. Н. Управління структурою капіталу // «Фінансові проблеми та шляхи їх вирішення: теорія і практика». Збірник наукових праць 14-ї Міжнародної науково-практичної конференції. – Х.: Вид-во Політехн. ун-ту, 2013. – С. 131-133.

5. Матвеева Д. Р. Діагностика банкрутства містоутворюючого підприємства за допомогою моделей У. Бівера / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tvp.ua/> (дата звернення: 17.10.2017).

6. Фьодорова Р. В. Облік і аналіз банкрутств: підручник [Текст] / Р. В. Фьодорова.

Жовтяк Ганна Анатоліївна

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри економіки підприємств міського господарства,
Навчально-науковий інститут післядипломної освіти,
заочного (дистанційного) навчання та підвищення кваліфікації
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Просторовий розвиток України на сучасному етапі характеризується зростанням соціально-економічної диференціації регіонів, що значно ускладнює подальше впровадження ринкових перетворень в країні. У контексті інтеграції України до європейського співтовариства важливим завданням є формування регіональної політики, яка відповідає б принципам регіональної політики Європейського Союзу і в основі якої б лежала концепція використання власних ресурсів та резервів розвитку, реалізації конкурентних переваг, стимулювання чинників економічного зростання.

У зв'язку з цим актуальною проблемою постає удосконалення існуючої системи управління розвитком регіонів, а саме – набуття ними тривалих конкурентних переваг. Вирішення цього питання потребує впровадження сучасних ринкових інструментів, що успішно використовуються на мікрорівні, зокрема маркетингу, який є універсальною та гнучкою у застосуванні концепцією якщо до різних сфер діяльності, так і рівнів управління.

Регіональний розвиток України проходить складно і суперечливо. Ринкові відносини суттєво розширили самостійність і відповідальність регіонів як суб'єктів господарювання, що володіють і розпоряджаються значною частиною національного багатства. Інтегруючись у загальнодержавну та світову економіку, вони змушені все більше конкурувати між собою в боротьбі за інвестиції та кваліфіковану робочу силу, покриття зростаючих потреб населення щодо якості життя, за ринки збуту для товарів регіону тощо. Всі ці

напрямки конкуренції можна об'єднати в три групи: залучення інвестицій; збереження і залучення кваліфікованої робочої сили; залучення відвідувачів та туристів у регіон. Таким чином, територія з простого місця здійснення економічних акцій перетворюється на продавця своїх ресурсів як своєрідного товару, тобто стає рівноправним учасником ринку.

Колектив дослідників Санкт-Петербурзького інституту «Євроград» під керівництвом Б. М. Гринчеля визначає конкуренцію територій у цілому й між регіонами й містами зокрема як «змагання в прагненні завоювати різні цільові групи споживачів» місцевих ресурсів й умов життєдіяльності [1].

Надійним інструментарієм розробки стратегії і тактики регіональних перетворень, що надає можливість враховувати особливості зовнішнього і внутрішнього середовища конкретного регіону та створювати умови для максимального пристосування його виробництва до вимог ринку, може бути регіональний маркетинг.

Маркетингова діяльність і, зокрема, інвестиційне просування останнім часом стає повсякденною практикою в управлінні містами та регіонами багатьох країн. Як правило, найкращих результатів у соціально-економічному розвитку досягають території, маркетингові зусилля яких спрямовані на комплексне розв'язання нагальних проблем – ефективну реалізацію основних функцій території як місця проживання, відпочинку і господарювання; покращення управління та інфраструктури; розвиток регіонального ринку послуг; підвищення конкурентоспроможності розміщених на території підприємств, про що свідчить приклад організації робіт з маркетингу в регіонах США, Німеччини, Польщі, Росії тощо [2].

Маркетинг регіону пропонується трактувати як діяльність, яка здійснюється певними суб'єктами від імені регіону з метою виявлення потреб цільових ринків як всередині регіону, так і за його межами, а також ринкових можливостей і конкурентних переваг території та донесення інформації про регіон до споживачів з метою задоволення даних потреб [3, с. 299].

Сьогодні на рівні регіонів України склалась низка об'єктивних передумов, які зумовлюють необхідність та доцільність використання елементів маркетингу, найважливіші з них – це:

- зростання потреби у вдосконаленні регіонального управління шляхом розробки інструментів управління, які адекватні сучасним ринковим відносинам;
- посилення конкуренції між регіонами не лише за вигідні ринки збуту, але й за інвестиції, туристів, висококваліфіковані трудові ресурси тощо.

Маркетинг як складова системи регіонального управління дозволяє виявити диспропорції у територіальній структурі національної економіки, неефективне використання переваг територіального поділу праці, природно-ресурсного, науково-технічного, трудового потенціалів, загострення економічних проблем.

На нашу думку, сьогодні не можна говорити про реальність будь-яких регіональних програм без освоєння найбільш ефективних і адаптованих до ринкової кон'юнктури інструментів маркетингу.

Проблема співробітництва влади, бізнесу, населення та громадських організацій в сучасних умовах набуває особливої актуальності, так як кожен із вищезазначених суб'єктів зацікавлений у підвищенні конкурентоспроможності свого регіону та його іміджу. Досягнути цього можна шляхом налагодження співробітництва та взаємодопомоги, пошуків консенсусів та дотримання загальної ідеї добробуту регіону.

Маркетинг регіону дає можливість використовувати маркетинговий тип регіонального менеджменту, який формується для вивчення потреб споживачів (підприємців, мешканців, інвесторів, туристів), які регіон має можливість задовольнити, а не для бажань регіону (наприклад, в пошуку грошових коштів для реалізації певних проектів).

На нашу думку, маркетинг є тим інструментом, який дає можливість оволодіти та ефективно використовувати в регіональному менеджменті механізми економічного розвитку регіонів, обрати ключові конкурентні переваги, інформувати суспільство про регіон з метою його просування.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють стверджувати, що вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності регіонів України потребує використання маркетингу як інструментарію, що сприяє розробці та реалізації ефективної регіональної політики.

Список використаної літератури:

1. Важнейшие факторы повышения конкурентоспособности регионов / Науч. рук. Б. М. Гринчель. СПб.: Евроград, 2003.
2. Арженовский И. В. Маркетинг регионов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a56.htm>.
3. Жовтяк Г. А. Маркетингові стратегії в системі розвитку регіонів / Г. А. Жовтяк // Менеджмент регіонального розвитку : монографія / за ред. О. В. Васильєва, К. А. Фісуна. – Х. : ХНАМГ. – 2010.

Коніщева Наталія Йосипівна

*доктор економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту;*

Набока Ольга Георгіївна

*доктор педагогічних наук, професор, перший проректор,
ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»*

МОДЕРНИЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІСТ

За результатами заключного звіту незалежного європейського аудиту національної системи досліджень та інновацій України, виконаного Європейською Комісією, відзначено, що незважаючи на масштабні

трансформації, що відбулись в економічній та геополітичній структурі країни за останні 25 років, досягнення у сфері розвитку науки, технологій та інноваційної діяльності (НТІ) не відповідає потребам, яких вимагає сучасна ситуація. «Якщо реформам не буде приділено максимальної уваги та підтримки, дуже ймовірно, що Україна залишиться на узбіччі міжнародного шляху до прогресу у сфері розвитку НТІ» [1].

Забезпечення конкурентоспроможності України можливо лише на основі підвищення продуктивності виробничої та господарської діяльності шляхом диверсифікації, технічної модернізації та інноваційної діяльності, що потребує фундаментальних змін державних пріоритетів щодо політики розширеного відтворення людського капіталу, розвитку трудового потенціалу на основі націленості системи вищої освіти та науки на потреби ринків праці.

Вирішення цієї проблеми здійснюється в умовах реформування державного управління, стратегій соціально-економічного та регіонального розвитку країни на основі децентралізації державного управління шляхом передачі повноважень на місцевий рівень згідно із Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» та Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року.

Державна регіональна політика базується на створенні умов для постійного відтворення та розширення потенціалу розвитку регіонів і міст щодо забезпечення їх конкурентоспроможності. В цьому контексті важливого значення набувають такі фактори як розвиток інтелектуального капіталу, підвищення рівня інноваційної та інвестиційної спроможності регіонів і міст, посилення ролі та можливостей міст в загальноекономічному розвитку як центрів економічного зростання та концентрації економічної активності.

Особливу роль при цьому відіграє зростання ролі науки та освіти, їх модернізація, яка здійснюється в усіх країнах. «У сучасному суспільстві зростають соціальний та гуманітарний компоненти наукової й інноваційної діяльності, світоглядно-ціннісна роль освіти» [2, с. 84].

На державному рівні модернізація освітньої та науково-дослідницької діяльності повинна розпочинатися з створення системи стратегічного планування потреб економіки у фахівцях за видами економічної діяльності у професійно-кваліфікаційному розрізі; забезпечення якісної підготовки висококваліфікованих фахівців та робітничих кадрів для задоволення потреб регіонів з урахуванням пріоритетів їх розвитку; стимулювання співробітництва між навчальними закладами, науково-дослідними установами, підприємствами міста та інших регіонів, розвитку інтелектуального та творчого потенціалу.

Формування єдиної системи стратегічного, середньострокового та короткострокового планування та прогнозування соціального та економічного розвитку держави, регіонів і міст актуалізує питання підвищення якості та рівня конкурентоспроможності закладів вищої освіти задля підготовки висококваліфікованих кадрів для органів виконавчої влади всіх рівнів та місцевого самоврядування з питань розробки та реалізації проектів регіонального розвитку та стратегій розвитку міст, активізації підприємницької діяльності.

Згідно з Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року, важливими напрямками модернізації діяльності вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ з точки зору підвищення їх інноваційності та конкурентоспроможності є: формування регіональної інвестиційно-інноваційної інфраструктури, системи правової, кадрової та інформаційної підтримки інноваційної діяльності; розвиток науково-інноваційного співробітництва та інноваційної культури з реальним сектором економіки; створення системи підготовки фахівців щодо управління інвестиційними проектами, захисту інтелектуальної власності, досягнення стандартів якості, безпеки, екологічності продукції; розробка механізмів стимулювання регіонального та місцевого розвитку, міжрегіональної та міжнародної кооперації з реалізації інвестиційних проектів; формування політики стимулювання розвитку «точок зростання», підприємництва, економічної ініціативи на місцевому рівні.

Виходячи з тенденцій зростання ролі освітньої та науково-дослідницької діяльності як важливого чинника нарощування власних переваг міст та регіонів з точки зору підвищення їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, авторами запропоновано пріоритетні напрями модернізації освітньої та науково-дослідницької діяльності, підвищення інноваційності та конкурентоспроможності вищих навчальних закладів та наукових установ, розташованих на території міста (рис. 1) [3–8].

Визначення ролі вищих навчальних закладів у контексті національної інноваційної системи дає змогу стверджувати, що в умовах кризових явищ та обмеженості різного роду ресурсів потрібен пошук більш ефективних форм партнерства суб'єктів інформаційно-освітньо-виховного простору міста [6–8].

Стрімке зростання «економіки знань» обумовлює необхідність формування регіональних (міських) систем партнерських взаємовідносин вищих навчальних закладів, суб'єктів господарювання, громадянського суспільства, органів влади та місцевого самоврядування, націлених на підвищення ефективності соціально-економічного розвитку та якості життя в контексті інвестиційно-інноваційних моделей підвищення конкурентоспроможності міста, регіону, держави.

Потрібно узагальнювати накопичений в світі унікальний досвід впровадження нових форм і технологій організації процесу підготовки кадрів для національної економіки, що сприяло б підвищенню якості та соціальної значимості освіти, створенню адекватного сучасним умовам контенту професійної освіти, оновленню змісту та технологій підготовки фахівців.



Рис. 1. Напрями модернізації діяльності ВНЗ з метою підвищення їх конкурентоспроможності та міста, в якому вони розташовані

Список використаної літератури:

1. Системи досліджень та інновацій України. Інструмент політичної підтримки програми «Горизонт 2020». Короткий зміст та рекомендації щодо покращення секторальної політики. Європейська Комісія, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/file/10275/download?token=kwTjC2SO>.
2. Модернізація освітньо-наукової сфери як важливий чинник гуманізації суспільства в контексті європейської інтеграції / Пріоритети гуманітарної політики

для національної консолідації підрозділ 3.3.4 розділу 3.3 // Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доповідь / За заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2014. – С. 81–84.

3. Набока О.Г. Роль ВНЗ у соціально-економічному розвитку невеликого міста. / О.Г. Набока // Польсько-українське співробітництво в розв'язанні сучасних соціально-економічних проблем: наука, освіта, досвід: збірник тез доповідей на міжнародній науково-практичній конференції, присвяченій III symposium naukowe «Ukraina-Polska – współpraca synergetyczna» 13-19 lutego 2017 r. Kijów, Połtawa, Słowiańsk (Слов'янськ, 13-19.02.2017 р.) / МОН України ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет». – Слов'янськ : Вид-во Б. І. Маторіна, 2017. – С. 102–104.

4. Набока О.Г. Підготовка конкурентоспроможних фахівців у контексті вимог інноваційної економіки / О.Г. Набока, Н.Й. Коніщева, В.О. Власов // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки: IV міжнар. наук.-практ. конф., Львів, 18–19 травня 2017 р. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2017. – С. 527–528.

5. Набока О.Г. Подолання суперечностей фахової підготовки майбутніх економістів в умовах зміни освітньої парадигми / О.Г. Набока // Проблеми гуманізації навчання та виховання у вищому навчальному закладі освіти: X міжнар. наук.-пед. читання, Ірпінь, 29–30 березня 2012 р. – Ч. 2. – Ірпінь, 2012. – С. 242–248.

6. Коніщева Н.Й. Модернізація діяльності вищих навчальних закладів як стратегічний чинник сталого розвитку / Н.Й. Коніщева, О.Г., Набока, В.О. Власов // International Economic Relations and Sustainable Development (Міжнародні економічні відносини та сталий розвиток): I міжнар. наук.-практ. конф., Суми, 5–6 травня 2017 р. – Суми: Сумський державний університет, 2017. – С. 158–160.

7. Коніщева Н.Й. Формування інформаційно-освітньо-виховного простору міста на основі розвитку партнерських взаємовідносин / Н.Й. Коніщева, В.М. Воропаєв // Global world: науковий альманах. – Острог: Вид-во Нац. ун-ту «Острозька академія», 2015. – Т. 1 (1). – С. 119–127.

8. Коніщева Н.Й. Інноваційна підтримка розвитку інфраструктури підприємництва / Н.Й. Коніщева, В.М. Воропаєв // Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. – Вип. 1 / За ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Вид-во Грінь Д.С., 2016. – С. 316–343.

Мельникова М.В.

*доктор економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
відділу економіко-правових проблем містознавства,
Інститут економіко-правових досліджень
Національної академії наук України*

ПРО ДЕЯКІ ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ МІСТА

Сфера житлово-комунальних послуг (ЖКП) виступає стратегічно важливим напрямом діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, тому що забезпечує населення життєво важливими послугами, створює умови комфортного проживання та достатньо серйозно впливає на соціальну стабільність суспільства. І хоча сфера ЖКП протягом тривалого часу знаходиться у стадії реформування, проте вона продовжує залишатися генератором соціальних, економічних, екологічних ризиків, що обумовлено досить низьким рівнем обслуговування житла і незадовільною якістю послуг, що надаються. Як відмічають фахівці [1-5], це пов'язано з невирішеністю проблем організаційного, економічного та інституційного забезпечення, які перешкоджають розвитку житлово-комунального комплексу на національному, регіональному та міському рівні. Тому актуальним постає виявлення окремих проблем розвитку сфери ЖКП міста та розробка пропозицій щодо їх подолання.

За роки незалежності в Україні було здійснено ключові інституційні перетворення в сфері ЖКП та прийнято базові нормативно-правові документи з приватизації житла, роздержавлення власності, тарифного регулювання, організації договірних відносин, управління житловим фондом, соціальної підтримки населення під час оплати ЖКП, капітального ремонту житлового фонду [1-2]. Однак інститути, які регулюють ринкові відносини в сфері ЖКП на державному та локальному рівні, ще не отримали потрібного розвитку.

У якості формальних інститутів на ринку ЖКП виступає сукупність правових норм, які регулюють відносини у таких аспектах:

- технологічному (галузеві технічні стандарти);
- ціновому (тарифоутворення і тарифорегулювання);
- організаційному (взаємини підприємств міського господарства, що надають ЖКП, власників житлового фонду та населення, що отримує ЖКП);
- соціально-економічному (джерела фінансування розвитку сфери ЖКП та механізм соціального захисту малозабезпечених верств населення).

Слід зазначити, що у даний час специфіка ринку ЖКП полягає у практичній рівності між обсягом попиту на послугу та фактичним обсягом її покупки. Це обумовлено оплатою ЖКП за встановленими нормативами і, отже, плата за ЖКП не залежить від фактичного обсягу споживання. Пропозицію на ринку ЖКП формують підприємства-монополісти, які здійснюють мережеву поставку ресурсів. В умовах регулювання тарифів крива пропозиції на цих ринках збігається з кривою загальних витрат монополіста, збільшеною на суму прибутку.

На ринку відсутня конкуренція, тому споживач не може впливати на його розвиток, обираючи ті послуги, які відповідають потребам за ціною та рівнем якості. Це пояснюється тим, що інституційне середовище сфери ЖКП поєднує інститути, які існували в умовах планової економіки, та нові інститути в системі організації та управління житлово-комунального господарства (ринкові інститути, суспільні інститути, інститути влади). Нові інститути покликані сприяти ефективному розвитку сфери надання ЖКП як сервісної системи, що орієнтована на задоволення потреб споживачів шляхом встановлення економічних відносин в процесі надання соціально-значущих благ [4-5].

Регулювання діяльності сфери ЖКП на рівні міста здійснюється за допомогою таких механізмів, як тарифоутворення, встановлення нормативів споживання послуг та витрат, розміщення підприємств міського господарства, що надають житлові та комунальні послуги, підтримки належного рівня якості послуг, комунікаційної взаємодії зі споживачами, державно-приватного партнерства. Використання зазначених механізмів перешкоджає низка інституційних проблем, пов'язаних необхідністю демонополізації ринку житлово-комунальних послуг та розвитку конкурентного середовища, підвищенням прозорості за рахунок залучення громадськості у встановленні тарифів на ЖКП, розробки та реалізації проектів розвитку комунальної інфраструктури із залученням приватних інвесторів.

Вирішення проблеми демонополізації ринку ЖКП міста та розвитку конкурентного середовища передбачає залучення малого бізнесу для реалізації моделі житлового обслуговування міського населення, яка поєднує державну складову (нормативно-правову базу для формування сприятливого середовища для малого підприємництва), галузеву складову (регулювання розвитку сфери послуг у складі національного господарства), міську складову (стратегію соціально-економічного розвитку міста та програму розвитку міського житлово-комунального комплексу). Це дозволяє забезпечити формування сегменту малого бізнесу на локальному ринку ЖКП на підставі виявлених тенденцій розвитку сфери ЖКП на державному й локальному рівні та закономірностей розвитку малого бізнесу на міському рівні.

Підвищення прозорості у сфері надання ЖКП міста нерозривно пов'язано із формуванням чітких правил контролю нарахування обсягів усіх видів ресурсів, створення юридично значущих доступних даних, пов'язаних з обліком ресурсів, використанням інфраструктури збору даних та підтримки електронної бази даних. Достовірність обліку використання ресурсів сприятиме інвестиційному плануванню, зменшенню можливості спотворення цінових сигналів, забезпеченню об'єктивній оцінці економічних ефектів від проведення заходів з ресурсозбереження. Ключові кількісні та якісні параметри роботи об'єктів комунальної інфраструктури повинні оперативно контролюватися шляхом організації у відповідності до чинного законодавства обліку ресурсів, включаючи оснащення системою он-лайн передачі даних та диспетчеризації. Система обліку ресурсів повинна бути інтегрована до комп'ютерної інформаційної системи «Міський житлово-комунальний комплекс», що забезпечить прозорий і оперативний механізм для нарахувань плати за отримані

ЖКП та контролю якості використаних ресурсів. Прозорості та об'єктивності встановлення тарифів на ЖКП, які знаходяться у компетенції органів місцевого самоврядування (зокрема, благоустрій прибудинкової території, вивіз твердих побутових відходів), сприятиме залучення представників громадських організацій, які створюються з мешканців під'їзду, будинку або близько розташованих будинків.

Залучення приватних інвесторів для реалізації проектів розвитку комунальної інфраструктури здійснюється на засадах державно-приватного партнерства (ДПП). Інститут ДПП передбачає встановлення договірних відносин між державними і приватними учасниками розробки і реалізації проекту, які регулюються нормативно-правовими документами та регламентами, на підставі дотримання відповідних принципів, зокрема:

- органи державної влади (місцевого самоврядування) поряд з регуляторним впливом спільно з приватними інвесторами приймають участь у інвестуванні проекту;

- проекти ДПП задовольняють громадські інтереси, що відображують суспільно корисні цілі;

- органи державної влади (місцевого самоврядування) та приватний інвестор спільно залучають ресурси, ухвалюють рішення в процесі реалізації проекту.

Розвитку інституту ДПП в сфері житлово-комунальних послуг міста сприятиме: вдосконалення законодавчої бази; надання гарантій державою приватному бізнесу; створення професійних структур з ініціювання та управління проектами ДПП [1, 3]. За даними Мінекономрозвитку України у даний час на засадах ДПП реалізуються переважно короткострокові інфраструктурні проекти підприємствами міського господарства, що надають послуги водо– та теплопостачання. Зважаючи на те, що в сфері ЖКП міста діють великі водо– і теплопостачальні підприємства, перспективною формою ДПП слід визнати концесію на підставі формування вертикально-інтегрованих структур, діяльність яких здійснюється під контролем органів місцевого самоврядування. Практика формування та функціонування таких структур широко використовується у країнах ЄС.

Представлені пропозиції щодо вирішення інституційних проблем розвитку сфери ЖКП міста, пов'язаних з розширенням конкуренції на ринку ЖКП, залученням приватних інвесторів та підвищенням прозорості діяльності комунальних підприємств потребують подальшого детального опрацювання та розробки типових положень, регламентів, інструментів прийняття рішень, що у свою чергу сприятиме запобіганню економічних, соціальних й екологічних ризиків в процесі розвитку міста та підвищенню якості життя його територіальної громади.

Список використаної літератури:

1. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: монографія / О.В. Димченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 356 с.

2. Опанасенко І.О. Особливості функціонування та розвитку житлово-комунального господарства в Україні / І.О. Опанасенко // Державне будівництво. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_14
3. Свіркін Д.О. Основні пріоритети реформування житлово-комунального господарства України / Д.О. Свіркін // Держава та регіони. Серія Державне управління. – 2013. – № 4 (44). – С. 54-59.
4. Шаповаленко Д. Житлово-комунальне господарство в контексті загальної теорії інституційних трансформацій / Д. Шаповаленко. – Схід. – 2014. – № 3 (129). – С. 127-132.
5. Апостолук О. Модернізація інституційного забезпечення управління житлово-комунальним господарством в контексті децентралізації влади / О. Апостолук // Вісник Сумського національного аграрного університету. Сер. Економіка і менеджмент. – 2015. – № 8 (65). – С. 209-214.

НАПРЯМ 7. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Марченко Оксана Анатоліївна,
*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки, управління та адміністрування,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНИМ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ

В умовах активного проведення ринкових реформ та розвитку ринкових відносин в усіх сферах життєдіяльності, введення в науковий обіг та практику господарювання нових соціальних, економічних, екологічних концепцій потребує переосмислення розуміння категорії та складу природних ресурсів, екологічних умов, економічних принципів в процесі їх використання у рекреаційній діяльності.

На нашу думку, природні чинники рекреаційної діяльності включають природні ресурси (оротографічні, гідрологічні, флористичні, фауністичні); природні умови (кліматичні); природні чинники (фізико-географічне положення, геологічні умови). Поряд з цим названі складники докільля несуть і інше важливе функціональне навантаження. Так, всі вони необхідні для життєзабезпечення населення, яке проживає на тій або іншій території і не обов'язково є споживачем рекреаційних послуг.

Тому ми вважаємо, що доцільно об'єктом ресурсних рекреаційних досліджень вважати певні компактні території з поєднанням особливих ресурсів та властивостей, які і формують її рекреаційну специфіку особливості та унікальність. Основною (первинною) ланкою таких рекреаційних територій повинні бути природно-територіальні комплекси.

При цьому необхідно враховувати, що ПТК з рекреаційними властивостями (функціями) насамперед характеризується:

1. Рекреаційні можливості ПТК визначають його ємкість для рекреаційного використання та можливих навантажень. Вони дозволяють класифікувати ПТК на: непридатні для рекреації; малоприсади; обмежено присади; присади без обмежень або присади; присади або сприятливі.

2. За показниками стійкості ПТК до рекреаційних навантажень доцільно виділяти: нестійкі, малостійкі, стійкі.

3. Особливості ПТК, які дозволяють (не дозволяють) впроваджувати заходи по підвищенню цінності ПТК.

Враховуючи стрімкий розвиток продуктивних сил, значні перетворення природи, створення нових видів ландшафтів – антропогенних, вимагає

введення до комплексу рекреаційних чинників групи екологічних. До них належать: екологічний стан довкілля, рівень забруднення, руйнування, позитивні зміни в рекреаційних комплексах. Скажемо більше, саме екологічні чинники визначають можливість використання рекреаційних умов та ресурсів.

Тільки таке розуміння рекреаційних ресурсів, умов, чинників дозволяє класифікувати їх по силі та характеру рекреаційної дії, по різноманіттю, по територіальному розташуванню, по тривалості та сезонності, по охопленню рекреантів, по ступеню та можливостях і доцільності перетворень. У зв'язку з посиленням екологічного чинника у комплексі рекреаційного та інших видів природокористування необхідно враховувати: еколого-ресурсні обмеження, екологічні ризики, зовнішні екологічні ефекти.

Наступний новий аспект розвитку природокористування на сучасному етапі, на наш погляд, полягає у поступовому зникненні чітких відмінностей між категоріями «умови» і «ресурси». Це пов'язано з розвитком та впровадженням досягнень НТП в практику рекреаційної діяльності, отже, змінами принципів та класифікацій відновлюваності та невідновлюваності умов і ресурсів. Такий підхід не заперечує концепції сталого розвитку, яка декларована у 1992 р. ООН в Ріо-де-Жанейро та прийнята більшістю країн світу. Вона полягає у відмові від критерію росту споживання як головного критерію соціально-економічного розвитку і забезпечення такого співвідношення між природокористуванням і соціально-економічним розвитком, яке б забезпечувало екологічну безпеку суспільства і гарантувало б якість життя та добробут населення. Нарешті ми відстоюємо новий погляд на взаємозв'язок екологічних проблем, характеру природокористування і рівня життя населення. Люди без засобів або з недостатніми засобами для існування готові здобути їх будь-яким чином: розроблюючи поклади корисних копалин, вирубуючи ліси і використовуючи деревину як паливо, спустошуючи пасовища тощо. Все менше йде мова про капіталовкладення в охорону та відновлення природи. Крім того, в умовах демократизації, зменшення контролю з боку централізованої влади, розвитку різних форм власності, господарювання, конкурентної боротьби між ними, відкритості ринку зовнішнім споживачам такі процеси стають важко керованими. Особливо небезпечні вони в умовах нестійких ландшафтів, переважно степових, приаквальних, де охорона природи та будь-які її зміни потребують наукового обґрунтування та значних коштів.

Різні за генезисом, обсягами, функціями складники входять до соціально-економічних передумов розвитку рекреації. Ми поділяємо думку М. Г. Ігнатенка про те, що внутрішньорегіональні соціально-економічні умови включають в себе власне рекреаційні ресурси, а з іншого – соціально-економічні, демовідтворювані, містобудівні чинники, які обмежують рекреаційний процес, або сприяють йому. До них належать власне економіко-географічні чинники (економіко-географічне положення, рівень розвитку, спеціалізація, територіальна структура господарства, транспортне та інфраструктурне забезпечення, система розселення, рівень розвитку НТП): соціально-географічні (демовідтворювальна ситуація, трудові ресурси,

споживачі рекреаційних послуг), культурно-історичні (пам'ятники, споруди, події, національні традиції) [1].

Названий перелік вимагає суттєвого доповнення в умовах ринкового реформування.

По-перше, до суспільно-географічних чинників рекреації належать: інвестиційна політика, розвиток різних форм власності та видів діяльності і послуг в рекреації, грошова, податкова, митна системи; конкуренція та підприємницька активність.

По-друге, значним стимулом розвитку рекреації і її складником стали масові культурно-мистецькі заходи, які проводяться в Україні.

По-третє, важливим регулятором рекреаційного природокористування в умовах ринку виступає попит. Його динаміка та тенденції – один з головних рушіїв рекреаційного процесу.

По-четверте, рівень життя населення, його кількість та звичаї; значне соціальне розшарування, яке спостерігається в українському суспільстві, формують рекреаційні смаки та потреби і можливість їх задоволення.

По-п'яте, в господарстві України, і в рекреації в тому числі, формується ринок праці, який накладає певні відбитки на рекреацію та відображає особливості сучасної соціально-економічної ситуації.

По-шосте, значна відкритість зовнішніх кордонів України, процес її входження в європейську та світову спільноту значно розширює спектр рекреаційних послуг, які можна отримати за кордоном, та впливає на вітчизняний рекреаційний комплекс.

Нарешті, сучасне рекреаційне природокористування та рекреаційна діяльність неможливі без рекламного та інформаційного забезпечення. Саме вони є потужними складниками сучасного ринку рекреаційних послуг.

Всі суспільно-економічні рекреаційні чинники мають певне розміщення та сфери впливу. Вони мають як загальнодержавний, так і специфічний регіональний прояв. Тільки таке, більш широке розуміння рекреаційних умов, ресурсів, чинників, врахування нових екологічних, соціальних, економічних та правових реалій дозволить забезпечити їх раціональне використання, охорону та відновлення.

Методика дослідження рекреаційних умов і ресурсів характеризується значною складністю в зв'язку з широтою та неоднозначністю об'єкта досліджень. Методично складними є проблеми багаторівневості оцінки природних умов і ресурсів та їх територіальна диференціація. Важко вирішується проблема пошуку узагальнюючих показників та критеріїв рекреаційного ресурсокористування.

При цьому інтегральна оцінка рекреаційних територій складається із компонентних оцінок рекреаційних ресурсів та у відповідності до функціонального призначення і напрямів використання.

На кожному етапі досліджень, вирішенні того або іншого завдання, у випадку того або іншого ресурсу використовується певна система показників та критеріїв. Вони представлені як натуральними, так і трудовими та вартісними вимірниками. При цьому у всіх випадках важливе значення має встановлення

критеріїв та показників екологічної стійкості рекреаційних територій; обґрунтування припустимих, критичних та неприпустимих навантажень на довкілля. Екологічні характеристики стійкості рекреаційних ПТК у найбільш загальному вигляді складають: рекреаційно-гігієнічні властивості, ємність, здатність до самовідновлення (його рівень та межі, швидкість та тривалість), динамічні зміни властивостей та їх тенденції. Безумовно, для різних рекреаційних компонентів вони мають різне вираження – кількісне та якісне.

Вартісні оцінки природних рекреаційних ресурсів мають різні методи (рентний, затратний). Але їх цінність знижує приблизний характер оцінок. Це пов'язане зі складністю ідентифікації рекреаційних ресурсів з комплексу природних та з визначенням точного обсягу затрат і доходів від рекреаційного природокористування на фоні його інших видів [2].

Разом з тим, кількісні параметри всіх рекреаційних ресурсів, кількісні показники ресурсних обмежень, екологічних навантажень та ризиків, виконані комплексно, дозволяють забезпечити найбільш обґрунтоване регулювання та управління ними в межах рекреаційного процесу.

Список використаної літератури:

1. Ігнатенко М.Г. Екологія і економіка природокористування: навч.посібн. / М.Г. Ігнатенко, О.В. Малеев. Київ-Херсон: Айлант, 2002. 287 с.
2. В'юн В.Г. Методика визначення рекреаційного навантаження на охоронні території / В.Г. В'юн А.М. Іванов // 6 міжнародна науково-практична конференція «Образование и наука 21 век 2010», (Болгарія. 1725-ти октомври, 2010): Софія: Икономики. С. 142-146.

Шубалий Олександр Михайлович

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки,*

Луцький національний технічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІСОВИМ СЕКТОРОМ

Вирішення багатьох нагальних проблем розвитку лісового сектору пов'язується з необхідністю принципової зміни підходів до проведення ринково орієнтованих перетворень, які повинні базуватися на новій інституціональній основі, передбачати застосування ефективних економічних інструментів регулювання еколого-економічних відносин та створення нових організаційних форм інтеграції на засадах децентралізації системи управління, реорганізації й корпоратизації суб'єктів господарювання різних рівнів в контексті забезпечення якнайшвидшої імплементації відповідних положень угоди про асоціацію з Європейським Союзом і поступового переходу на шлях побудови

«зеленої» економіки в рамках дотримання визначених Конференцією зі сталого розвитку (Ріо +20) глобальних пріоритетів.

В умовах ринку виникає необхідність перегляду ряду базових засад організації системи еколого-економічних відносин у лісовому секторі, адже існуючі інститути та механізми не сприяють їх розвитку в контексті вирішення важливих проблем децентралізації системи управління, розвитку інтеграції та корпоратизації суб'єктів господарювання на засадах державно-приватного партнерства.

Враховуючи перспективи подальшої євроінтеграції України перед суб'єктами лісового сектору відкриваються як додаткові можливості, так і ризики зниження ефективності господарювання. Для усунення їх негативного прояву виникає необхідність своєчасного проведення ринково орієнтованих економічних трансформації практично в усіх ланках даної сфери. Перенесення цінного зарубіжного досвіду формування ефективної системи еколого-економічних відносин у лісовому секторі та його одночасна адаптація до особливостей роботи вітчизняних лісгосподарських підприємств в умовах ринкових відносин має важливе наукове і практичне значення. Тому надзвичайно важливо забезпечити вирішення зазначених проблем розвитку лісового сектору на національному та регіональному рівнях.

На даний час лісовий сектор характеризується надмірною централізацією системи управління, відсутністю дієвих економічних механізмів та інститутів розвитку його господарських ланок, повільною імплементацією позитивного зарубіжного досвіду у вітчизняну практику, що призводить до неефективного використання природно-ресурсного та виробничо-технічного потенціалу та вимагає проведення трансформації еколого-економічних відносин у цій сфері.

Тому потрібно зосередити увагу на вивченні теоретичних основ трансформації, проведенні аналізу та оцінки розвитку еколого-економічних відносин у лісовому секторі України, обґрунтуванню механізмів та інституціональних засад реалізації трансформаційних процесів, що дозволить запропонувати нові організаційні форми трансформації еколого-економічних відносин у лісовому секторі на національному і регіональному рівнях.

Виникає необхідність формування національної моделі вибору оптимального варіанта трансформації еколого-економічних відносин у лісовому секторі за критерієм максимізації синергетичного ефекту, а також теоретико-методологічних підходів і критеріїв структурування механізму трансформації системи еколого-економічних відносин у лісовому секторі, які повинні створити необхідний організаційно-економічний базис для реформування системи управління лісовим господарством.

Також важливо розробити принципово нову схему руху фінансових потоків у лісовому секторі на основі самоокупності, яка повинна передбачати зміну механізму нарахування та міжбюджетного перерозподілу збору за спецлісокористування, формування й диверсифікацію джерел надходжень коштів із державного фонду розвитку лісового господарства, здійснення видатків на умовах відкритого конкурсу. Це в кінцевому підсумку дозволить обґрунтувати основні етапи трансформації системи управління господарськими

ланками лісового сектору та запропонувати власний підхід до формування нової системи державного і громадського управління лісовим та мисливським господарством України [1].

Враховуючи необхідність забезпечення розширеного відтворення та ефективного використання усіх складових природно-ресурсного потенціалу, виникає потреба у стимулюванні діяльності постійних лісокористувачів з метою відновлення призабутої практики комплексного використання лісоресурсного потенціалу за рахунок побудови ринково орієнтованого механізму економічного стимулювання. Наявність значного часового лагу між посадкою лісу і його стиглістю вимагає застосування специфічних інструментів стимулювання, що дозволять ув'язати ресурсну базу із інтересами лісокористувачів та потребами споживачів на близьку та віддалену перспективу.

Отже, сучасна концепція розвитку лісового сектору передбачає розробку нових концептуальних підходів до формування механізмів та інститутів трансформації еколого-економічних відносин у цій сфері, які повинні базуватися на використанні ринкових методів та інструментів і враховувати тривалий період відновлення базового ресурсу – лісу, що в умовах ринкових відносин та перспектив євроінтеграції України ставить додаткові вимоги до вибору економічних методів та інструментів реалізації системних перетворень.

Список використаної літератури:

1. Шубалий О.М. Трансформаційні процеси у лісовому секторі: інституціональні передумови та механізми реалізації : [монографія] / О.М. Шубалий. – Луцьк : Терен, 2015. – 456 с.

НАПРЯМ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Мельниченко Олександр Анатолійович
*професор, доктор наук з державного управління,
професор кафедри громадського здоров'я та управління охороною здоров'я,
Харківський національний медичний університет*

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ПРЕДСТАВНИКІВ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ВИКЛИКИ ДЛЯ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

Найактивніша частина працездатного населення завжди «прагне покращання власного життя та добробуту своєї родини, що стає можливим, частіше за все, завдяки реалізації особистих і професійних якостей під час роботи за наймом. Але далеко не усіх влаштовують умови (передусім, фінансові) їхньої праці на батьківщині, а тому вони шукають «кращої долі» на чужині, поповнюючи лави заробітчанин» [5, с. 20]. Цим активно користуються розвинені країни та країни, що розвиваються. Так, країни-донори «втрачають людський потенціал високої якості та кошти на його формування, гальмуючи таким чином економічний та інноваційний розвиток» [1], і, відповідно, «зменшуючи власну інвестиційну привабливість» [14, с. 24]; Уряди країн-реципієнтів добре усвідомлюють, що: використання лише власних трудових ресурсів практично унеможлиблює підтримання існуючих темпів розвитку національних економік; «мігранти збільшують кількість населення, знижують середній вік і насичують ринок робочої сили (у т.ч. висококваліфікованою інтелектуальною)» [14, с. 6], тим самим «економлячи» щонайменше «\$ 2 млрд. на рік» [1] на підготовку таких фахівців; приток трудових мігрантів не повинен стати перепорою для «уникнення конфліктів, а також забезпечення безпеки, соціальної стабільності, добробуту, економічного зростання, розвитку демократії» [4, с. 11].

Очевидно, що країни-донори зазнають істотних (передусім, економічних) втрат у разі трудової міграції висококваліфікованих представників реального сектору економіки (інженерів, топ-менеджерів ...), а тому на це цілком виправдано звертають увагу усі: від пересічних громадян до високопосадовців. Водночас, суспільні втрати унаслідок трудової міграції представників соціальної сфери (передусім, охорони здоров'я) є не меншими, але не такими очевидними, через що, радше за все, й не викликають належного резонансу. А дарма, оскільки наслідки масової міграції кваліфікованих лікарів і медичного персоналу можуть бути фатальними, що, зрештою, й обумовлює актуальність даного дослідження.

Передусім слід відзначити, що офіційний сайт Державної служби статистики України містить лише інформацію про кількість прибулих і вибулих

(загалом по країні та у розрізі областей), тобто відображає лише масштаби внутрішньої міграції населення (переміщення з Донецької та Луганської до Дніпропетровської, до Київської та Харківської областей). При цьому практично відсутні дані про кількість (а тим паче, про їхню стать, вік, професію) трудових мігрантів (у т.ч. представників сфери охорони здоров'я), котрі виїжджають за кордон. Подібна інформація відсутня і на офіційному сайті Державної міграційної служби України. Наявна ситуація обумовлена, радше за все, прагненням держави обмежити доступ широкого загалу до інформації про кадрове «знекровлення» національної економіки та окремих її галузей та сфер (у т.ч. охорони здоров'я). Більше того, попри занепокоєння міністра соціальної політики України А. Реви, стосовно «існуючого некомплекту кваліфікованих медичних кадрів в Україні» [6], заступник міністра охорони здоров'я О. Линчевський «дотримується іншої думки, наголошуючи на відсутності проблеми загалом, але лише визнаючи наявність вакансій в окремих медичних закладах» [6].

За відсутності достатньої офіційної інформації про масштаби міграції представників сфери охорони здоров'я та суперечливість оцінок наявної ситуації з боку високопосадовців, доречним убачається використання експертних оцінок, які дещо різняться. Так, на думку більшості експертів [8; 9; 13 тощо], щорічно з України виїжджало від 4 до 7 тис. кваліфікованих медиків (передусім, до Білорусі, Литви, Німеччини, Польщі, Росії, Румунії, Словаччини, США, Угорщини, Чехії). За іншими даними, «лише упродовж 2014–2016 рр. зі сфери охорони здоров'я України звільнилось біля 66 тис. медичних працівників» [9], які, на переконання народного депутату й знаного лікаря О. Богомолець, «працевлаштувалися передусім за кордоном» [2]. «І якщо пару років тому назад, ця проблема була характерно переважно для прикордонних областей, то нині – притаманна усім областям, а найбільший дефіцит «білих халатів» відчувається в районних лікарнях» [7]. Якщо до цього додати той факт, що вітчизняні медичні ВНЗ щорічно випускають біля 4 тис. молодих спеціалістів [8] (істотна частина з яких – іноземці, котрі не будуть працювати в Україні), то цілком виправданою (проте, не прийнятною!) виглядає ситуація з погіршенням показника укомплектованості українських лікарень персоналом: з 80,0 % (2008 р.) [8] до 70,0 % (2017 р.) [12].

Більше того, песимісти небезпідставно вважають, що «через декілька років українців узагалі нікому буде лікувати» [7; 9; 13] (хоча «у нашій країні офіційно налічується біля 15 млн хронічних хворих» [7]), оскільки вітчизняні медичні працівники й надалі будуть виїжджати закордон. Цьому є декілька причин:

– за даними ВООЗ, сьогодні у світі бракує біля 12 млн медичних кадрів, у т.ч. 100 тис. в США, 50 тис. у Англії, 120 тис. в Канаді та Європі» [10];

– уряди США, а також європейських, середньоазійських та африканських країн реалізують комплекс заходів, спрямованих на залучення кваліфікованих лікарів і медичного персоналу, а саме: «Польща має намір надавати українським лікарям право працювати у певних місцях без підтвердження свого диплома» [9]; «у Польщі та Угорщині українських медиків беруть на посади медсестер і санітарок, а у Словаччині – охоче приймають на роботу лікарів»

[12]; «англійці відкрито заявляють, що їм легше брати готові кадри, аніж готувати свої» [8]; «створюють широкі можливості для творчості та саморозвитку; виявляють увагу та визнають здобутки» [14, с. 12]; легалізують «приналежність що вищої страти; надають додаткові бонуси» [7]; забезпечують досконале ресурсне забезпечення;

– працівники сфери охорона здоров'я України (станом на червень 2017 р.) мають середньомісячну заробітну плату у розмірі € 4877» [3] (€ 155), що майже на 40 % менше за відповідний показник загалом по національній економіці; без урахування «удячностей» пацієнтів (кількість і розмір яких, обчислених в умовних одиницях, знижується через масштабне збідніння населення) «нині заробітна плата лікарів в Україні становить біля € 9300» (€ 300), тоді як за кордоном вони зможуть заробляти значно більше («у Росії – € 580–625, в країнах Східної Європи € 700–1200, в країнах Західної Європи – € 2000–2500» [13], «у Грузії, Лівії, Німеччині, ОАЕ – € 920–3200» [9]); якщо до цього додати «скорочення (майже у півтора рази) бюджетного фінансування системи охорони здоров'я на 2018 р.» [11], то ситуація з економічною мотивацією працівників цієї сфери викладає геть кепсько...

З урахуванням вищевикладеного матеріалу можна зробити такі висновки. За умови збереження масового виїзду за кордон кваліфікованих лікарів і медичного персоналу практично унеможлиблюється надання населенню якісних медичних послуг. Без термінового й зваженого її реформування, ситуація у вітчизняній сфері охорони здоров'я лише погіршуватиметься. Продовження наукових розвідок за даною проблематикою сприятиме подальшому розвитку цієї системи як запоруки покращання соціально-економічної ситуації в Україні.

Список використаної літератури:

1. Близнюк В. Соціально-економічні складові трудової міграції. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2014. № 4. С. 20–32.
2. Богомолец Ольга. 14.10.2017. URL: liveam.tv/subektivnye-itogi-dnya.html (дата звернення: 15.10.2017).
3. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.10.2017).
4. Малиновська О.А. Управління зовнішніми міграціями в контексті європейської інтеграції України: автореф. дис. ... д.держ.упр.: 25.00.02. Київ, 2005. 32 с.
5. Мельниченко О.А., Удовиченко Н.М. Трудова міграція: сутність і засоби реалізації державної політики. Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2017. № 1. С. 20–27.
6. Минздрав Украины отрицает проблему нехватки врачей, а в Минсоцполитики заявляют о массовом выезде медиков за границу. URL: <http://pharma.net.ua/news/ukraine/17907-minzdrav-ukrainy-otricaet-problemu-nehvatki-vrachej-a-v-minsocpolitiki-zajavljajut-o-massovom-vyezde-medikov-za-granicu> (дата звернення: 19.10.2017).
7. Молодые врачи массово бегут из Украины. URL: <http://podrobnosti.ua/2140964-molodye-vrachi-massovo-begut-iz-ukrainy.html> (дата звернення: 19.10.2017).
8. Наши медики выезжают за границу. URL: https://gazeta.ua/ru/articles/comments-newspaper/_nashi-mediki-vyezshayut-za-granicu/235847 (дата звернення: 19.10.2017).

9. Польша сманивает украинских врачей. URL: <https://odnarodyna.org/content/polsha-smanivaet-ukrainskih-vracheu> (дата звернення: 19.10.2017).

10. После принятия медицинской реформы украинские врачи начнут массово выезжать за границу – эксперт. URL: <https://times.com.ua/News/71352/posle-prinyatiya-medicinskoj-reformy-ukrainskie-vrachi-nachnut-massovo-vyezhat-za-granicu-ekspert> (дата звернення: 19.10.2017).

11. Проект Закона про Державний бюджет України на 2018 рік. URL: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webpro4_1?pf3511=62551 (дата звернення: 01.10.2017).

12. ТСН.тиждень выяснил, почему украинские врачи массово выезжают работать за границу. URL: <https://ru.tsn.ua/video/video-novini/tsn-tizhden-vuyasnil-pochemu-ukrainskie-vrachi-massovo-vyezhayut-rabotat-za-granicu.html> (дата звернення: 19.10.2017).

13. Украинские врачи бегут за границу. URL: <https://strana.ua/articles/analysis/18469-ukrainskie-vrachi-begut-za-granicu.html> (дата звернення: 19.10.2017).

14. Human Development Report 2009. Overcoming barriers: Human Mobility and Development. United Nations Development Programmed. New York, 2009. 217 p.

НАПРЯМ 9. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Злочевська Аліна Олександрівна
*студент економічного факультету,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Неприбутковими організаціями являються неприбуткові підприємства, установи та організації, які не є платниками податку на прибуток підприємств (далі – ППП) відповідно до п.133.4 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1].

В системі оподаткування неприбуткових організацій завжди були певні особливості. Так у 2015 році відбулися значні зміни в оподаткуванні діяльності неприбуткових організацій, що є чинними і станом на нинішній день. На противагу попередньому законодавству, де ПКУ[1] містив вичерпний перелік доходів, які звільнялися від оподаткування, залежно від організаційно-правової форми неприбуткової організації, чинна редакція ПКУ розширює сферу діяльності неприбуткових організацій. Зокрема, до неплатників ППП належать неприбуткові організації, що, одночасно, відповідають таким критеріям:

- утворена та зареєстрована в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації;
- установчі документи містять заборону розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних із ними осіб;
- установчі документи передбачають передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету в разі припинення юридичної особи (внаслідок її ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення). Положення цього абзацу не поширюється на об'єднання та асоціації об'єднань співвласників багатоквартирних будинків;
- внесена контролюючим органом до Реєстру неприбуткових установ та організацій.

Неприбуткові організації, які були засновані до впровадження змін у ПКУ, у випадку, коли їхні установчі документи не відповідають чинним нормам ПКУ зобов'язані до 1 липня 2017 року привести свої установчі документи до відповідності із нормами та в той же строк подати копії таких документів до контролюючого органу. Неприбуткові підприємства, установи та організації, які не привели свої установчі документи до відповідності із нормами п. 133.4 ПКУ [1] виключаються контролюючим органом із Реєстру неприбуткових установ та організацій.

Контролюючим органом, згідно положень ПКУ, є Державна фіскальна служба України (далі – ДФСУ).

Акцентуємо на тому, що важливо звернути увагу на лист ДФСУ № 21415/6/99-99-15-02-02-15 [2], в якому висловлена позиція щодо виплат засновникам (учасникам) та членам організації на підставі цивільно-правового договору.

Доходи (прибутки), що отримані неприбутковою організацією від будь-якої діяльності, мають використовуватися виключно на реалізацію її статутної діяльності без розподілу таких доходів (прибутків) або їх частини серед засновників, членів такої організації, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних із ними осіб.

Отже, виплати, спрямовані неприбутковою організацією на оплату праці засновникам, працівникам, членам такої організації, у т.ч. оплата лікарняних та інші виплати, що входять до витрат на оплату праці, а також компенсаційні витрати на відрядження, підвищення кваліфікації за профільним напрямком, вважаються витратами в межах статутної діяльності.

Відповідно до п. 133.4.3 ПКУ [1], у разі здійснення розподілу доходу серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників, членів органів управління та інших пов'язаних із ними осіб неприбутковій організації зобов'язані подати в термін, визначений для місячного податкового (звітного) періоду, *Звіт про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації* за період із початку року до останнього дня місяця, у якому вчинено таке порушення, та зазначити суму самостійно нарахованого податкового зобов'язання з ППП.

Щодо звітування неприбуткової організації за період 2016 року, то форма Звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації, затверджена Наказом Мінфіну № 553 (далі – Звіт № 553) [3].

У цій формі згруповано всі види отриманих доходів неприбуткової організації, без виділення доходів за окремими ознаками неприбутковості. Дані, які наведені у Звіті № 553 [3], повинні ґрунтуватися на даних бухгалтерського обліку та відповідати вимогам щодо складання податкової звітності.

Відповідно до ПСБО 15 «Дохід» [4], отримане цільове фінансування визнається доходом впродовж тих періодів, у яких були зазані витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування.

Цільове фінансування капітальних інвестицій визнається доходом протягом періоду корисного використання відповідних об'єктів інвестування (основних засобів, нематеріальних активів тощо) пропорційно сумі нарахованої амортизації цих об'єктів.

Неприбутковій організації разом із поданням Звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації зобов'язані подавати річну фінансову звітність. Оскільки такий Звіт подається протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року, то вже при поданні Звіту за 2016 рік слід було подавати неприбутковим організаціям ще й фінансову звітність за 2016 рік.

Витрати неприбуткової організації формуються/визначаються відповідно до бюджету та ПСБО 16 «Витрати» [5]. З огляду на те, що доходи визнаються пропорційно понесеним витратам, фінансовий результат від таких операцій має бути «0». Внаслідок того, що бухгалтерський облік неприбуткових організацій чітко не врегульований окремими нормативно-правовими актами, рекомендуємо детально визначати принципи та методи ведення бухгалтерського обліку в обліковій політиці організації.

Отже, підб'ємо підсумки особливостей оподаткування неприбуткових організацій:

- необхідно проаналізувати установчі документи, у разі необхідності надати їм відповідність до чинного законодавства;
- доходи використовувати виключно для фінансування видатків на утримання неприбуткової організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, що визначені установчими документами;
- доцільно аналізувати видатки щодо відповідності меті (цілям, завданням), які викладені в установчих документах;
- Звіт про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації заповнювати на підставі даних бухгалтерського обліку;
- необхідна наявність належним чином обґрунтованої та оформленої облікової політики організації.

Список використаної літератури:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 17.07.2016р. № 652 – VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/652-19>
2. Лист Державної фіскальної служби України від 03.10.2016р. № 21415/6/99-99-15-02-02-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/70032.html>
3. Про затвердження форми Звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації: Наказ Міністерства фінансів України від 17.06.2016 р. № 553 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0932-16>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністра фінансів України від 29.11.1999р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністра фінансів України від 31.12.1999р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

Ісхакова Олена Михайлівна
*старший викладач кафедри фінансів суб'єктів
господарювання та страхування;*

Мірзоян Катерина Айківна
студент;

Підодня Дар'я Геннадіївна
студент,
Університет митної справи та фінансів

СТАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Собівартість продукції є одним із найважливіших показників діяльності підприємства, який впливає на його рентабельність і самоокупність. Крім того, рівень собівартості продукції визначає ступінь досягнення стратегії зниження витрат у зміцненні конкурентоспроможності.

За несприятливих умов, які сьогодні склалися в Україні під впливом світової економічної кризи, питання скорочення витрат діяльності та економії ресурсів будь якого виробничого підприємства постають на перший план. Більшості підприємств вдається втримати свої позиції на ринку саме завдяки вмілому управлінні виробничим процесом та вдалому плануванню собівартості продукції, що виготовляється. На жаль, як показало дослідження, такий широковживаний термін як «собівартість продукції» використовується на практиці без належного розуміння самої суті цього поняття [1, с. 273-279].

Собівартість показує, в що обходиться підприємству продукція, що випускається їм. У собівартість включаються перенесені на продукцію витрати минулої праці (амортизація основних фондів, вартість сировини, матеріалів, палива і інших матеріальних ресурсів) і витрати на оплату праці працівників підприємства (заробітна платня).

У розрахунках плану собівартості враховується прямий ефект застосування нової техніки, що виявляється в зниженні технологічної трудо-, матеріало-, енергомісткості та інших змінних витрат на виробництво. Під економією від підвищення технічного рівня виробництва розуміють пряме абсолютне зниження витрат на одиницю продукції чи на планований обсяг робіт. При цьому в розрахунок не включаються:

а) економія від використання нової техніки на заново введених виробництвах та об'єктах, яка враховується за одним з напрямів зміни організації виробництва та умов праці;

б) економія від виробництва нових видів продукції, що враховується в розрахунках обсягу продукції у вартісному виразі та в розрахунках зміни структури продукції.

Зміни в організації та обслуговуванні виробництва й праці визначаються на основі розрахунків ефективності передбачуваних заходів: зміни режиму роботи підприємства та підвищення коефіцієнта змінності, впровадження організаційно-технічних та підсобно-технологічних робіт, поліпшення

інструментального господарства, роботи внутрішньозаводського транспорту, внутрішньоцехового матеріально-складського господарства і постачання виробництва матеріалами, паливом і енергією.

Зниження поточних витрат відбувається у результаті вдосконалення обслуговування основного виробництва (наприклад, розвитку потокового виробництва, підвищення коефіцієнта змінності, упорядкування підсобно-технологічних робіт, поліпшення інструментального господарства, удосконалення та покращення організації контролю за якістю робіт та продукції) [2].

При поліпшенні використання основних фондів зниження собівартості відбувається у результаті підвищення надійності й довговічності обладнання, удосконалювання системи планово-попереджувального ремонту та упровадження індустріальних методів ремонту, утримання й експлуатації основних фондів [3].

Певні резерви зниження собівартості закладені в усуненні або скороченні витрат, які не є необхідними при нормальному виробничому процесі (наднормативні витрати сировини, матеріалів, палива, енергії, доплати робітникам за відхилення від нормальних умов праці й понаднормові роботи, платежі по регресивних позовах, втрати від браку і т. п.).

Рівень собівартості є головним результатом виробничої діяльності підприємства, а заключними показниками господарської діяльності підприємства є доход і прибуток, вони характеризують ефект, отриманий в результаті виробничо-господарської діяльності підприємства. Оскільки приріст прибутку в промисловості відбувається приблизно на одну третину за рахунок зростання обсягу виробництва і на дві третини за рахунок зниження собівартості продукції, то саме собівартість, тобто шляхи її зниження, є основою вирішення великого кола проблем, пов'язаних з ефективною діяльністю підприємства.

Таким чином, коли посилюється конкурентна боротьба на внутрішньому і зовнішніх ринках збуту. Варто зауважити, що в останні роки спостерігається тенденція до зростання собівартості продукції підприємств: збільшення вартості сировини, матеріалів, палива, електроенергії, обладнання, збільшення процентних ставок за користування кредитом, підвищення тарифів на транспортні послуги, збільшення витрат на рекламу, збільшується сума амортизаційних відрахувань, в тому числі через переоцінку основних фондів.

Велику роль відіграє збільшення питомої ваги заробітної плати в структурі витрат в умовах лібералізації цін і соціальної напруженості, одночасно збільшуються витрати на соціальне та пенсійне страхування. Все це зумовлює наступний виток інфляції.

Правила рішень в матриці чутливості та важливості

| Важливість змінної | Висока чутливість | Середня чутливість | Низька чутливість |
|--------------------|------------------------|------------------------|--------------------|
| Низька | Подальша перевірка | Уважно відслідковувати | Контролювати |
| Середня | Уважно відслідковувати | Уважно відслідковувати | Визначити і забути |
| Висока | Контролювати | Визначити і забути | Визначити і забути |

У зв'язку з цим зростає потреба у підвищенні якості внутрішньофірмового управління собівартістю через планування, облік і пошук резервів зниження собівартості продукції. Крім того, на основі рівня собівартості одиниці виробленої продукції встановлюється рівень цін, а для підприємства, яке бажає досягти стійкого положення на ринку, становлення ціни має ключове значення для ефективності обраної стратегії. Ціна є інструментом стимулювання попиту і одночасно представляє собою головний фактор довгострокової рентабельності.

В будь-якому випадку собівартість є нижньою межею ціни, тобто визначає границю можливого маневрування при проведенні тієї чи іншої політики цін, коли здійснюється їх стимулююча функція.

Щоб витримати гостру конкуренцію і завоювати довіру покупців підприємство повинно вигідно виділятися на фоні підприємств того ж типу. Добре відомо, що покупця цікавить якість продукції та її ціна: чим вище якість і нижча ціна, тим краще і вигідніше для покупця. Можливість зниження ціни досягається через досконале вивчення складу, порядку формування та резервів зниження саме показника собівартості.

Крім того, згідно чинного законодавства України базою оподаткування податком на додану вартість є вартість продажу товарів (робіт, послуг), визначена за вільними або регульованими цінами (тарифами). Розглядаючи економічну складову поняття ціни (за формулою), ми можемо дійти висновку, що собівартість може як підвищити, так і зменшити податковий тягар на підприємство.

Собівартість продукції перебуває у взаємозв'язку з показниками ефективності виробництва. Вона відображає більшу частину вартості продукції й залежить від зміни умов виробництва й реалізації продукції. Істотний вплив на рівень витрат роблять техніко-економічні фактори виробництва. Цей вплив проявляється залежно від змін у техніку, технології, організації виробництва, у структурі і якості продукції й від величини витрат на її виробництво

Список використаної літератури:

1. Гордієнко Л. П. Застосування традиційних методів обліку та калькулювання витрат незавершеного виробництва в Україні / Л. П. Гордієнко // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2014. – Вип. 17. – С. 273–279.

2. Жовнірова М. В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / М. В. Жовнірова // Фінанси України – 2014. – № 4. – С. 47.

3. Пархоменко В. М. Собівартість і фінансові результати у податковому законодавстві [Текст] / В. М. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 4. – С. 2-6.

4. Череп А. В. Управління собівартістю: Монографія / Запорізький національний технічний університет. Х.: ІНЖЕК, 2015. – 373 с.

Квасницька Раїса Степанівна

доктор економічних наук,

професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Хмельницький національний університет

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗМІСТУ ТА РІЗНОВИДІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Проблема ефективності посідає ключове місце не лише на практиці, а й у теоретичній економічній науці, і умовою успішного її розв'язання, на наш погляд, виступає чітке розуміння сутності терміна «ефективність». Лише при виконанні цієї умови стає можливим застосування терміна до різних процесів чи сфер діяльності (ефективності виробництва, ефективності в фінансовій сфері тощо) та формування науковообгрунтованих засад управління цією діяльністю.

Не зважаючи на фундаментальність проблеми ефективності, єдиного підходу до її визначення, яке б дійсно розкривало її іманентні риси, не сформовано. Так, в англійській мові поняттю «ефективність» відповідають кілька термінів, що у фінансовій літературі трактуються наступним чином [Аван, с. 46]: *effectiveness* – здатність досягати раніше визначені цілі (незалежно від того, якою ціною це було зроблено); *efficiency* – оптимальне співвідношення витрачених ресурсів і отриманих результатів (незалежно від того, чи була досягнута поставлена мета); *effectuality* – сполучення *effectiveness* і *efficiency*. Поняттю «ефективність» також відповідає термін *performance*, що позначає загальний стан організації, включаючи фінансові і нефінансові параметри, досягнутий рівень розвитку і перспективи.

В економічній літературі термін «ефективність» уперше з'явився в роботах класика політекономії У. Петти і фізіократа Ф. Кене, але він не розроблявся ними як самостійне економічне поняття. Вони вживали цей термін у значенні «результативності» і використовували його для оцінки урядових і приватних заходів у залежності від того, сприяли вони чи ні пожвавленню економічного життя [Риб.].

В залежності від різних критеріїв, у економічній літературі виділяються різні погляди щодо визначення ефективності суб'єктів підприємництва. Так, Р. Самуельсон та В. Норгауз вважають, що «... ефективність є одним із головних, а можливо, найголовнішим предметом зацікавлення в економії і означає

відсутність марнотратства...» [Сам.]. Економіка функціонує ефективно тоді, коли не може збільшити виробництва одного блага, не зменшуючи виробництво іншого, отже, коли вона знаходиться на краю виробничих можливостей. Загалом зазначимо, що категорію ефективності можна трактувати як результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили. Такої точки зору дотримується більшість вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів.

Узагальнено можна відзначити, що в економічній літературі зустрічаються такі погляди вчених щодо ефективності:

- ефективність як відношення цілей до реальних потреб, що відображає рівень раціональності сформованих цілей (чим в більшій мірі цілі забезпечують вирішення реальних проблем тим вища ефективність);

- ефективність як відношення результатів до визначених цілей, що виражає ступінь реалізації цілей діяльності (чим більшою мірою результати відповідають цілям, тим вища ефективність);

- ефективність як відношення затрат до одержаних результатів, що відображає економічність використання засобів і ресурсів (чим менші затрати дозволяють одержати один і той самий результат, тим вища ефективність).

В цілому, ефективність слід розглядати як категорію, що характеризує віддачу та результативність. Показники ефективності свідчать не лише про приріст обсягів діяльності, але й про якість економічного зростання, тобто про те, якою ціною та якими витратами ресурсів він досягається.

Досліджуючи природу категорії «ефективність», слід зазначити такі її іманентні риси: цільовий характер, що обумовлено, у першу чергу, завершеним характером виробництва, коли мета здійснення виробництва визначає результат діяльності, а відповідно і зміст ефективності; оціночна природа, яка потребує критеріїв та показників виразу стану (рівня) ефективності; історичний характер розвитку; внутрішній зміст (якісний аспект) та розрахунок (кількісний аспект) визначаються безпосередньо умовами здійснення діяльності або функціонування системи.

Сутність категорії ефективності може бути більш повно розкрита за умови виокремлення різних форм її вияву. В багатьох економічних дослідженнях зроблено спробу обґрунтувати наукові підходи такого виокремлення. Проте вони нерідко не носять системного характеру і не супроводжуються достатнім теоретико-методологічним обґрунтуванням. Саме цим і пояснюється та обставина, що серед економістів ще не склалася єдина думка щодо класифікації ефективності за її ознаками.

Ефективність є категорією, яка присутня в кожній сфері суспільного життя. Здійснюючи будь-який процес, людина завжди замислюється над тим, ціною яких витрат або ресурсів був досягнутий отриманий результат. Ефективність за своєю сутністю не змінюється, але набуває певних особливостей залежно від специфіки сфери застосування. Тому види ефективності не можуть бути ідентичними в різних випадках та повинні відображати якості, що притаманні досліджуваним об'єктам, явищам і процесам в певних обставинах. Також слід наголосити на тому, що ефективність обов'язково передбачає кількісну оцінку. Отже,

ефективність є досить складною системою, тому що вона, з одного боку, пов'язана з основними характеристиками господарюючих систем, а з іншого – розкривається через систему оцінювання. Тому ефективність необхідно розглядати як єдину цілісну систему у нерозривному зв'язку з усіма складовими елементами та класифікувати її на основі системного підходу.

Відповідно до вищевикладеного різновиди ефективності поділяються за такими узагальненими класифікаційними ознаками, як: За масштабом проведення; за видами діяльності; за функціональним спрямуванням діяльності; за організаційною структурою; за характером ефекту; за базою порівняння; за моментом розрахунку; залежно від основного критерію оцінювання; за способом визначення; за рівнем абстрагованості аналізу.

Так, за масштабом проведення дослідження повноти охоплення діяльності суб'єкта підприємництва, а тому виокремлюють макроефективність, що охоплює порівняльну ефективність на рівні декількох суб'єкта підприємництва; мезоефективність, яка, включає аналіз ефективності діяльності конкретного суб'єкта підприємництва; мікроефективність – на рівні структурного підрозділу, філії, відділу суб'єкта підприємництва або ефективність реалізації окремих видів продукції, робіт або послуг.

Особливості ефективності суб'єкта підприємництва розкриваються в контексті таких основних класифікаційних ознак: вид діяльності, функціональна спрямованість діяльності, організаційна структура. В сучасних умовах господарювання оцінка діяльності суб'єкта підприємництва проводиться за видами діяльності: операційна, фінансова, інвестиційна.

Відповідні різновиди ефективності повинні відображати специфіку кожного виду діяльності. Так, ефективність операційної діяльності є видом ефективності, що оцінює процеси, які пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції та іншою операційною діяльністю. Ефективність інвестиційної діяльності – оцінює процеси придбання та реалізації фінансових та реальних інвестицій, а також отримання інвестиційних доходів. Ефективність фінансової діяльності надає оцінку процесам формування та використання власного і позикового капіталу підприємства. Отже, даний поділ дозволяє оцінити ефективність кожного виду діяльності суб'єкта підприємництва окремо.

Застосування системного підходу дає змогу виділити специфічні види діяльності суб'єкта підприємництва, яким притаманні певні функції, відносна самостійність та визначеність змісту і цілей. Тому ефективність суб'єкта підприємництва пропонуємо поділяти за функціональною спрямованістю діяльності і виокремлювати ефективність маркетингової, інноваційної, зовнішньоекономічної, організаційної, управлінської та інших видів діяльності. Аналіз ефективності за зазначеними видами діяльності спрощує процес виявлення резервів підвищення ефективності роботи суб'єкта підприємництва.

Вважаємо, що ефективність також необхідно класифікувати за організаційною структурою суб'єкта підприємництва, яка враховує його індивідуальну побудову та устрій, спосіб внутрішнього підпорядкування, зв'язки структурних елементів між собою. Поділ ефективності суб'єкта підприємництва на такі види як ефективність підрозділів загального

керівництва, технічних підрозділів, підрозділів управління зовнішніми зв'язками, підрозділів соціально-культурного обслуговування повною мірою відображає особливості організаційної структури конкретного суб'єкта підприємництва.

Запропонована класифікація ефективності суб'єкта підприємництва охоплює найбільш загальні ознаки і не залежить від специфіки його діяльності. Така класифікація більш універсальна і придатна до застосування відносно будь-якого суб'єкта підприємництва.

Список використаної літератури:

1. Аванесова Н.Е. Основні підходи до визначення категорії ефективність [Електронний ресурс] / Н.Е. Аванесова. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2008dec/6_avanesova.htm.
2. Рибалка О.О. Удосконалення сутності поняття «ефективність банківського бізнесу» [Електронний ресурс] / О.О. Рибалка. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/54610>
3. Самуельсон П.А. Макроекономіка / П.А. Самуельсон В.Д. Нордгауз. – К.: Основи, 1995. – 574 с.

Кравченко Ольга Алексеевна

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансов и кредита,*

Государственный университет инфраструктуры и технологий

БАЛЛЬНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Функционирование в условиях рыночной экономики обуславливает необходимость внедрения механизмов, способствующих не только поддержанию финансовой стабильности предприятий, но и их дальнейшему развитию. Одним из таких механизмов является финансовый потенциал, под которым понимают отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при следующих условиях: (1) собственный капитал является достаточным для выполнения условий по уровню ликвидности и финансовой устойчивости; (2) имеются возможности привлечения необходимого капитала для инвестиционной деятельности; (3) достаточно высокая рентабельность привлечённого капитала; (4) эффективная система управления финансами; (5) финансовое состояние предприятия может быть корректно оценено как для текущего, так и перспективного периода [1].

В научных публикациях предлагаются различные подходы к оценке финансового потенциала. При этом отмечается целесообразность использования исключительно качественных или количественных методов анализа его уровня.

Однако исключительная ориентация на качественную или количественную оценку потенциала позволяет получать результаты, которые имеют низкую практическую ценность и не могут быть использованы в качестве базы для выработки тактических и стратегических управленческих решений в сфере финансов предприятия.

Оценка финансового потенциала должна базироваться на системе принципов, в которой основными будут следующие: (1) учёт взаимозависимости финансового и производственного потенциалов; (2) учёт взаимосвязей в генерировании денежных потоков, связанных с операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью; (3) учёт вероятностного характера величины финансового потенциала; (4) сочетание качественных и количественных методов оценки. Тогда модель оценки финансового потенциала предприятия можно представить в таком виде:

$$FP(t) = FP_{od}(t) + FP_{id}(t) + FP_{fd}(t),$$

где $FP_{od}(t)$, $FP_{id}(t)$, $FP_{fd}(t)$ – потенциал, который формируется в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности в каждый период времени t .

Для получения корректной оценки анализ потенциала предприятия должен проводиться в двух разрезах: текущем (достигнутом) и перспективном. Оценка текущего уровня финансового потенциала следует основывать на системе индикаторов, включающей показатели финансового состояния, платёжеспособности, а также платёжной дисциплины. Эти показатели имеют разные единицы измерения, поэтому для их обобщения необходимо вводить балльную шкалу, с помощью которой будет определяться «уровень достаточности» значения показателя для обеспечения необходимого уровня формирования ресурсов.

Можно выделить три уровня влияния индикаторов на формирование потенциала предприятия: стимулирующее, достаточное и отрицательное. Под стимулирующим влиянием будет пониматься такое значение показателя, которое повышает способность предприятия в кратчайшие сроки создавать (получать) ресурсы в необходимых объёмах и по минимальной цене, а также способствует росту потенциала в последующие периоды времени. Достаточное влияние – это такой уровень показателя, который отражает возможность сохранения существующего уровня финансового потенциала. Негативное влияние – такое значение, которое показывает снижение потенциала в текущем периоде и приводит к уменьшению возможностей развития в будущем.

Тогда методика оценки достигнутого уровня финансового потенциала предприятия будет включать следующие этапы (подробно описана в [2]):

этап 1: на основе финансовой отчётности рассчитать ограниченное множество показателей финансового состояния, ликвидности и платёжеспособности предприятия за отчётный период;

этап 2: каждому показателю присвоить баллы по следующей схеме: если значение коэффициента входит: (а) в пределы «стимулирующего уровня», то

ему присваивается 2 балла; (б) в пределы «достаточного уровня», то – 1 балл; (в) в пределы «негативного уровня», то – 0 баллов;

этап 3: рассчитать обобщённый уровень финансового потенциала путём определения среднего значения присвоенных баллов;

этап 4: оценить полученные результаты.

Текущий финансовый потенциал определяет возможности и будущую эффективность предприятия с учётом повышения требований к оборачиваемости активов, эффективности их использования, размеру страхового запаса.

Оценка перспективного потенциала должна основываться на анализе объёмов операционной деятельности и источников её финансирования, уровня обеспечения инвестиционных потребностей предприятия, степени погашения долгосрочных и краткосрочных обязательств. Тогда для определения балльной оценки перспективного потенциала можно использовать такую систему показателей: (1) возможности осуществления и наращивания операционной деятельности (изменение спроса на продукцию (услуги), износ необоротных активов); (2) интенсивность инвестиционной деятельности (уровень обеспечения инвестиционных потребностей); (3) обоснованность финансовой деятельности (рост (уменьшение) краткосрочных и долгосрочных обязательств, степень погашения задолженности).

Балльная шкала должна определяться с учётом специфики производственно-экономической и финансовой деятельности предприятия. Распределение баллов следует основывать на предположении, что стимулирующее влияние на финансовый потенциал имеет повышение спроса на продукцию (услуги), износ необоротных активов менее 50%, полное обеспечения инвестиционных потребностей предприятия, оптимизация краткосрочных и долгосрочных обязательств, полное и своевременное погашение долговых обязательств.

Порядок оценки перспективного потенциала подобен методике, проведенной выше. Единственным отличием будет порядок формирования информационной базы, который будет осуществляться по следующим этапам: (1) предварительный анализ динамики отобранных показателей; (2) выбор вида экономико-математической модели изменения показателей и расчёт её параметров; (3) определение прогнозных значений.

Предложенный методический подход к оценке финансового потенциала позволяет в определённой степени формализовать анализ его как текущего, так и перспективного уровней. Его внедрение в практику управления финансами предприятия будет способствовать повышению корректности получаемой оценки, выявлению резервов повышения потенциала путём своевременной идентификации факторов, приводящих к его снижению, и, как следствие, определению направлений повышения финансового потенциала с учётом проблемных аспектов внутренней и внешней среды предприятия. Данный методический подход достаточно легко адаптируется за счёт корректировки критических значений отобранных индикаторов путём проведения экспертного опроса ведущих специалистов, занимающихся теорией и практикой управления

производственно-экономической и финансовой деятельностью в определённой отрасли национальной экономики.

Список использованной литературы:

1. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха та ін. – К.: ЦУЛ, 2013. – 248 с.
2. Кравченко О.О. Методичні засади оцінки фінансового потенціалу підприємств / О.О. Кравченко // Зб. наук. праць ДЕТУТ, серія «Економіка і управління», Вип. 38. – Київ: Вид-во ДЕТУТ, 2016. – С. 201–213.

Мельник Тетяна Вікторівна

*аспірант кафедри банківської справи,
Інститут банківських технологій та бізнесу
Університету банківської справи*

ТРАНСМІСІЙНІ ЛАГИ У МОНЕТАРНІЙ ПОЛІТИЦІ

Вивчення ролі монетарної політики та її вплив на реальний сектор здійснюється протягом багатьох десятиліть. Завдяки численним дослідженням детально вивчаються принципи дії трансмісійного механізму. З метою підвищення прозорості і довіри до дій монетарної влади, центральні банки досліджують його дію на регулярній основі та розміщують відповідну інформацію у робочих матеріалах та публікаціях. За результатами математичного моделювання приймаються рішення щодо дій монетарної політики. Це свідчить про актуальність вивчення даної проблематики та необхідність продовження напрацювань у зазначеному напрямі.

Дослідженню аспектів функціонування трансмісійного механізму монетарної політики приділяється значна увага науковців різних країн світу. Можна підкреслити суттєвий вклад таких учених, як Ф. Мишкін, Б. Бернанке, Б. Фрідман, М. Тейлор, В. М. Міщенко, В. Лепушинський та інші.

Загалом вважається, що дія трансмісійного механізму монетарної політики на економіку відбувається із тривалими та змінними лагами. Знання щодо часових лагів відгуку на рішення монетарної влади є необхідною умовою для проведення ефективної монетарної політики. Більшість центральних банків, які таргетують інфляцію розглядають горизонт дії їх рішень у сфері монетарної політики у проміжку між 12 та 24 місяці. При цьому побудова теоретичних моделей зазвичай підтверджує схожі часові лаги, водночас численні емпіричні дослідження дуже розрізняються отриманими результатами.

Трансмісійні лаги у монетарній політиці можуть суттєво відрізнитися для кожної країни. Багато дослідників шукають пояснення відмінностей у силі дії трансмісійного механізму, водночас дуже мало приділяють уваги факторам, які впливають на швидкість дії трансмісійного механізму. На наш погляд, серед різних факторів важливе значення має періодичність даних, які

використовуються при розрахунках, оскільки дослідники, які використовують у своїх роботах дані, що містять щомісячну інформацію, на відміну від тих, науковців, які використовують квартальні дані, роблять висновки про більш швидку дію трансмісійного механізму (ці дані можуть відрізнятись в середньому на 4 місяці, тим самим змінюючи значення монетарного лагу).

Трансмісійні лаги є довшими у розвинених економіках (25-50 місяців), ніж у постперехідних економіках (10-12 місяців). Така відмінність пояснюється рівнем розвитку фінансової системи: чим він вищий, тим повільнішою є дія трансмісійного механізму. Це зумовлено тим, що в розвинених країнах фінансові інститути мають більше можливостей застрахуватися від різних «сюрпризів» у монетарній політиці [1, с. 63].

Також, серед факторів, які впливають на швидкість дії трансмісійного механізму країн Європейського Союзу, є впровадження єдиної валюти. Так, Бойвін стверджує, що впровадження євро допомогло знизити різномірність дії трансмісійного механізму між країнами-учасницями [2].

До інших факторів можна віднести якісний відбір показників для проведення розрахунків, зокрема, вибір цінних індексів має значний вплив на довжину трансмісійного лагу, оскільки, якщо замість індексу споживчих цін обрати дефлятор ВВП, то це призведе до збільшення лагу.

Важливе значення має імпульс відгуку, який може мати різну траєкторію: по-перше, відгук, який проходить траєкторію випуклої форми, тобто після набуття мінімального значення, спостерігається зростання, по-друге, відгук, який має траєкторію руху, що строго знижується (рис. 1).

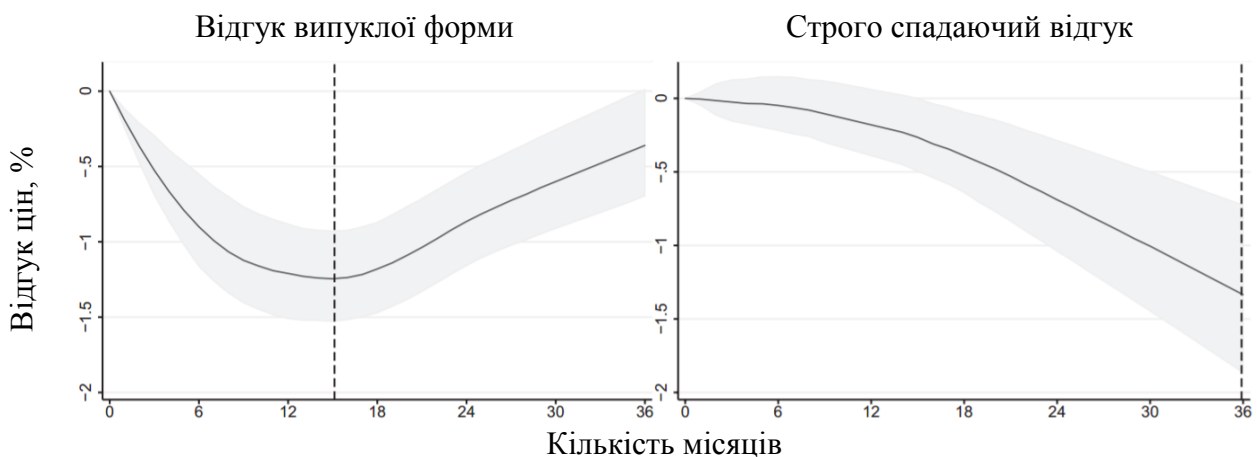


Рис. 1. Стилiзованi iмпульснi вiдгуки

Джерело: [1, с. 44]

Примітка: рисунок відображає приклади цінних відгуків на 1-відсотковий пункт зростання у ключовій процентній ставці. Пунктирною лінією позначено кількість місяців до максимального зниження цін

Отже, середнє значення всіх трансмісійних лагів для двох видів типів відгуків становить 33.5 місяців, а для трансмісійних лагів, які мають строго зростаючий відгук, середнє значення становить 49.1 місяць [1, с. 44].

Розвинені країни мають більш довгі трансмісійні лаги, ніж пост-перехідні країни. Серед розвинених країн з найбільшим трансмісійним лагом є Італія, який досягає 26.6 місяців, а з найменшим – Японія та Франція (51.3 місяці). Ці результати значно відрізняються від постперехідних країн, де всі трансмісійні лаги знаходяться у проміжку від 10 до 20 місяців (рис. 2). Крім того, проведені дослідження окремих авторів свідчать, що трансмісійний механізм монетарної політики у країнах з перехідною економікою має ще менші лаги, ніж у країнах Західної Європи [3].

Для України трансмісійний лаг становить 11 місяців [4, с. 22] і розрахований як ефект передачі зміни курсу гривні до долара США на ціновий індекс, а не як зміни процентних ставок, оскільки валютний канал трансмісійного механізму є більш вагомим в Україні, на відміну від європейських країн, де ключовим каналом завжди вважався процентний.

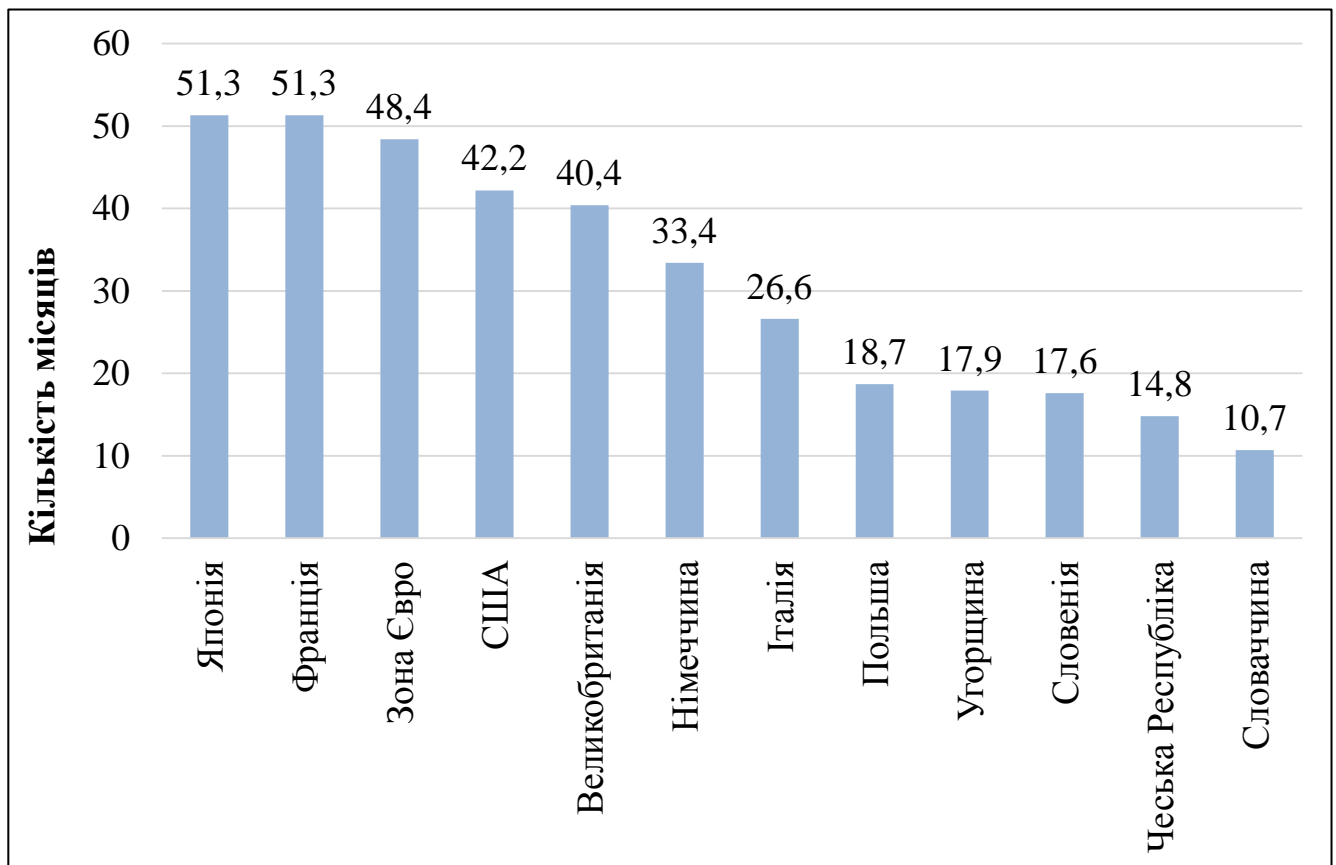


Рис. 2. Відмінність трансмісійних лагів у країнах

Джерело: [1, с. 46]

Отже, довжина монетарних лагів залежить від багатьох факторів та має суттєвий вплив на проведення монетарної політики. Тому ці фактори мають детально досліджуватися та враховуватися при розробці монетарної політики.

Список використаної літератури:

1. Tomas Havranek and Marek Rusnak «Transmission lags of monetary policy: a meta-analysis» International Journal of Central Banking, December 2013, Volume 9, Number 4. P. 224-39 ISSN: 1815-4654.
2. Boivin J., Giannoni M.P. and Mojon B. «How has the euro changed the monetary transmission mechanism?» // NBER Macroeconomics annual 2008, 1-51, NATIONAL Bureau of economic research, Inc.
3. Jarocinski M. «Responses to monetary policy shocks in the East and West of Europe: a comparison» Journal of Applied Econometrics 25 (5) 2010: 833-68.
4. Інфляційний звіт Національного банку України за березень 2015 року [Електронний ресурс] – <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=16036607>

Піхоцька Ольга Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів;

Гребенюк Анна Валентинівна

студент,

Інститут економіки і менеджменту

Національного університету «Львівська політехніка»

РЕФОРМА СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

Охорона здоров'я є однією із важливих соціальних функцій держави, тому, враховуючи положення теорій побудови соціальної держави, суспільного блага та суспільного вибору, основним видом фінансових ресурсів охорони здоров'я справедливо вважаються саме бюджетні кошти [2, с. 73].

Видатки Державного бюджету на охорону здоров'я у 2018 році складуть 86 млрд грн, що складає 9,1% від загальної суми видатків державного бюджету та 2,6% від ВВП. Ці показники відображають стабільний ріст порівняно з 2017 роком згідно із загальним темпом економічного зростання в країні. Водночас бюджет-2018 буде орієнтований на проведення реформ [3].

З метою удосконалення роботи закладів охорони здоров'я, покращення медичного обслуговування населення, 19 жовтня 2017 року Верховна Рада України прийняла Закон України «Про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів».

Цей закон дав старт медичній реформі, основними засадами якої є:

- принцип «гроші ходять за пацієнтом» – лікарі почнуть отримувати гроші за реальну роботу, їхні доходи збільшаться, так само як і конкуренція за пацієнтів. В середньому лікар отримуватиме 370 гривень на людину на рік.;
- свобода вибору – пацієнт сам має право вибирати собі сімейного лікаря. Лікаря можна вибрати як з державних клінік, так і з приватних. Весь цей процес контролюватиме окремий орган – Національна служба здоров'я України;

- автономізація медичних закладів – лікарням буде надана можливість отримувати кошти від страхових компаній, а головному лікарю – приймати рішення по видатках відповідно до потреб лікарні (зараз це вирішує держава). Тобто медичні заклади зможуть самостійно розпоряджатися своїм бюджетом. Також вони зможуть залучати кошти приватних фондів, благодійних та громадських організацій [4];

- гарантований пакет послуг – держава візьме на себе зобов'язання мінімальний обсяг медичних послуг та лікарських засобів, повну або часткову оплату надання яких застрахованим особам держава гарантує за рахунок коштів державного солідарного медичного страхування згідно з тарифом покриття, який щороку затверджується Кабінетом Міністрів України [1];

- електронна система обліку – пацієнти будуть мати можливість відвідувати лікаря незалежно від прописки. Також можна буде записатися до лікаря онлайн, отримати електронний рецепт, перевірити, що виписав лікар, мати доступ до електронної картки, мати можливість електронного направлення до спеціаліста [4];

- госпітальні округи – створюються для впорядкування мережі медзакладів, які надають людям спеціалізовану медичну допомогу. В кожному госпітальному окрузі буде принаймні одна лікарня інтенсивного лікування, оснащена всім необхідним обладнанням, щоб надавати спеціалізовану медичну допомогу цілодобово. Відстань до цієї лікарні має бути такою, щоб людина змогла доїхати туди максимум за годину. Також госпітальний округ має охоплювати принаймні 120 тисяч населення;

- медичне страхування – створення національного страховика, який і буде закуповувати для громадян медичні послуги та буде універсальним для усіх громадян. Ця модель медичного страхування базується на загальному оподаткуванні [4];

- реперфурзійні центри – людина, у якої стався інсульт чи інфаркт – захворювання, що починаються екстренно, повинна протягом двох годин бути доставлена до лікарні, в якій є сучасне ангіографічне обладнання. 150 млн грн у бюджеті 2018 року дозволять досягти цього стандарту в усіх регіонах. Розвинена мережа дозволить суттєво зменшити смертність від інсультів та інфарктів [3].

Проведення реформи вимагає додаткового фінансового забезпечення.

Зокрема, лікарі первинної медичної допомоги у 2018 році переходять на новий принцип оплати – за кожного реального пацієнта держава компенсуватиме справедливий тариф. Щоб забезпечити ці тарифи видатки Державного бюджету зростуть на 36,9% та становитимуть 13,28 млрд. грн. [3].

Також виділено 1 млрд грн. на урядову програму «Доступні ліки», за якою громадяни мають можливість отримати ліки від серцево-судинних захворювань, цукрового діабету II типу та бронхіальної астми безкоштовно або з незначною доплатою. Вона довела свою ефективність в 2017 році, тому її бюджет зріс на 42,9% [5].

Уперше в історії держава почне розвивати послуги з трансплантації у себе в країні. У майбутньому це дозволить людям із такими страшними захворюваннями

як первинна легенева гіпертензія чи хронічна ниркова недостатність не шукати кошти на лікування за кордоном, а отримувати його в Україні. Для старту цього надважливого напрямку уряд виділив 112 млн грн [3].

Буде завершено формування базового рівня реперфузійної мережі. Людина, у якої стався інсульт чи інфаркт, повинна протягом двох годин бути доставлена до лікарні, в якій є сучасне ангіографічне обладнання. 150 млн грн у бюджеті 2018 дозволять досягти цього стандарту в усіх регіонах. Розвинена мережа дозволить суттєво зменшити смертність від інсультів та інфарктів [3].

Додатковий 1 млрд грн буде спрямовано на розвиток сільської медицини.

Фінансування вторинної, третинної та екстреної медичної допомоги зросте на 10,8% та становитиме 53,9 млрд. грн. Ліків та вакцин держава закупить через міжнародні організації на 5,95 млрд. грн. Програма лікування громадян за кордоном буде профінансована на 389,9 млн. грн [3].

Збільшення частки видатків на охорону здоров'я у загальному обсязі видатків Зведеного бюджету України свідчить не лише про збільшення обсягу фінансових ресурсів державних та комунальних закладів охорони здоров'я, а й про зростання пріоритетності бюджетного фінансування галузі охорони здоров'я в Україні. В умовах зростаючої захворюваності та смертності українського населення збільшується його потреба у високоякісних та доступних медичних послугах [2, с. 76].

Список використаної літератури:

1. Проект Закону «Про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів» № 6327 від 10.04.2017.

2. Іваненко Є. Фінансове забезпечення охорони здоров'я в умовах соціально-економічних трансформацій / Є. Іваненко. // Світ фінансів. – 2015. – № 3. – С. 71–81.

2. Бюджет охорони здоров'я 2018 буде зосереджений на реформах [Електронний ресурс] // МОЗ України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/pre_20170918_b.html.

3. Вольвач Я. Медична реформа: 10 найважливіших тез [Електронний ресурс] / Я. Вольвач // Громадське радіо. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://hromadskeradio.org/news/2017/06/06/medychna-reforma-10-ayvazhlyvishyh-tez>.

4. У 2018 р. Урядом збільшено видатки на охорону здоров'я [Електронний ресурс] // Аптека.ua. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.apteka.ua/article/426648>.

Табенська Юлія Володимирівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

МОНІТОРИНГ РЕЗУЛЬТАТІВ ВПРОВАДЖЕННЯ АУДИТОРСЬКИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ

Аудиторська діяльність в Україні формується під впливом імплементованого досвіду, що склався у світовій практиці. В усіх країнах з розвинутою ринковою економікою держава активно здійснює регулювання аудиторської діяльності.

В державному секторі національної економіки результатом внутрішнього аудиту ефективності та відповідно головним критерієм його оцінки є «додаткова цінність», яку отримує організація/установа за результатами впровадження аудиторських рекомендацій. Зважаючи на це, логічним та остаточним завершенням внутрішнього аудиту ефективності є етап відстеження результатів впровадження аудиторських рекомендацій.

Ключові позиції для успішного проведення цього етапу діяльності внутрішнього аудиту мають бути закладені при підготовці самих рекомендацій. Так, для забезпечення можливості подальшого відстеження результатів їх впровадження самі рекомендації повинні відповідати низці ключових правил, зокрема, вони мають:

- містити конкретні, доцільні та економічні заходи;
- за кожним заходом визначати відповідальних виконавців та чіткі терміни виконання;
- бути орієнтовані на конкретний результат, одержання якого також має бути чітко визначено у часі;
- за можливості визначати методи, періодичність та часові рамки процесу відстеження / моніторингу.

Рекомендації, що підготовлені за результатами аудиту ефективності повинні відстежуватися, а прийняті заходи повинні оцінюватися [1]. Лише такий підхід забезпечує та демонструє керівникові ефективність та результативність діяльності підрозділу внутрішнього аудиту. Крім того, дотримання процесу моніторингу та відстеження впровадження рекомендацій виконує ще і стимулюючу роль, вимагаючи від осіб, відповідальних за реалізацію визначених заходів, конкретних дій та кроків, направлених на їх практичне впровадження.

В цілому відстеження результатів впровадження аудиторських рекомендацій забезпечує реалізацію таких основних цілей:

- підвищується результативність аудиторських звітів;
- стимулюються особи, відповідальні за реалізацію визначених заходів, до практичного впровадження розроблених рекомендацій;
- оцінюється діяльність аудиторської групи;

– стимулюється ініціатива до навчання та розвитку – оскільки розроблення та практична реалізація заходів із відстеження впровадження рекомендацій сприяють підвищенню фахового рівня та набуттю практичного досвіду.

Після завершення аудиту, існують різні можливості моніторингу інформації щодо результатів впровадження аудиторських рекомендацій. Найбільш поширеними серед них вважаються:

– здійснення поточного нагляду за станом впровадження рекомендацій (включає регулярне спілкування із відповідальними за впровадження фахівцями, спостереження, аналіз прогресу діяльності тощо);

– офіційне листування із відповідальними за впровадження фахівцями, направлення їм періодичних нагадувань, запитів тощо;

– запровадження періодичного звітування за результатами впровадження аудиторських рекомендацій;

– ініціювання та проведення досліджень стану впровадження рекомендацій, наданих за результатами попередньо проведених аудитів.

Водночас існують і інші менш традиційні способи відстеження аудиторських рекомендацій, наприклад, можуть бути організовані внутрішні та зовнішні конференції, семінари, майстер-класи, на яких обговорюють такі результати та прогрес. Така форма відстеження сприяла б процесу навчання серед внутрішніх аудиторів та працівників державних органів. У будь-якому випадку результати відстеження впровадження аудиторських рекомендацій повинні бути належним чином задокументовані. Одержаний ефект, досягнуті результати мають бути чітко відслідковані, визначені та представлені у звіті про результати діяльності підрозділу внутрішнього аудиту, який подається керівництву органу влади та Державній Аудиторській службі України.

Список використаної літератури:

1. Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства Фінансів України від 04 жовтня 2011 р. № 1247 Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>;

2. Офіційний сайт Державної аудиторської служби України: Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua>.

Шкварчук Людмила Олександрівна

доктор економічних наук,

професор кафедри фінансів,

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту

Національного університету «Львівська політехніка»

ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ТА ПРОЯВУ

Проблеми фінансової поведінки населення були темою досліджень багатьох вчених. Особливістю сучасного періоду розвитку фінансової теорії є активізація досліджень у напрямку оцінювання поведінки не раціональних агентів економіки, що притаманне класичній фінансовій науці, а звичайних людей, які схильні робити систематичні помилки і приймати нераціональні фінансові рішення. Результати опрацювань є надійним джерелом прогнозування реакції людей на зміни фінансово-кредитної політики держави, або елементів фінансової системи. Усе це визначає актуальність досліджень особливостей фінансової поведінки населення в умовах економічних змін та фінансових потрясінь.

Для оцінювання характеристик фінансової поведінки населення використовують ряд показників, найбільш репрезентативним з яких є гранична схильність до споживання (ГСС) та гранична схильність до заощаджень (ГСЗ). Нобелівський лауреат з економіки (1984) Р. Стоун при побудові математичної моделі формування особистих заощаджень населення Великої Британії використав підхід М. Фрідмана, згідно з яким доходи, які отримує людина доцільно розділяти на дві складових – постійну та змінну [1]. Постійна частина доходу – та, яка формує основну частку у сукупних доходах населення, є відносно стабільною і не залежить від випадкових факторів. Змінна частина доходу є тимчасовою і визначається зовнішніми факторами. Виокремити відповідні частини доходу досить складно. Теоретично вважається, що постійною складовою доходу є заробітна плата.

Відповідно до особливостей представлення елементів доходу вітчизняною статистикою, до змінних компонентів доходу можна віднести прибуток (змішаний дохід), дохід від власності. Розрахунки основних коефіцієнтів варіації, проведені нами за даними відповідних показників 2005-2016 рр. підтвердили цей висновок. Так, заробітна плата є одним із найбільших і найстабільніших елементів доходу населення України, поступаючись місцем у деякі періоди обсягам соціальної допомоги. Так, у 2005 р. частка заробітної плати у структурі сукупних доходів домогосподарств складала 40,5%, а соціальних трансфертів – 42,0%. У 2016 р. відповідним елементам належало 41,81% та 35,92% [2]. Таким чином, можна стверджувати, що особливістю структури доходів населення України є значна частка соціальної допомоги, загальна сума якої в окремі періоди є більшою, ніж сума отриманої населенням заробітної плати. Що у цілому негативно характеризує рівень доходів населення країни та форми їх отримання.

Змінна частина доходу домогосподарств в Україні представлена прибутком (змішаним доходом) та доходом від власності. Їх частка коливається від 15,0% та 2,5% відповідно у 2005 р. до 18,17% та 4,10% відповідно у 2016 рр. (див. рис. 1).

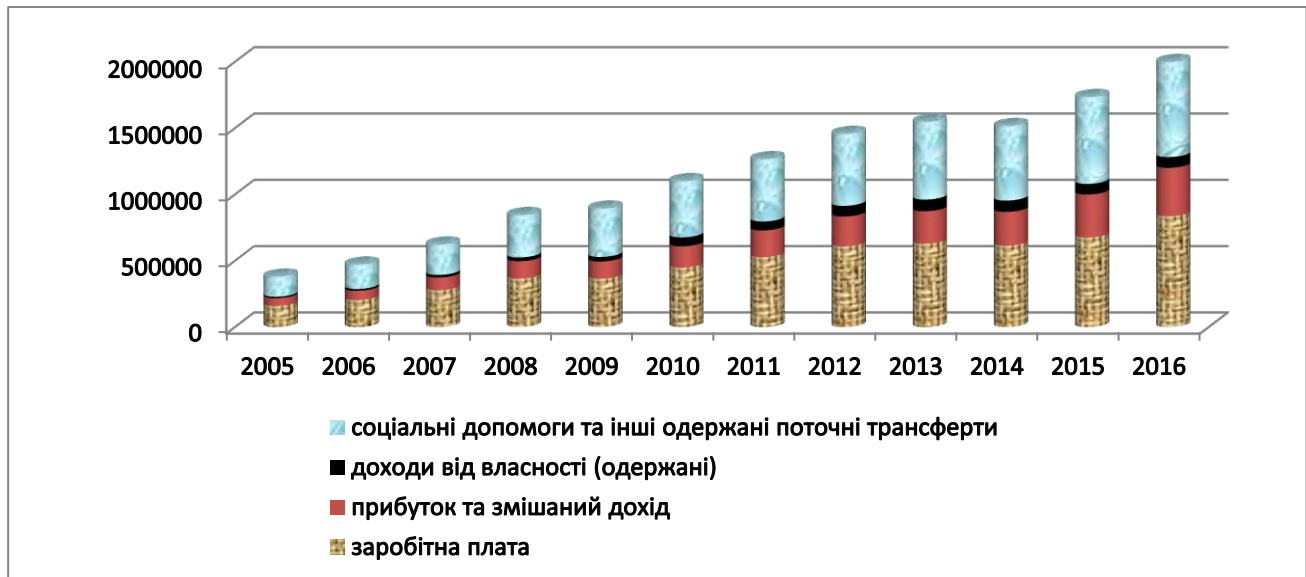
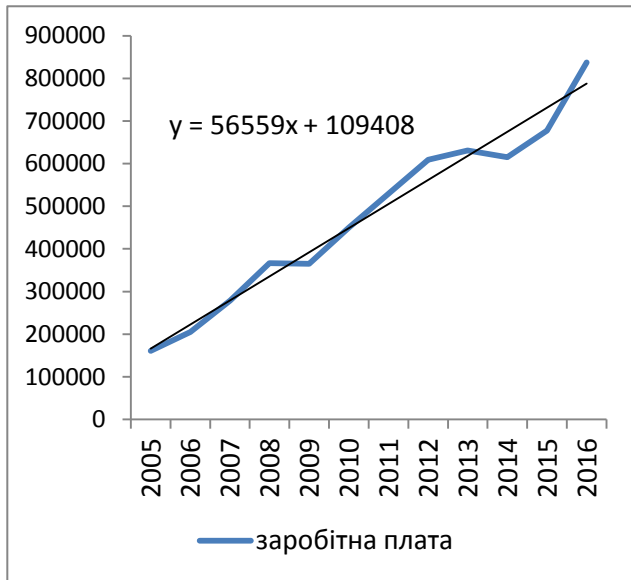


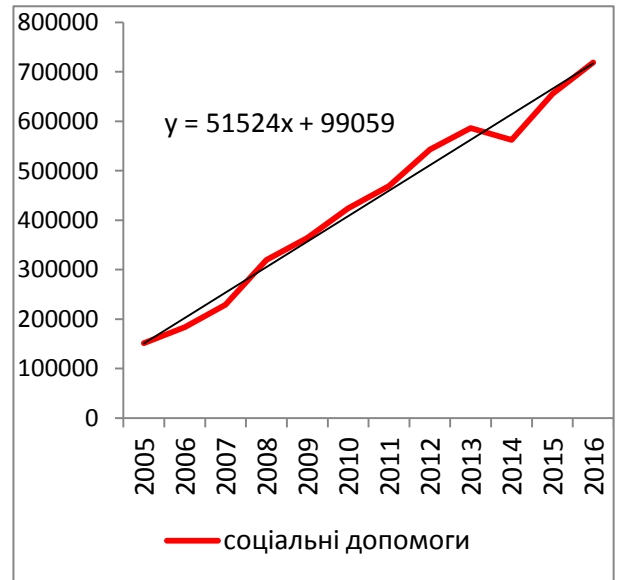
Рис. 1. Структура доходів домогосподарств в Україні у 2005-2016 рр.

Розраховані показники варіації показали, що відхилення результуючої ознаки від загальної тенденції упродовж аналізованого періоду було найменшим для соціальної допомоги 4,76%. Для заробітної плати та прибутку (змішаного доходу) така варіація була близькою за значеннями: 8,89% та 9,66% відповідно. А найбільше коливання характерне для доходів від власності – 30,11% – це найнестабільніше джерело доходів населення України (див. рис. 2).

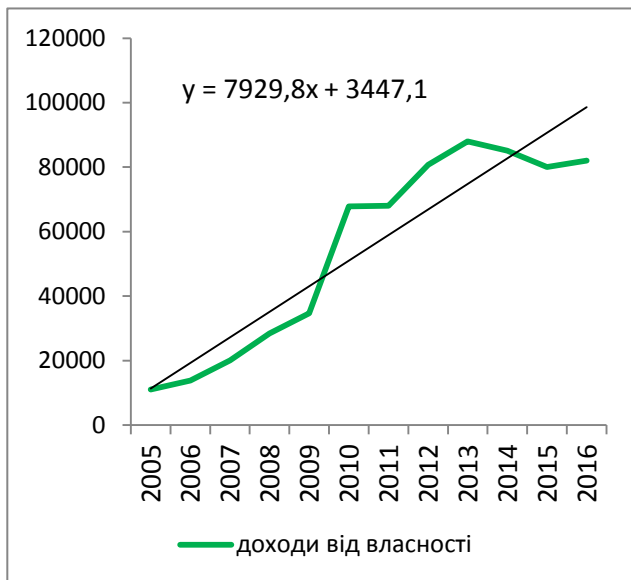
Відповідно до особливостей формування статистичних даних, доходи від власності – це первинні доходи, які одержують власники фінансових та нефінансових активів (землі, майнових прав тощо) від надання їх у користування іншим інституційним одиницям. Вони включають: дивіденди, відсотки від акцій, внесків та договорів оренди земельних ділянок та майна; доходи населення від власності на землю; проценти за вкладами, отримані від банків фізичними особами [3]. Високий динамізм зазначеного елемента сукупного доходу домогосподарств свідчить про те, що фінансові та нефінансові активами не можна віднести до привабливих інструментів володіння, оскільки вони не забезпечують їх власниками отримання високої віддачі на вкладений капітал, а ймовірність недоотримання прогнозованої величини доходу є досить низькою. Така ситуація формує передумови для фінансової пасивності населення країни: обсяги заощаджень, та, відповідно, наступних інвестицій, є будуть невисокими. Для підтвердження такої гіпотези нами було розраховані показники граничної схильності домогосподарств до споживання (ГСС), заощадження (ГСЗ) та нагромадження нефінансових активів (ГСМ), результати розрахунків представлено у табл. 1.



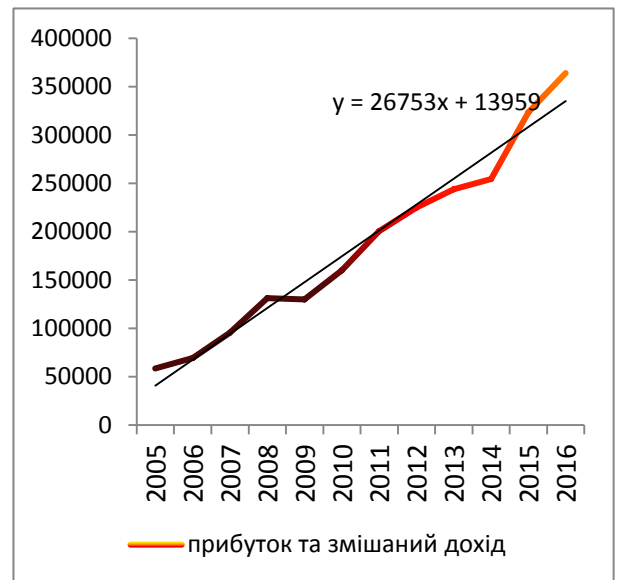
а)



б)



в)



г)

Рис. 2 Динаміка основних елементів доходів домогосподарств в Україні у 2005-2016 рр.: а) заробітної плати; б) соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів; в) доходів від власності (одержаних); г) прибутку та змішаного доходу

Таблиця 1

Оціночні характеристики використання доходу домогосподарств

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------|--------|-------|-------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ГСС* | 1,046 | 0,995 | 1,69 | 0,026 | 0,167 | 1,109 | 0,864 | 1,433 | -1,597 | 1,058 | 1,091 |
| ГСЗ** | -0,046 | 0,005 | -0,69 | 0,976 | 0,833 | -0,109 | 0,136 | -0,433 | -2,597 | -0,058 | -0,091 |
| ГСМ*** | 0,03 | 0,018 | 0,088 | -0,392 | 0,044 | -0,125 | -0,009 | 0,092 | 0,077 | 0,023 | -0,026 |

* гранична схильність до споживання

** гранична схильність до заощаджень

*** гранична схильність до нагромадження не фінансових активів

На основі розрахованих показників (табл. 1) можемо зробити такі висновки:

1) за аналізований період середній показник ГСС становить 0,72; ГСЗ – (-0,19), що дає нам підстави віднести українське суспільство до суспільства споживання;

2) домогосподарства при зростанні доходу надають перевагу купівлі нефінансових активів (рухомого та нерухомого майна) над фінансовими (депозити, валюта, цінні папери): $ГСЗ_{сер} < ГСМ_{сер}$;

3) за аналізований період у 7/11 випадків (63,63%) ГСЗ домогосподарств була від'ємною, що свідчить про загальний низький рівень доходів населення, зростання якого домогосподарства спрямовують на нарощення поточного споживання, а не залишають у формі заощаджень.

Отже, проведені дослідження показали, що фінансова поведінка населення України у цілому є пасивною. Пояснюється це як об'єктивними, так й суб'єктивними причинами. До першої групи, зокрема, можна віднести загальний низький рівень доходів населення країни, що обумовлює низькі можливості його фінансової активності. До суб'єктивних причин варто віднести стійку перевагу у бажанні нарощення нефінансових активів (рухомого та нерухомого майна) над фінансовими у силу низької довіри до останніх.

Список використаної літератури:

1. Stone R. Mathematic in the Social Sciences and Other Essays. London and Collchester, ch. XV, 1966.

2. Доходи та витрати населення України (2005-2015): за даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Методологічні пояснення до статистичної звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/StatInfo/Poiasn/dohodpoasn.htm>

НАПРЯМ 10. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бондаренко Наталія Миколаївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики;

Гергель Катерина Юріївна

студент економічного факультету,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У сучасних умовах формування в Україні ринкових відносин все більшою мірою проявляються такі риси, які характерні ринку як конкурентоспроможність виробництва, оперативність, своєчасність і ризик прийнятих рішень. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить про те, що вміле і правильне формування облікової політики є важливим аспектом загального механізму управління господарською діяльністю підприємств.

Ефективна організація облікової політики підприємства можлива за умови дотримання певних правил. Разом з тим, важливим є розробка та впровадження такої сукупності правил, практична реалізація яких забезпечила б одержання максимального ефекту від організації та ведення бухгалтерського обліку, а саме формування достовірної облікової інформації про діяльність суб'єкта господарювання.

Головне призначення облікової політики – це встановлення на підприємстві найбільш доцільних та ефективних методів обліку та подання якісної інформації у вигляді звітності. Інструментами облікової політики на підприємстві виступають методичні прийоми, які не безпосередньо, а опосередковано (через фінансову звітність) впливають на права та обов'язки підприємств, оскільки на підставі показників фінансової звітності іншими суб'єктами приймаються рішення щодо співпраці з господарюючим суб'єктом.

При розробці облікової політики має бути забезпечена достовірність та доречність звітної інформації для потреб користувачів. При цьому необхідно визначитися із професійними судженнями щодо вибору облікової політики та здійснення облікових оцінок [1].

У процесі проведеного дослідження та вивчення літератури з даного питання було виявлено, що до об'єктів облікової політики, які найбільше впливають на фінансовий стан і фінансові показники, відносяться:

1. Облік основних засобів, а саме порядок визнання основних засобів; визначення термінів корисної експлуатації; визначення ліквідаційної вартості; вибір методу нарахування амортизації [2].

2. Облік запасів – вибір методу вибуття запасів.
3. Облік дебіторської заборгованості – вибір методу визначення оцінки резерву сумнівних боргів.
4. Облік витрат – встановлення переліку та складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції; встановлення переліку витрат та бази розподілу постійних і змінних загальновиробничих витрат.

Великий вплив на формування показників фінансової звітності є вибір методу оцінки вибуття запасів. Найбільш доцільним та таким, що враховує зміни вартості запасів, і тому його ефективно використовувати за нестабільної економічної ситуації, є метод оцінки вибуття запасів за середньозваженою собівартістю, перевагами якого є те, що:

1. Метод є найменш ризикованим щодо втрат прибутку за умов різкого коливання цін.
2. Вартість запасів на кінець періоду, яка визначається за методом середньої вартості, обліковує всі ціни, за якими купувалися товари протягом звітного періоду, і тим самим згладжується зростання та зменшення цін.
3. Метод полегшує роботу і не вимагає детального обліку руху за кожною одиницею товарів [3].

Також вибір інших елементів облікової політики має значний вплив на показники фінансової звітності, що в свою чергу впливає на результат діяльності підприємства.

Підприємства повинні здійснювати докладний аналіз доцільності застосування певних елементів облікової політики. Але це правило ніде не регламентовано, відповідно, методи облікової політики обираються за принципом легкості вжитку або звичності, що може призводити до викривлення фінансового результату.

Отже, виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що показники фінансової звітності, а отже, і фінансовий результат підприємства прямо залежить від обраної облікової політики. І тому, у зв'язку з цим висновком, головному бухгалтеру необхідно враховувати всі варіанти та переваги забезпечення облікової політики для того, щоб кінцевий фінансовий результат суб'єкта господарювання був максимально позитивним.

Список використаної літератури:

1. Голов С. Ф. Фінансовий облік [Текст] : підручник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко І. Ю. Кравченко Г. А. Ямборко. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

Воскресенська Тетяна Ігорівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу;*

Заграй Анна Володимирівна

*студент,
Національний університет «Львівська політехніка»*

ЕЛЕКТРОННА БУХГАЛТЕРСЬКА ДОКУМЕНТАЦІЯ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Удосконалення і розвиток програмного забезпечення у сфері бухгалтерського обліку призвели до суттєвого спрощення рутинної роботи бухгалтерів (поступовий перехід від паперових до електронних документів). З метою забезпечення правильності формування, подальшого обігу електронних документів та обробки інформації, яка в них зафіксована законодавством [2-6] визначено базові аспекти, які стосуються використання електронних документів та електронного документообігу.

Зокрема, на законодавчому рівні чітко сформульовано визначення електронного документа [2], відповідно до якого при формуванні електронних документів існує чітка умова дотримання його обов'язкових реквізитів. Проаналізувавши сутнісну характеристику електронного документа однозначно можна стверджувати, що електронний документ – це документ, а тому основне його призначення зводиться до збереження інформації та, за необхідності, її передачі відповідному адресату.

Окремі практичні навички створення електронних бухгалтерських документів формувались при використанні автоматизованих систем організації та ведення обліку (1С, Парус, тощо). Однак, документи сформовані за допомогою бухгалтерських програм мали юридичну силу при їх візуалізації на паперових носіях із нанесенням відповідних підписів і печатки, на машинних носіях вони не вважалися дійсними, у відповідності до законодавства про електронні документи і електронний документообіг, через відсутність електронного підпису.

В практичній роботі бухгалтерів електронні документи та документообіг почали активно застосовуватися при здійсненні операцій з банками, державними контролюючими інстанціями (фіскальною службою, митницею, статистичними органами). Якщо спочатку потреба у формуванні електронних документів в окремі державні служби мала суто рекомендаційний характер, то з розвитком корпоративних електронних систем документообігу вона набула рис обов'язковості. Зокрема, у відповідності до Податкового кодексу України [5] підприємства великого і середнього бізнесу повинні здавати електронні звіти, а платникам ПДВ дозволено складати та обмінюватися податковими накладними тільки в електронній формі. Крім того, у зв'язку із зростанням вартості банківських послуг щодо формування і проведення, заздалегідь сформованих, платіжних доручень на паперових носіях більшість підприємств перейшли на

використання системи «клієнт-банк» при здійсненні безготівкових розрахункових операцій.

Зважаючи на зростаючу необхідність формування електронних бухгалтерських документів і ведення електронного документообігу використання електронних бухгалтерських документів, як створених підприємством самостійно, так і отриманих ним від контрагентів, передбачає певну специфіку порівняно з паперовим документообігом. Вона стосується як технічного боку формування електронних документів (створення документів у відповідних форматах, використання програм-шифраторів, антивірусний захист тощо), так і підтвердження їх достовірності (справжності). Електронний бухгалтерський документ з метою забезпечення його дійсності (надання юридичної сили) повинен складатись згідно тими вимогами, що і паперовий. Крім того, при використанні електронних бухгалтерських документів обов'язковим, відмінним від паперових документів, реквізитом є наявність електронного підпису та/або електронного цифрового підпису. Електронний підпис призначений для ідентифікації автора або підписувача документу, зазвичай він буває у вигляді цифрового зображення рукописного підпису.

Електронний цифровий підпис – вид електронного підпису, отриманого за результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача [4]. Цифровий підпис формується для кожного користувача, за допомогою особистого ключа і записується на електронний носій. Юридичні особи та фізичні підприємці користуються електронними цифровими підписами та ключами при пересиланні звітності у державні органи, реєстрації податкових накладних.

Поряд із формування, передачею та обробкою електронних документів важливе значення має їх збереження в автоматизованій інформаційній системі підприємства. При збереженні електронних бухгалтерських документів необхідно дотримуватись термінів їх зберігання, які визначені для аналогічних паперових документів; мінімальний термін зберігання переважної більшості бухгалтерських документів – 3 роки, максимальний – 75 років. Тому, бухгалтер підприємства з метою збереження електронних документів має вести спеціальний електронний архів.

Систематизувавши наведені в літературі підходи до визначення порядку реалізації електронного документообігу, наведемо основні його етапи [1; 2]: надходження електронного документа; перевірка електронного документа на достовірність інформації, справжність та відсутність небезпечних програм; повідомлення відправника про отримання (відхилення) електронного документа; реєстрація вхідного електронного документа; повідомлення керівництва підприємства про надходження електронного документа; розгляд керівником електронного документа та створення електронної резолюції; надсилання повідомлення (за сформованою резолюцією) виконавцю та надання йому доступу до електронного документа; підготовка виконавцем проекту електронного документу та передання його на підпис керівнику; накладання електронних підписів; надсилання електронного документа підприємству-

отримувачу; надходження від підприємства-адресата повідомлення про отримання електронного документа.

З наведеного можна відзначити, що використання бухгалтерських електронних документів та електронного документообігу орієнтоване на формування інформатизованого підприємства. Тому, створення на підприємстві електронних бухгалтерських документів сприяє значній оптимізації документообігу, однак проблемним аспектом залишається забезпечення надійності збереження електронних документів та наявність доступного (з точки зору вартості) програмного забезпечення для формування та обміну електронними документами з контрагентами підприємства.

Список використаної літератури:

1. Александров С. Електронний документ: все що треба знати / С. Александров. – Все про бухгалтерський облік. – 2017. – № 35.
2. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг»: № 851-IV від 22. 05. 2003.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: № 996-XIV від 16.07.1999.
4. Закон України «Про електронний цифровий підпис»: № 852-IV. від 22.05.2003.
5. Податковий кодекс України: № 2755-VI від 02. 12. 2010 / Міністерство юстиції України. – Офіц. вид. – К. : Укрправінформ, 2017. – 455 с.
6. Цивільний кодекс України: № 435-IV від. 16.01. 2003./ Міністерство юстиції України. – Офіц. вид. – К. : Укрправінформ, 2017. – 448 с.

Krilyshyn Yaryna Igorivna

Student,

Scientific supervisor: Mykytyuk Natalia Olegivna

*Ph.D., Associate Professor of the Department of Accounting and Audit
National University «Lviv Polytechnic»*

IMPLEMENTATION OF NEW TECHNOLOGIES IN THE ROAD ENTERPRISE

At the moment, transport is important. There is a need to provide transportation services. That is why the road enterprises take on the following tasks: organization and execution of transportation; various repairs, maintenance of rolling stock; maintenance, management of both main and auxiliary production; material and technical support of enterprises; professional development of employees; organization of work, planning and accounting of production and financial activities.

The main type of activity in the automobile enterprise are the transport processes, but there is also maintenance, repair, a set of support works. Auxiliary production for an auto enterprise is a collection of processes of material production, which has its own subject of labor, own production result. Maintenance of technical facilities provides

services mainly to auxiliary production, represented by information services, energy services, quality control of maintenance and repair, and other works [1].

An important factor in the development of a road transport company is the calculation of costs that relate to the cost of services, but it depends on the specifics of transport enterprises. In order to correctly construct accounting costs and to reliably calculate the cost of services, it is necessary to determine the economically justified production costs, to calculate the composition of production costs, to use economically reasonable methods for the distribution of overheads that are included in the cost of services [2].

The cost of services is determined by the following items of costing: wages of drivers and conductors with deductions for social needs; fuel; lubrication and maintenance materials; maintenance and repair; depreciation deductions; general expenses.

The costs of a motor transport company are variable and permanent. On the alternating costs are influenced by the work (movement) of the car, they are calculated for 1 km of total mileage, and constant calculate for 1 auto-hour of work. Variables are the costs necessary for the purchase of fuel and lubricants, for the restoration and repair of tires, maintenance, repair and depreciation of rolling stock, permanent costs for the maintenance of buildings, structures, premises, wages, postal and telegraph and telephone charges, in this including taxes and fees.

The cost of transportation (works, services) of motor transport enterprises depends on a large number of factors that are dependent (increase of productivity (output), increase in the level of mechanization and automation, introduction of diagnostics of the technical condition of the car, improvement of the organization of the transport process, the use of logistics, etc.) and independent environmental factors (price changes, road network status, natural and climatic conditions, etc.) from the activities of enterprises [3].

Any road enterprise seeks to improve, which is why it is often the choice of outsourcing services, which enables to reduce the material costs of accounting and technical documentation; reduce both transport and property taxes; save money on developing your business.

Another way to improve the transport and logistics activities of APT is the introduction of a TMS system – a transport management system that provides information on the calculation of the cost of transportation, the location of the cargo, the time of delivery, taking into account the sectoral peculiarities of work in various spheres of activity. It allows you to manage a fleet of vehicles, quickly plan optimal routes, optimize transport logistics costs, increase the tonnage of deliveries and sales points, and reduce costs.

Active monitoring of vehicles is provided, which includes: integration with GPS systems; prompt notification of violations and force majeure situations on the route; control over the implementation of the plan for servicing points of delivery; viewing events online, etc. [4].

Thus, having considered the peculiarities of the activity of the motor transport enterprise, it can be concluded that the motor transport company is a complex system in which there are their tasks, processes, as well as problems that need to be

addressed. In this article several problems that may arise on the ATP were considered and two ways of solving them were proposed: outsourcing of motor transport services and implementation of the TMS system. The proposed improvements can not only eliminate the problems of the enterprise, but also bring them to a new level.

References

1. Логістика: Підручник для студентів вузів / А.М. Гаджинский. – 20-е изд. – М.: Дашков і К°, 2012. – 484 с.
2. Белозерцева Н.П. Динаміка основних показників транспортної галузі Далекого Сходу / Н.П. Белозерцева, М.С. Ярайкіна // Наукознавство. – 2013. – № 2 (15) – С. 3-10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naukovedenie.ru/sbornik2/15.pdf>
3. Белозерцева Н.П. Структура и особенности современного рынка грузоперевозок / Н.П. Белозерцева, М.С. Ярайкіна // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса: научный журнал. – 2012. – № 1 (19). – С. 64–73.
4. Белозерцева Н.П. Анализ тенденций развития рынка грузоперевозок в Приморском крае / Н.П. Белозерцева, М.С. Ярайкіна // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса: научный журнал. – 2013.

Письменна Марія Сергіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права,
Кіровоградська льотна академія
Національного авіаційного університету*

ОЦІНКА ЗМІСТУ ТА ЕТАПІВ ПРОЦЕДУР ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Важливим етапом підготовки до проведення закупівлі є вибір найбільш прийнятної процедури торгів. Законодавством визначено, що закупівля може здійснюватись шляхом проведення відкритих торгів, торгів з обмеженою участю, двоступеневих торгів, запиту цінових пропозицій (котирувань), закупівлі в одного учасника [1].

Основним припущенням в сфері державних закупівель є те, що договори певного типу і значення будуть затверджуватися із застосуванням оголошеної конкурсної процедури – відкритої, справедливої та прозорої, із забезпеченням рівних можливостей та звернень для всіх претендентів та учасників тендеру. Існують лише обмежені обставини, при яких допускається процедура без оголошення конкурсу.

Відповідно до директив ЄС, основними конкурсними процедурами закупівель є: відкрита процедура, обмежена процедура, переговорна процедура і переговорна процедура з попереднім оголошенням договору.

Кращою практикою прозорих закупівель визнана відкрита і обмежена процедури, які можуть бути використані без задоволення будь-яких умов. Процедура змагального діалогу і переговорна процедура з попереднім оголошенням договору можуть бути використані тільки за певних умов. Існують також спеціальні процедури, викладені в європейському законодавстві, які можуть бути використані для закупівлі договорів субсидування робіт житлового будівництва, концесійних публічних робіт і проектних робіт. Директиви ЄС встановлюють процеси, яким повинен слідувати державний замовник при застосуванні кожної з цих конкурсних процедур [2].

Процедури закупівель невідривно пов'язані з їх закупівельними інструментами, які в допустимих випадках державний замовник може вибрати для застосування в поєднанні з конкурсними процедурами [3]. Це рамкові угоди, електронні аукціони та динамічні системи закупівель.

Існують чотири основні конкурсні процедури, характеристики яких представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристики основних видів процедур державних закупівель у зарубіжних країнах

| Вид процедури закупівель | Характеристика процедури закупівель |
|---------------------------------|--|
| Відкрита процедура | Відбувається протягом однієї стадії. Оголошення про закупівлю, надання повного пакету конкурсної документації, включаючи специфікації і проект контракту усім учасникам. У встановлені терміни учасники подають відбірку (кваліфікаційну) інформацію і заявки. Ризики великої кількості заявок, великі витрати державного замовника на проведення кваліфікаційного відбору. Заявки оцінюються за критеріями найнижчої ціни, або найвигіднішою заявки (якщо інше не встановлено законодавством). Переговори з суб'єктами економічної діяльності заборонені, хоча державні замовники можуть уточнювати аспекти заявки. |
| Обмежена процедура | Відбувається за двома стадіями. Державний замовник оголошує можливість контракту, а суб'єкти економічної діяльності подають заявки на участь і потім надають відбірку (пре-кваліфікаційну) інформацію, що виконується державним замовником для визначення відповідності кваліфікації заявника для здійснення договору, після чого відбираються запрошують до конкурсу |

| | |
|---|--|
| Обмежена процедура | <p>суб'єкти економічної діяльності. Державний замовник має право обмежити число суб'єктів економічної діяльності, яких запрошують до конкурсу, і скласти короткий список. Це означає, що не всі кваліфіковані суб'єкти повинні бути запрошені на тендер. Державний замовник надає повний пакет документів, включаючи специфікації договору, тим суб'єктам економічної діяльності, яких він вибрав чи вніс в короткий список. Це означає, що, на відміну від відкритої процедури, обмежена процедура дозволяє державному замовнику обмежити кількість отриманих ним заявок. Тендери можуть бути оцінені на підставі або найнижчої ціни, або найвигіднішою заявкою.</p> <p>Переговори з суб'єктами економічної діяльності заборонені, хоча державні замовники можуть уточнювати аспекти заявки з заявниками.</p> |
| Переговорна процедура | <p>Процедура змагального діалогу є двохстадійною процесом. Державний замовник оголошує можливість контракту і, після подачі заявки на участь, суб'єкти економічної діяльності спершу надають пре-кваліфікаційну та відбіркову інформацію, використовувану державним замовником для визначення відповідності кваліфікації заявника для здійснення договору, і для вибору суб'єктів економічної діяльності, які будуть запрошені на тендер. Державному замовнику дозволено обмежити число суб'єктів економічної діяльності, яких запрошують на тендер, і скласти короткий список суб'єктів економічної діяльності. Державний замовник надає запрошення на участь тільки суб'єктам економічної діяльності, зазначеним у короткому списку, і потім вступає в етап змагального діалогу з ними. На етапі змагального діалогу можуть бути обговорені всі аспекти проекту з суб'єктами економічної діяльності та в результаті процесу число рішень може бути знижено. Як тільки державний замовник задоволений, отриманими пропозиціями, що відповідає його вимогам, він оголошує етап змагального діалогу завершеним і приймає заявки. В рамках цієї процедури, заявки можуть бути оцінені тільки на базі найвигіднішої заявки.</p> |
| Переговорна процедура з попереднім оголошенням договору | <p>Договірна процедура з попередньою публікацією повідомлення про контракт є двохстадійним процесом. Державний закупник оголошує про можливість укладення контракту і економічні суб'єкти спочатку пред'являють інформацію, необхідну для стадії попереднього кваліфікаційного відбору, використовувану державним</p> |

| | |
|---|---|
| Переговорна процедура з попереднім оголошенням договору | закупівельником для встановлення чи кваліфіковані економічні суб'єкти для виконання контракту, і для відбору економічних суб'єктів, які повинні бути запрошені на тендер. Державному замовнику дозволено обмежити число економічних суб'єктів, запрошених на тендер, і скласти короткий список. Державний замовник видає запрошення на переговори тільки тим економічним суб'єктам, яких він вніс в короткий список. Він отримує початкову пропозицію і потім вступає в переговори з учасниками тендера, внесених в короткий список, щодо цих пропозицій. Тендерні заявки можуть бути оцінені на основі або самої низької ціни чи найвигіднішої заявки. |
|---|---|

Для порівняння етапів проведення процедур закупівлі за їх різновидами представимо їх схематично, виокремлюючи основні організаційні стадії (рис. 1).



Рис. 1. Етапи проведення процедур державних закупівель

Схематичне зображення етапів процедур державних закупівель дозволила структурувати послідовність проведення обов'язкових дій для цілей оцінки їх відповідності положенням директив ЄС та чинному законодавству в процесі державного аудиту. Спільні етапи для усіх видів процедур будуть включені в процесі планування контрольних дій як основа для проведення аудиту без урахування різновиду процедур, які було застосовано в кожному конкретному випадку. Специфіку етапів процедур закупівель враховують під час планування контрольних прийомів перевірки з урахуванням конкретного різновиду проведення процедури закупівель.

Список використаної літератури:

1. Міністерство юстиції [Електронний ресурс] // Державні закупівлі в Україні. Законодавство та практика застосування. – Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/8094>
2. Збірник директив ЄС з питань державних закупівель [Електронний ресурс] // Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС. – Січень 2015. – Режим доступу: http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/.../EU-PP-Directives-Compendium_UKR.pdf
3. Закон України [Електронний ресурс] // Про здійснення державних закупівель. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/89387>

Сарапіна Ольга Андріївна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, аудиту і оподаткування,
Херсонський національний технічний університет*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ ВНУТРІШНОГО АУДИТУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

На сучасному етапі бюджетна система України потребує вдосконалення не лише контролю, але і значною мірою фінансового управління. У зв'язку з цим, головні бухгалтери установ мають не лише констатувати результати виконання кошторису і фінансовий стан установи, але і приймати адекватні управлінські рішення щодо цільового й ефективного використання бюджетних коштів відповідно до функціонального призначення установи.

Для впевненості в законності та правильності власних управлінських дій керівнику необхідно мати помічників – внутрішніх аудиторів, які повинні надати відповідні кваліфіковані рекомендації щодо удосконалення діяльності установи як у цілому, так і конкретно щодо бухгалтерського обліку і звітності.

Конституція України містить норму (ст. 19), відповідно до якої органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, у межах повноважень та у спосіб, передбачені Конституцією та законами України. У зв'язку з цим для

налагодження взаємодії бухгалтерської служби і підрозділу внутрішніх аудиторів необхідно порівняти завдання та цілі їх діяльності за нормами законодавства (табл. 1).

Таблиця 1

Завдання внутрішніх аудиторів та фахівців бухгалтерської служби

| Внутрішній аудитор | Бухгалтерська служба бюджетної установи (головний бухгалтер) |
|---|--|
| Згідно з п. 4 Порядку утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в ЦОВВ, затвердженого постановою КМУ від 28.09.11 р. № 1001 [1] (із змінами, внесеними згідно з Постановами КМУ N 950 від 14.12.2016р. і N 57 від 08.02.2017р. (далі – Порядок № 1001), основним завданням підрозділу внутрішнього аудиту є надання керівникові ЦОВВ об’єктивних і незалежних висновків та рекомендацій щодо: | Згідно з п. 5 Типового положення № 59 [2] основними завданнями бухгалтерської служби є: |
| – функціонування системи внутрішнього контролю та її удосконалення | – ведення бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності бюджетної установи та складання звітності |
| – удосконалення системи управління | – відображення в документах достовірної та в повному обсязі інформації про господарські операції та результати діяльності, необхідної для оперативного управління бюджетними призначеннями (асигнуваннями) та фінансовими і матеріальними (нематеріальними) ресурсами |
| – запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів | – запобігання виникненню негативних явищ у фінансово-господарській діяльності, виявлення та мобілізація внутрішньогосподарських резервів |
| – запобігання виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності ЦОВВ | – забезпечення дотримання бюджетного законодавства при взятті бюджетних зобов’язань, своєчасне подання на реєстрацію таких зобов’язань, здійснення платежів відповідно до взятих бюджетних зобов’язань, достовірне та в повному обсязі відображення операцій у бухгалтерському обліку та звітності |

| | |
|---|---|
| – запобігання виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності ЦОВВ | – забезпечення контролю за наявністю і рухом майна, використанням фінансових і матеріальних (нематеріальних) ресурсів відповідно до затверджених нормативів і кошторисів |
| Згідно з п. 5 Порядку № 1001 підрозділ відповідно до покладених на нього завдань: | Згідно з п. 7 Типового положення № 59 бухгалтерська служба відповідно до покладених на неї завдань: |
| <p>проводить оцінку:</p> <p>– ефективності функціонування системи внутрішнього контролю</p> | <p>– веде бухгалтерський облік згідно з НП(С)БОДС, а також іншими нормативно-правовими актами щодо ведення бухгалтерського обліку, у т. ч. з використанням уніфікованої автоматизованої системи бухгалтерського обліку та звітності;</p> <p>– складає на підставі даних бухгалтерського обліку фінансову та бюджетну звітність, а також державну статистичну, зведену та іншу звітність (декларації) у порядку, установленому законодавством;</p> <p>– своєчасно подає звітність;</p> <p>– своєчасно та в повному обсязі перераховує податки і збори (обов’язкові платежі) до відповідних бюджетів;</p> <p>– проводить аналіз даних бухгалтерського обліку та звітності, у тому числі зведеної звітності, щодо причин зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, розробляє та здійснює заходи щодо стягнення дебіторської та погашення кредиторської заборгованості, організовує та проводить роботу з її списання відповідно до законодавства</p> |
| – стану збереження активів та інформації | <p>Забезпечує дотримання вимог нормативно-правових актів щодо:</p> <p>– використання фінансових, матеріальних (нематеріальних) та інформаційних ресурсів під час прийняття та оформлення документів щодо проведення господарських операцій;</p> <p>– інвентаризації необоротних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, документів, розрахунків та інших статей балансу</p> |
| – стану управління державним майном | <p>Забезпечує: – дотримання порядку проведення розрахунків за товари, роботи та послуги, що закуповуються за бюджетні кошти; – користувачів у повному обсязі правдивою та неупередженою інформацією про фінансовий стан бюджетної установи, результати її</p> |

| | |
|--|--|
| | діяльності та рух бюджетних коштів; – відповідні структурні підрозділи бюджетної установи даними бухгалтерського обліку та звітності для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, складення економічно обґрунтованих калькуляцій собівартості послуг, що можуть надаватися за плату відповідно до законодавства, визначення можливих ризиків ФГД. Бере участь у роботі з оформлення матеріалів щодо нестачі, крадіжки грошових коштів та майна, псування активів, розробляє та забезпечує здійснення заходів щодо дотримання та підвищення рівня фінансово-бюджетної дисципліни її працівників та працівників бухгалтерських служб бюджетних установ, які підпорядковані бюджетній установі |
| – правильності ведення бухгалтерського обліку та достовірності фінансової і бюджетної звітності | Здійснює поточний контроль за: – дотриманням бюджетного законодавства при взятті бюджетних зобов'язань, їх реєстрації в органах Казначейства та здійсненні платежів відповідно до взятих бюджетних зобов'язань; – правильністю зарахування та використання власних надходжень бюджетної установи; – веденням бухгалтерського обліку, складенням фінансової та бюджетної звітності, дотриманням бюджетного законодавства та НП(С)БОДС, а також інших нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку бухгалтерськими службами бюджетних установ, які підпорядковані бюджетній установі |
| – ризиків, які негативно впливають на виконання функцій і завдань ЦОВВ | Забезпечує відповідні структурні підрозділи бюджетної установи даними бухгалтерського обліку та звітності для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, складення економічно обґрунтованих калькуляцій собівартості послуг, що можуть надаватися за плату відповідно до законодавства, визначення можливих ризиків фінансово-господарської діяльності |
| Проводить за дорученням керівника ЦОВВ аналіз проектів наказів та інших документів, пов'язаних з використанням бюджетних коштів, для забезпечення їх цільового та ефективного використання | Головний бухгалтер погоджує проекти договорів (контрактів), у тому числі про повну індивідуальну матеріальну відповідальність, забезпечуючи дотримання вимог законодавства щодо цільового використання бюджетних коштів та збереження майна |

| | |
|---|--|
| Здійснює заходи щодо усунення виявлених Держфінінспекцією порушень і недоліків, установлених за результатами оцінки якості внутрішнього аудиту | Здійснює заходи щодо усунення порушень і недоліків, виявлених під час контрольних заходів, проведених державними органами та підрозділами бюджетної установи, що уповноважені здійснювати контроль за дотриманням вимог бюджетного законодавства |
| Згідно з п. 5 Порядку № 1001 підрозділ відповідно до покладених на нього завдань: проводить оцінку: – ступеня виконання і досягнення цілей, визначених у стратегічних та річних планах; – ефективності планування і виконання бюджетних програм та результатів їх виконання | Згідно з п. 5 ст. 22 БК головний розпорядник бюджетних коштів: – розробляє плани діяльності на плановий та наступні за плановим два бюджетних періоди (включаючи заходи щодо реалізації інвестиційних програм (проектів)); – організовує та забезпечує на підставі плану діяльності та індикативних прогнозних показників бюджету на наступні за плановим два бюджетних періоди складання проекту кошторису та бюджетного запиту; – затверджує кошториси розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня (плани використання бюджетних коштів одержувачів бюджетних коштів), якщо інше не передбачено законодавством; – розробляє та затверджує паспорти бюджетних програм і складає звіти про їх виконання, здійснює аналіз показників виконання бюджетних програм (у разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі) |

Дані таблиці 1 свідчать про наявність як спільних так і відмінних завдань у роботі аудиторів та фахівців бухгалтерської служби. Однак внутрішні аудитори в бюджетних установах діють за окремими специфічними напрямками роботи, спрямованими на виявлення резервів підвищення ефективності діяльності, виявлення і попередження негативної дії чинників на діяльність установи, дослідження фінансової та іншої інформації в інтересах управління, перевірку відповідності діяльності прийнятій стратегії, визначення, оцінку і управління ризиками діяльності.

Список використаної літератури:

1. Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2011 р. N 1001 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1001-2011-%D0%BF>

2. Про затвердження Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи: Постанова Кабінету Міністрів України від 26 січня 2011 р. N 59 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/59-2011-%D0%BF>

НАПРЯМ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Максимов Александр Семенович
*старший преподаватель кафедры
экономической кибернетики и информационных технологий;*

Максимова Юлия Александровна
*преподаватель колледжа экономики и социальной работы,
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова*

ИНТЕГРАЦИОННАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Важной задачей, решаемой при построении системы управления любого предприятия, является интеграция управленческих потоков информации и приведение их к единому стандарту.

Существуют обстоятельства, осложняющие данный процесс, – это:

- разнородный характер решаемых предприятием задач, что обуславливает наличие ряда разнородных программных систем и необходимость интеграции различных приложений при формировании единой системы управления;
- проблемы обеспечения безопасности данных при доступе к ресурсам информационной системы [1].

Современное управление предприятием основано на процессном подходе, что обуславливает набор базовых компонент – персонал, процессы, и технологии. Для эффективного использования этих компонент необходим всесторонний, детальный подход к процессу интеграции потоков управленческой информации, а также необходимо наличие технических и бизнес навыков для эффективного построения и поддержки, процессных бизнес решений.

Все это может быть достигнуто при наличии у менеджеров следующих навыков:

- понимать где находится персонал, процессы, технологические активы и пассивы и как получить к ним доступ.
- сделать доступным хранилище стандартов и используемых связей, интерфейсов, источников кодов, и других интеграционных компонентов, и сделать их доступными для инженеров процесса и создателей услуг.
- разрабатывать модели доступа персонала к данным, информации, запросам, и услугам в структуре услуг.
- проводить консультации с ИТ персоналом компании, проводить экспертизы по использованию инструментов интеграции и технологий.

Центр интеграционной компетенции может следовать модели централизации, объединяющей модели, или модели привлечения.

Возможным вариантом решения является использование специализированных web-сервисов в качестве основных элементов информационной системы предприятия.

Данный подход позволит сформировать масштабированную систему, адаптированную к особенностям конкретного предприятия и делающую информационные ресурсы системы доступными широкому кругу пользователей.

Для решения задачи интеграции разнородных web-сервисов в единую информационную систему предлагается использовать технологию интеграции приложений на основе универсальных интерфейсов. Ключевыми особенностями данного подхода являются:

- наличие единой интегрирующей модели данных, объединяющей в себе информацию из различных источников и приложений;
- единый механизм доступа к информационным ресурсам интегрированной системы, физически расположенным в различных источниках;
- наличие механизмов обеспечения целостности и достоверности данных на уровне системы в целом [2].

Таким образом, основной целью для решения задачи интеграции является разработка технологии интеграции разнородных информационных ресурсов в т. ч. баз данных для повышения эффективности обработки данных за счёт совместного использования существующих информационных ресурсов предприятия и построения информационной системы управления нового поколения.

Для этого необходимо решить следующие задачи:

- разработать методику анализа используемых информационных систем на предприятии, установить связи между бизнес-архитектурой предприятия и автоматизацией управленческих процессов;
- связи бизнес-процессов и информационных ресурсов;
- разработать общие требования к архитектуре и к технологии интеграции разнородных информационных ресурсов.
- разработать технологию совместного описания пространственных и атрибутивных данных на основе концепции многомерных информационных объектов для интеграции неструктурированной информации и атрибутивных баз данных.
- разработать многомерную информационную модель для совместного описания пространственных и атрибутивных данных на основе предложенного метода.

В результате нашей работы нами была разработана интеграционная интерфейсная платформа (ИИП) для построения современных бизнес-систем на базе существующих и успешно функционирующих программных приложений автоматизации бизнес-процессов предприятия. При этом ИИП позволяет выборочно подключать бизнес-функции из существующих программных комплексов, что обеспечивает :

- достаточно сжатые сроки внедрения новых функций задекларированных бизнесом;
- минимальные финансовые и людские затраты внедрения нового программного обеспечения
- максимальная гибкость и адаптивность информационных технологий для нужд основного бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Громов Ю. Ю. Интеллектуальные информационные системы и технологии / Ю. Ю. Громов, О. Г. Иванова, В. В. Алексеев, М. П. Беляев, Д. П. Швец, А. И. Елисеев – Тамбов: ФГБОУ ВПО «ТГТУ». 2013. – 244 с.
2. Смородинский С. С. Оптимизация на основе методов и моделей математического программирования: Учебное пособие / С. С. Смородинский, Н. В. Батин. – Мн.: БГУИР, 2003. – 136 с.

Ткаченко Иван Семенович

*доктор экономических наук,
профессор кафедры автоматизированных систем
и моделирования в экономике,
Хмельницкий национальный университет*

ДИНАМИЧЕСКАЯ ГАРМОНИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И МОДЕЛИ

Происходящие в природе и обществе процессы имеют своими оценками качественные и количественные характеристики, одну из которых очень часто определяют как гармония (гармоничность). Ее исследованию посвящено должное внимание, основанное на статических свойствах пропорции золотого сечения. Однако, принятие эффективных количественных решений требует учитывать динамику, присущую всему изменяющемуся как в природе, так и в социально-экономическом обществе. При этом динамизм процесса развития единого целого определяется скоростью изменения его состояния на заданном отрезке времени $[0, T]$ с сохранением всех его структурных пропорций, что позволяет предположить о наличии такой системной характеристики как *динамическая гармония*, чему и дадим наше авторское определение.

Определение. Динамическая гармония – это отражение и сохранение свойств: числа Фидия, золотого сечения, золотой функции, функций Фибоначчи и функций Люка, всеми составляющими элементами конкретных объектов, систем или процессов в каждый момент времени t своего развития на всем промежутке $[0, T]$ ее функционирования.

Рассмотрим некоторые наиболее характерные математические модели, соответствующие заданному определению *динамической гармонии*.

Простейшая математическая модель, имитирующая процесс развития объекта, системы или процесса, представляется как определение скорости роста $\left(\frac{dx}{dt}\right)$ их объема, пропорционально величине его текущего значения x :

$$\frac{dx}{dt} = px, \quad (1)$$

где p – постоянная, или коэффициент скорости роста.

Решение этого дифференциального уравнения имеет вид:

$$x(t) = x_0 \exp(pt), \quad (2)$$

которое соответствует экспоненциальному росту.

Учитывая, что p задается произвольно, представим его значение $p = k \ln \Phi$, где k – в свою очередь также определяется условиями функционирования моделируемого объекта, а Φ – это число Фидия: $\Phi = \frac{1+\sqrt{5}}{2} = 1,6180339 \dots$, и значение его логарифма $\ln \Phi = 0,481211825 \dots$, что позволяет выделить отдельное решение, соответствующее гармоничному экспоненциальному росту

$$x(t) = x_0 e^{(k \ln \Phi)t} = x_0 (e^{\ln \Phi})^{kt} = x_0 \Phi^{kt} = x_0 \text{gold}(kt). \quad (3)$$

Это решение при $x_0 = 1$ и $k = 1$ соответствует экспоненциальной золотой функции $x(t) = \Phi^t = \text{gold}(t)$, $t \in (-\infty, +\infty)$, а в начальный момент времени $t = 0$ ее значение равно числу Фидия, т. е. $x(0) = \Phi$, что является одним из корней решения квадратного уравнения, полученного из соотношения, определяющего золотое сечение, и которое в википедии определяется таким образом:

Золотое сечение – деление отрезка на две части в таком отношении, при котором меньшая часть так относится к большей, как большая ко всей величине [1]. Кроме этого, альтернативным ему есть также отношение целого к большей части, как большей части к меньшей. Если целое это 1, а большая часть это x , и $1 - x$ – меньшая часть, тогда справедливо статическое соотношение золотой пропорции

$$\frac{1-x}{x} = \frac{x}{1-x} \text{ или } \frac{1}{x} = \frac{x}{1-x}. \quad (4)$$

Предположим, что каждая часть в равенствах (4) представляет собой эквивалентные скорости их изменения, и тогда это соответственно будут:

$$\frac{du}{dx} = \frac{1}{x} \text{ и } \frac{dv}{dx} = \frac{x}{1-x}. \quad (5)$$

Проинтегрировав дифференциальные уравнения (5), получим соотношения, которые моделируют пути движения (развития) каждой из них, и в силу того что скорости роста одинаковы, то и пройденные пути каждой из частей будут также равными, т. е. $u = v$, имеем логарифмическое соотношение:

$$\ln|\alpha x| = -x - \ln|\beta(x-1)|, \quad (6)$$

или, потенцируя его, получим соотношение:

$$\alpha\beta x(x-1) = e^{-x}, \quad (7)$$

а, полагая что $\alpha = \beta = 1$, имеем уравнение

$$x^2 - x - e^{-x} = 0, \quad (8)$$

приближенным решением которого является удвоенное значение золотого сечения

$$x = \sqrt{5} - 1 = 2 \cdot \phi = 2 \cdot 0,618033989 \dots = 1,236067978 \dots$$

с точностью $\Delta = 0,00127 \dots$, или точнее это точка пересечения функции

$$y = x^2 - x - e^{-x} \quad (9)$$

с осью абсцисс и при $x = 0$ с осью ординат $y = -1$, которая и представляет собой собственно *модель динамической гармонии* процесса функционирования целостного объекта-системы. Приняв значения постоянных интегрирования как $\alpha = e^{-\phi}$ и $\beta = \frac{1}{(2-\sqrt{5})}$, и подставив их в (7), получим уравнение вида:

$$\frac{e^{-\phi}}{(2-\sqrt{5})} x(x-1) = e^{-x}, \quad (8^*)$$

решением которого есть значение золотой пропорции $x = \phi$, а функцией *динамической гармонии* будет

$$y = \frac{e^{-\phi}}{(2-\sqrt{5})} x(x-1) - e^{-x} \quad (9^*)$$

Следовательно, можно считать, что функции (9) и (9*) моделируют динамическую гармонию поведения целостного объекта.

Возвратимся к равенству (6) и, применив тот же подход ко второму равенству, получим соотношение

$$2 \ln \alpha x = x^2 + 2x + \beta, \quad (8^{**})$$

а задав значения произвольных интегральных постоянных $\alpha = e^2$, $\beta = \ln(-1 + \sqrt{5})$, получим функцию *динамической гармонии*

$$y = x^2 + 2x - 2 \ln x + 2 \ln \phi - \Phi. \quad (9^{**})$$

Оба соотношения (6), являясь взаимнообратными в своем определении, используют и взаимнообратные процедуры моделирования динамической гармонии.

Динамизм процессов, происходящих в социально-экономических системах и природе, моделируется также и дифференциальными уравнениями второго порядка. В качестве примера рассмотрим модель развития объекта, системы или процесса в виде однородного дифференциального уравнения второго порядка с постоянными коэффициентами

$$y'' + py' - qy = 0, \quad (10)$$

для которого характеристическим уравнением является квадратное уравнение

$$k^2 + pk - q = 0, \quad (11)$$

при $p = q = 1$ с корнями: $k_1 = -\Phi = -1,6180339 \dots$, $k_2 = \Phi^{-1} = \phi = 0,6180339 \dots$, но *только второй корень k_2 является удовлетворяющим определению золотой пропорции (6)*, а первый, k_1 – только удовлетворяет решению уравнения $k^2 + k - 1 = 0$, но для соотношения, определяющего золотую пропорцию (6), он является сторонним корнем.

А вот уравнение (11) является основанием для задания обобщенного соотношения золотой пропорции (6), и в этом случае эта пропорция имеет вид

$$\frac{1}{x} = \frac{x}{q - px}. \quad (12)$$

Пусть $a = \frac{q}{p}$ общесистемный показатель отношения спада к росту, тогда эта пропорция может быть представлена так:

$$\frac{a}{x} = \frac{x}{a-x}. \quad (13)$$

Интегрируя отдельно каждую часть (13), получим уравнение

$$\alpha\beta x^a (x-a)^a = e^{-x}, \quad (14)$$

определяющее обобщенную функцию *динамической гармонии*:

$$y = \alpha\beta x^a (x-a)^a - e^{-x}, \quad (15)$$

которая при постоянных интегрирования $\alpha = \beta = 1$ имеет отдельное представление $y = x^a (x-a)^a - e^{-x}$ и, кроме этого, при $p = q = 1$ имеем частный случай, соответствующий ранее рассмотренному варианту (9).

Следует обратить еще раз внимание на дифференциальное уравнение (10), которое при $p = \ln \Phi$, $q = 2 \cdot \ln^2 \Phi$, то есть при общесистемном показателе отношения спада к росту $a = \frac{q}{p} = 2 \cdot \frac{\ln^2 \Phi}{\ln \Phi} = 0,962430833$, или роста к спаду, а это будет $a^{-1} = 1,039035706$, имеет решением *золотую функцию* $y(t) = \Phi^t = \text{gold}(t)$ и дифференцируем ее дважды $y'(t) = (\Phi^t)' = (\ln \Phi)\Phi^t$, $y''(t) = (\Phi^t)'' = (\ln^2 \Phi)\Phi^t$, а подставив их результат в (10)

$$(\ln^2 \Phi)\Phi^t + \ln \Phi (\ln \Phi)\Phi^t - 2 \ln^2 \Phi \Phi^t = 0,$$

получим тождество при $\forall t \in [0, T]$, где левая и правая части соотношения одинаковы: $0 \equiv 0$.

Этот пример показывает, что не только *число Фидия* и *золотое сечение*, но и *золотая функция* также моделируют *динамическую гармонию*.

Оказывается, что *гиперболические функции Фибоначчи* $cf t = \frac{\Phi^{2t+1} + \Phi^{-2t-1}}{\sqrt{5}}$ и $sft = \frac{\Phi^{2t} - \Phi^{-2t}}{\sqrt{5}}$, и *функции Люка* $cl t = \Phi^{2t} + \Phi^{-2t}$, $slt = \Phi^{2t+1} - \Phi^{-2t-1}$ [2], также ее моделируют, выделяя из общих решений именно те, которые соответствуют динамической гармонии, о чем свидетельствует доказательство следующей теоремы [3].

Теорема. Если потенциальная энергия частицы в силовом поле постоянная, и равна

$$U = (1 + (2 \ln \Phi)^2)E, \quad (16)$$

то решением стационарного уравнения Шредингера [4]:

$$-\frac{\hbar^2}{2m} \cdot \frac{d^2\psi(x)}{dx^2} + U(x)\psi(x) = E\psi(x) \quad (17)$$

для одномерного движения является волновая функция вида гиперболической функции косинуса Фибоначчи:

$$\psi(x) = \left(\frac{1}{2} \ln \Phi\right)^2 cf \frac{\sqrt{2mE}}{\hbar} x, \quad (18)$$

которая непрерывная, дважды дифференцируемая и отличная от нуля на всей числовой оси.

Кроме этого примера, гиперболические функции Фибоначчи и функции Люка применяются и для решения дифференциального уравнения в частных производных гиперболического типа, которые моделируют колебательные

процессы струны и стержня, звуковые, электромагнитные, газов, а также многие другие

$$\frac{\partial^2 u}{\partial t^2} - a^2 \frac{\partial^2 u}{\partial x^2} = 0, \quad (19)$$

Его решение определяется методом Фурье как произведение двух функций одной переменной, то есть

$$u(x, t) = X(x) \cdot T(at), \quad (20)$$

которые удовлетворяют конкретным краевым и начальным условиям.

Предположим, что такими функциями могут быть $X(x) = sfx$ и $T(at) = sfat$ с корректирующим коэффициентом a , и тогда (19) примет вид

$$u(x, t) = sfx \cdot sfat = \frac{cl(at+x) - cl(at-x)}{5}, \quad (21)$$

а также могут быть и эти функции

$$u(x, t) = sf\left(\frac{t}{a}\right) \cdot sft = \frac{cl\left(\left(\frac{x}{a}\right) + t + 1\right) + cl\left(\left(\frac{x}{a}\right) - t\right)}{5}, \quad (22)$$

$$u(x, t) = clx \cdot cl\left(\frac{t}{a}\right) = cl\left(x + \frac{t}{a}\right) + cl\left(x - \frac{t}{a}\right). \quad (23)$$

Подробный процесс исследования этого решения волнового уравнения (19) нами приведен в работе [5], где также доказано, что гармонический ряд нот первой октавы может быть построен с применением числа Фидия, начиная с ноты «до» при частоте $100 \cdot \Phi^2 = 261,80\text{Гц}$, и все частоты следующих нот увеличиваются в $gold\left(\frac{1}{8}\right) = \Phi^{\frac{1}{8}} = \sqrt[8]{\Phi} = 1,061997$ раза, в то время как было признано в Древней Греции, что ряд начинается с ноты «до» при частоте $261,63\text{Гц}$, и увеличивается в $\sqrt[12]{2} = 1,059463$ раза.

Рассмотрим еще один из вариантов построения модели *динамической гармонии*. Пусть состояние объекта в конкретный момент времени t на промежутке $[0, T]$ характеризуется функцией развития $x(t)$ с показателем p , функция $y(t)$ в это же время сдерживает его развитие с показателем q , то есть имеет место линейное дифференциальное уравнение

$$\frac{dx}{dt} = qy, \quad (24)$$

но при этом скорость сдерживания роста определяется в свою очередь как дифференциальное уравнение первого порядка

$$\frac{dy}{dt} = x - py. \quad (25)$$

Линейные дифференциальные уравнения (24) и (25) составляют систему, которая сводится к однородному дифференциальному уравнению второго порядка с постоянными коэффициентами (10), у которого характеристическим уравнением является квадратное уравнение (11), и тогда общим решением дифференциального уравнения (10) является функция

$$x(t) = \alpha e^{tk_1} + \beta e^{tk_2}, \quad (26)$$

а если произвольные постоянные интегрирования будут $\alpha = \beta = 1$, тогда решение однородного дифференциального уравнения (10) примет вид:

$$x(t) = e^{tk_1} + e^{tk_2}, \quad (27)$$

а вид функции $y(t)$ имеет следующее представление:

$$y(t) = \frac{(k_1 e^{tk_1} + k_2 e^{tk_2})}{q}. \quad (28)$$

Приняв значения показателей роста и спада равными единице, что определяет непринудительное развитие объекта, т.е. $p = q = 1$, получим, что корни уравнения (10) соответствуют золотой пропорции $k_1 = \phi = 0,6180339 \dots$ и числу Фидия со знаком минус $k_2 = -\Phi = -1,6180339 \dots$. То есть при этих значениях частное решение по моделированию *динамической гармонии* системного развития некоторого объекта определяют функции

$$x(t) = e^{\phi t} + e^{-\Phi t}, \quad (29)$$

$$y(t) = \phi e^{\phi t} + \Phi e^{-\Phi t}. \quad (30)$$

Если предположить что единица времени развития объекта есть $t = \tau \ln \Phi$, и учесть соотношение $\Phi = e^{\ln \Phi}$, получим уравнения развития целостного объекта для роста (28) и сдерживания (29), что, собственно, и определяет моделирование *динамической гармонии*

$$x(t) = x(\tau \ln \Phi) = \Phi^{\phi \tau} + \Phi^{-\Phi \tau} = \text{gold}(\phi \tau) + \text{gold}(-\Phi \tau) \quad (31)$$

$$y(t) = y(\tau \ln \Phi) = \phi \Phi^{\phi \tau} + \Phi \Phi^{-\Phi \tau} = \phi \text{gold}(\phi \tau) - \text{gold}(-\Phi \tau). \quad (32)$$

Таким образом, проведенный анализ присутствия числа Фидия, свойств золотого сечения, золотой функции, функций Фибоначчи и функций Люка в моделях некоторых систем, процессов и т.п., позволяют утверждать о том, что предложенный вариант определения *динамической гармонии* является объективной и одновременно качественной и количественной характеристикой их функционирования в реальных условиях.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что при математическом моделировании отдельных реальных процессов природного или социально-экономического характера, возможно выделить те из них, которые соответствуют *динамической гармонии*, определяемой числом Фидия, свойствами золотой пропорции, золотой функции, функций Фибоначчи и функций Люка.

Список использованной литературы:

1. Википедия, Золотое сечение: Электронный ресурс: <https://ru.wikipedia.org>.
2. Ткаченко И.С., Стахов А.П. Гиперболическая тригонометрия Фибоначчи // Доклады Академии наук Украины, Вып. 7: 1993. – С. 9-14.
3. Ткаченко И.С. Гиперболические функции Фибоначчи и решение одномерного стационарного уравнения Шредингера // «Академия Тринитаризма». М., Эл. № 77-6567, публ. 23185, 24.03.2017.
4. Астахов А.В., Широков Ю.М. Курс физики: Учебное пособие. – В 3-х томах. Т. 111. Квантовая физика / Под ред. Широкова Ю.М. – М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы. – 1983. – С. 35-39.
5. Ткаченко І.С., Ткаченко М.І. Моделювання гармонійного коливального процесу на основі функцій Фібоначчі та Люка // Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія. – 2008. – № 3 (13). – С. 26-31.

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ
ТА УПРАВЛІННЯ»**

(20-21 жовтня 2017 р.)

Підписано до друку 30.10.2017. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 10,23. Тираж 100. Замовлення № 1117-533.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.